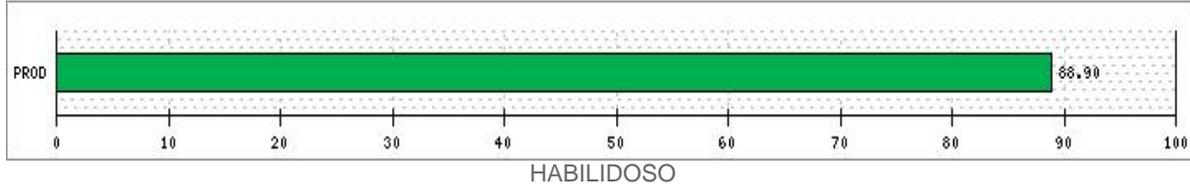


EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



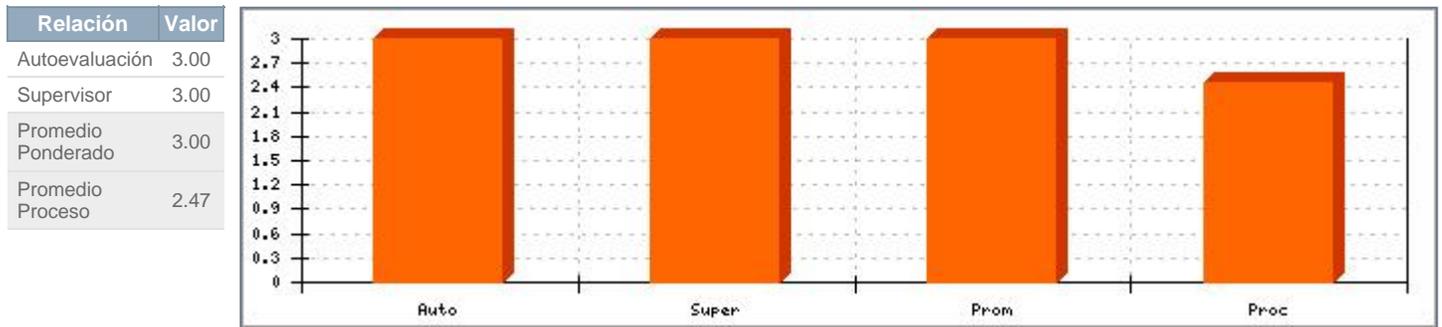
	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	3.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	3.00	3.00	3.00
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en Personas --	20.00%	3.00	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.33	2.33	2.33
				Promedio :	2.80
				Promedio en Porcentaje :	93.33%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Orientación a Resultados HABILIDOSO	40%	100.00	100.00	100.00
2	Orientación a Resultados HABILIDOSO	30%	100.00	100.00	100.00
3	Orientación al cliente OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	10%	0.00	45.00	45.00
4	Orientación al Negocio HABILIDOSO	5%	0.00	88.00	88.00
5	Orientación al Negocio HABILIDOSO	5%	100.00	100.00	100.00
6	Visión Estrategica (Proyectos) HABILIDOSO	5%	100.00	100.00	100.00
7	Visión Estrategica (Proyectos) --	5%	0.00	0.00	0.00
				Promedio :	88.90
				Promedio en Porcentaje :	88.90%

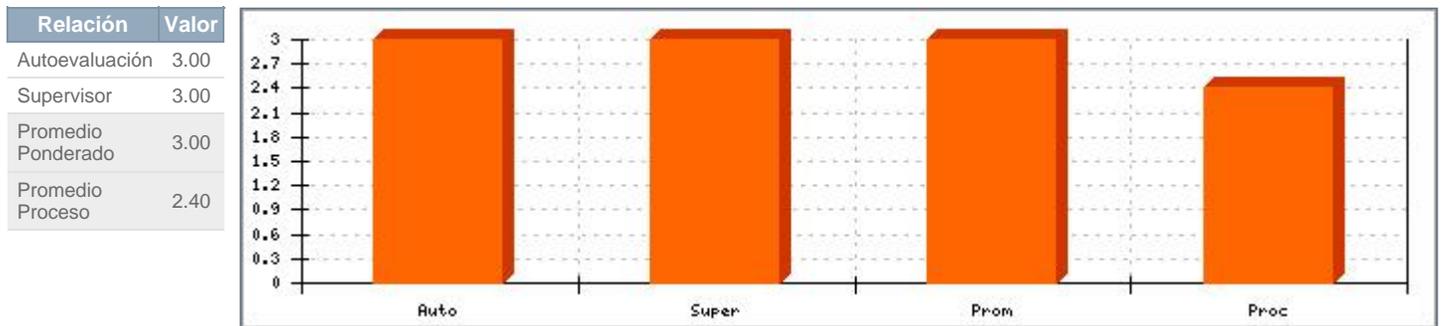
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

