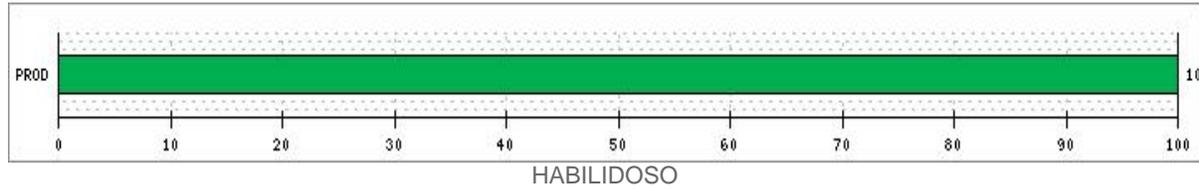


EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	2.67	2.33	2.33
2	Orientación a resultados --	20.00%	2.33	2.67	2.67
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	3.00	3.00
4	Enfoque en Personas --	20.00%	2.67	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.33	2.00	2.00
Promedio :					2.53
Promedio en Porcentaje :					84.44%