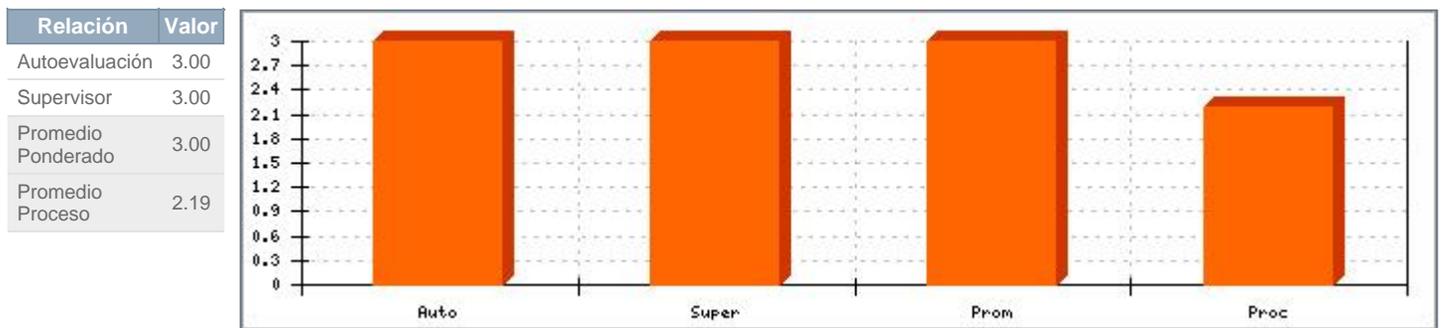
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)



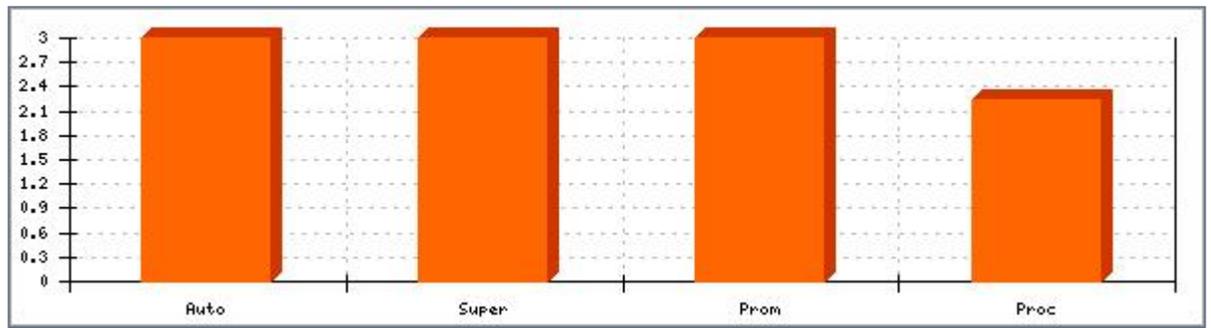
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



Orientación a resultados

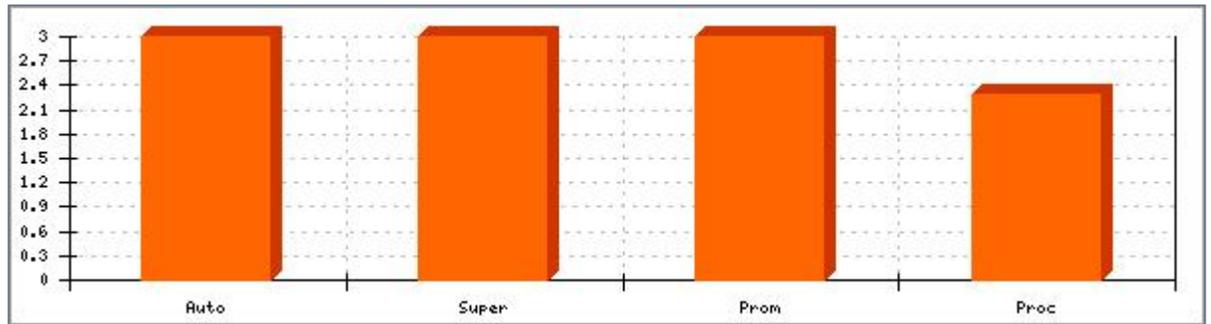
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.23



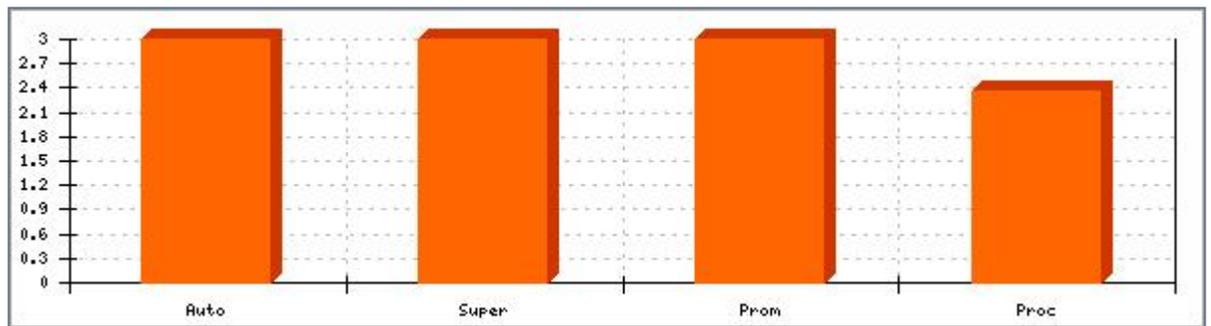
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.28



6.- Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo (3.00)

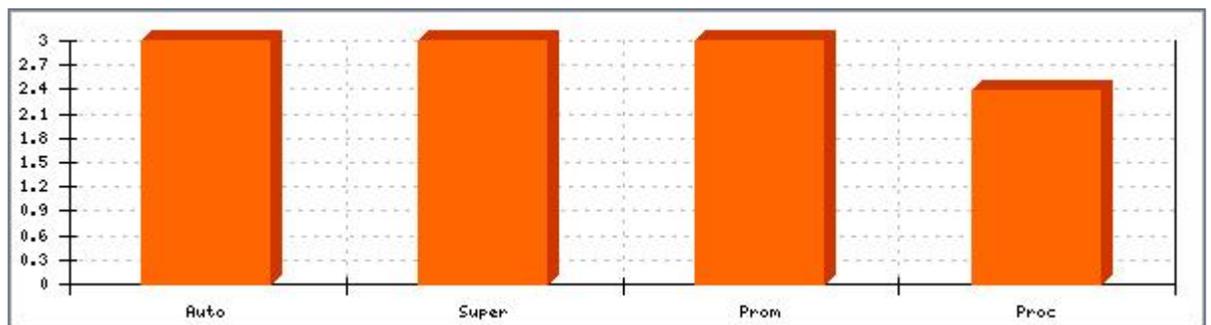
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

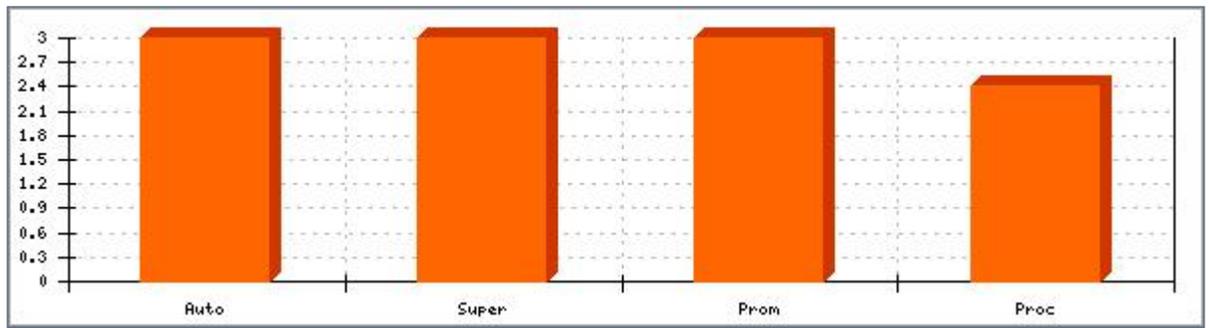
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.38



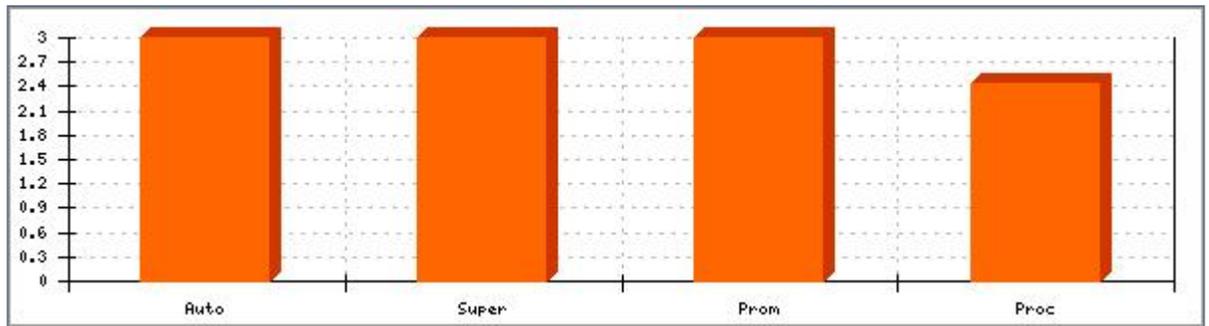
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.40



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (3.00)

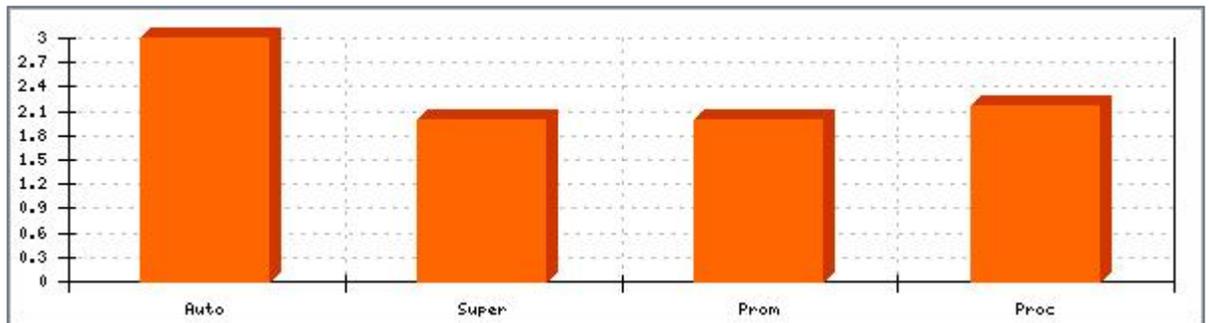
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

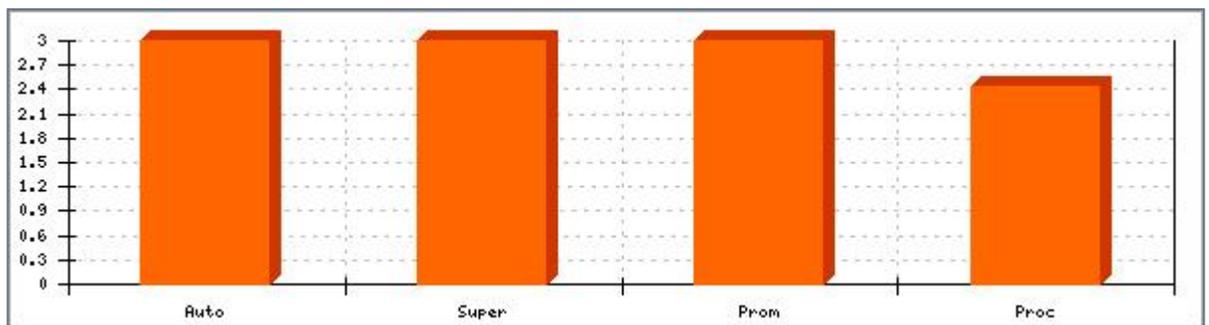
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.16



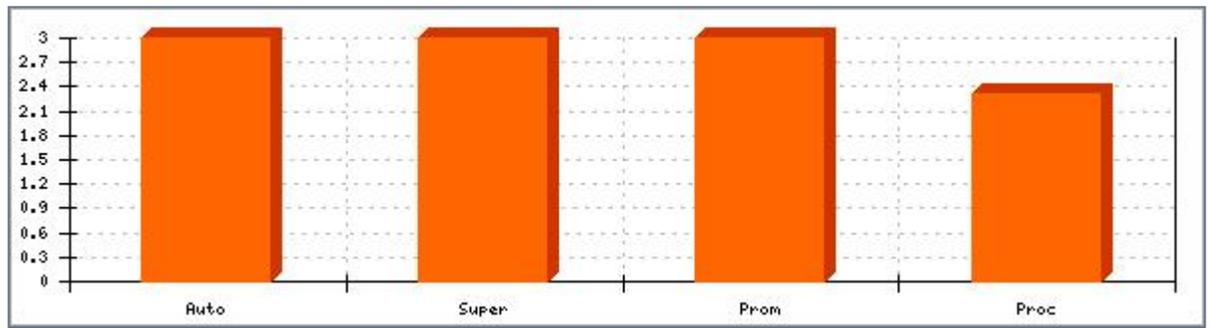
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (3.00)

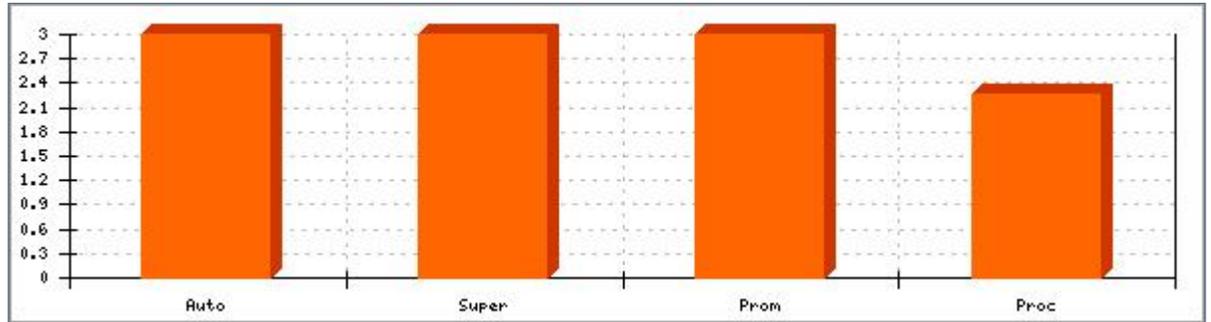
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

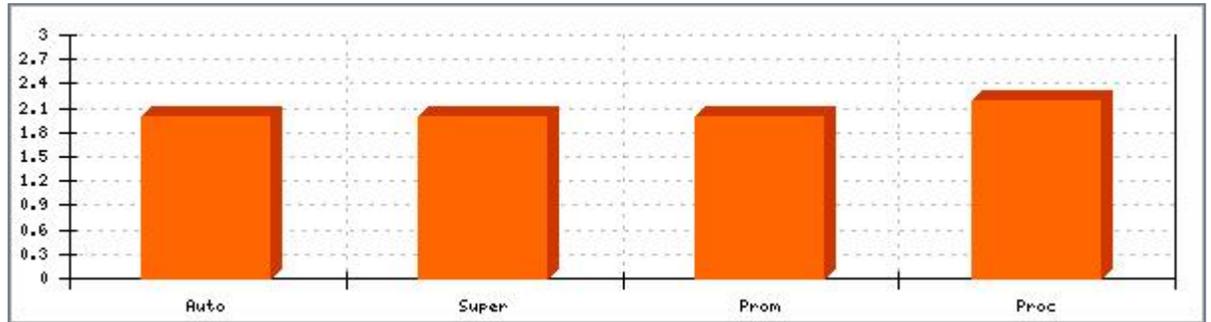
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.27



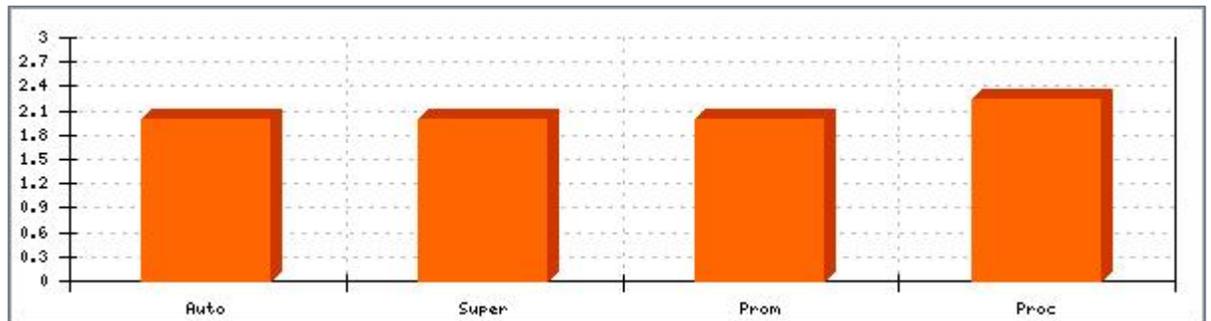
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.18



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.24



COMENTARIOS

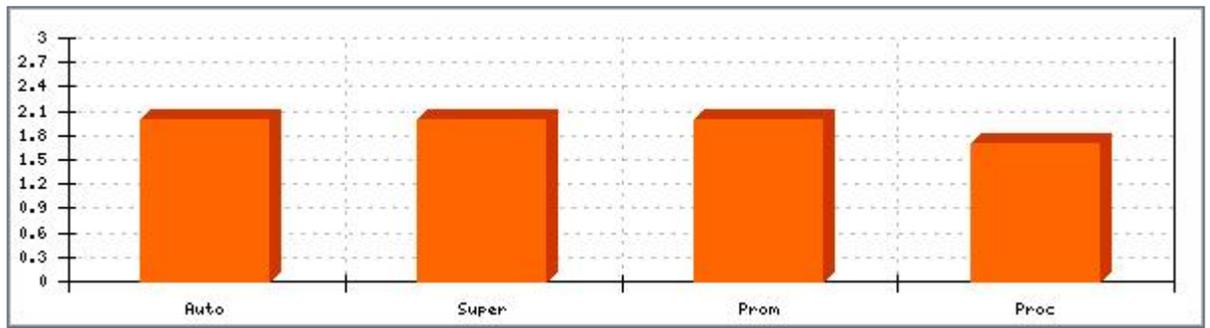
16.-

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.70



EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al cliente) Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación al cliente) Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación a resultados) Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados.	100.00%
(Orientación a resultados) Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía.	100.00%
(Orientación a resultados) Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo	100.00%
(Trabajo en Equipo) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	100.00%
(Trabajo en Equipo) Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos.	100.00%
(Trabajo en Equipo) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Enfoque en Personas) Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones	100.00%
(Enfoque en Personas) Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas	100.00%
(Visión Estratégica) Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Orientación a Resultados

Autoevaluación : Se logro pasar la meta, el objetivo fue US\$ 3,100 MM y se logro US\$ 3,359 MM. un 8.4% adicional.

2 Orientación a Resultados

Autoevaluación : Se ofrecio un margen de \geq 14%, se logro un margen de 14.24%, un 1.7% adicional.

3 Orientación a Resultados

Supervisor : Un excelente resultado inclusive se supero logrando USD \$ 3359 MM 8.4% mas

4 Orientación a Resultados

Supervisor : buen resultado a pesar de ajuste,s por dificultades del mercado y competencia.

5 Orientación al cliente

Autoevaluación : No se logro ventas \geq US\$300KK, se logro US\$ 136KK.

Supervisor : No se logro la meta por dificultades con el cliente, pero se logro superar la venta del 2016

6 Orientación al Negocio

Autoevaluación : No se logro, se ofrecio

7 Orientación al Negocio

Autoevaluación : Se ofrecio una morosidad de

8 Orientación al Negocio

Supervisor : se logro tener un inventario de 82 días frente a lo solicitado de 75 días.

9 Orientación al Negocio

Supervisor : se cumplio con lo solicitado morosidad

10 Visión Estrategica (Proyectos)

Autoevaluación : Se ofrecio una venta \geq US\$25K, se logro una venta de US\$90K.

11 Visión Estrategica (Proyectos)

Autoevaluación : No concreto la obtencion de una representada, para poder logar esta meta.

12 Visión Estrategica (Proyectos)

Supervisor : excelente resultado en estaFibra nueva logrando superar de USD \$ 25 K a USD \$ 90 K

13 Visión Estrategica (Proyectos)

Supervisor : No se logro esta meta ya que nos e consiguió la representada adecuada.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación al cliente.**

Siempre tratamos de estar un paso adelante, teniendo los inventarios adecuados y trayendo productos nuevos, acordos a las necesidades de los clientes.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Orientación a resultados.**

Siempre estamos tratando de pasar la meta y lo logramos muchas veces, siempre estamos buscando nuevos nichos de mercado, por ejemplo la Fibra de PA de DBT y el Modal Sun de Lenzing.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada **Trabajo en Equipo.**

Plan de Mejora

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias

Conocimientos técnicos o de negocio:

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

Menciona entre 2 a 3 acciones puntuales registrando la fecha en la cual se estaría ejecutando

Mejorar la comunicación. Mejorar el idioma Ingles

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Mejora en la comunicación, tendremos menos errores, en facturas, en devoluciones. Mejora en el idioma Ingles, nos dara una mayor fluides en la comunicacion con nuestras representadas.

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

Orientación al cliente;-Orientación a resultados;-

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para desarrollar las competencias seleccionadas anteriormente? Menciona entre 1 o 2 acciones puntuales por cada competencia seleccionada

Tener un mejor servicio de despachos Tener una especie de tienda para atender a los clientes de pequeño volumen

Indicador

¿Cómo saber si se desarrollaron las competencias indicadas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Despachos, clumplir el plazo establecido. Tienda, las ventas en esta especie de tienda.

SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

Se trabaja para cumplir y esta un paso adelante, con los inventarios adecuados y productos nuevos, segun las necesidades de los clientes.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.

Se cumplio la meta y se supero, se busca nuevos nichos de mercado, para crecer en este sector.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.

Se trabaja en equipo para resolver los problemas.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque a Personas.

Siempre tratamos de ayudarnos y trabajar en equipo, hasta en temas personales.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica.

Se fijaron prioridades en funcion a los objetivos propuestos hasta 2022.

Plan de Mejora

En este espacio nos aseguraremos de establecer acciones concretas para trabajar en el 2018 y poder mejorar nuestros conocimientos técnicos o de negocio y poder desarrollar nuestras competencias

Conocimientos técnicos o de negocio:

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para mantener o mejorar los conocimientos técnicos o de negocio?

Menciona entre 2 a 3 acciones puntuales registrando la fecha en la cual se estaría ejecutando

Muy importante la mejora en la comunicación, transmitir al equipo las ideas que se persiguen.

Indicador

¿Cómo saber si se mejoraron estos conocimientos técnicos o de negocio? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Se conseguirán mejores resultados y menos errores.

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

Orientación al cliente;-Orientación a resultados;-

Acciones

¿Qué acciones debería realizar para desarrollar las competencias seleccionadas anteriormente? Menciona entre 1 o 2 acciones puntuales por cada competencia seleccionada

Muy importante entender que nuestra prioridad es la venta y la mejor atención posible.

Indicador

¿Cómo saber si se desarrollaron las competencias indicadas? Menciona 1 indicador por cada acción propuesta en la pregunta anterior

Que la atención se cumpla en el tiempo ofrecido.



Feedback



EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

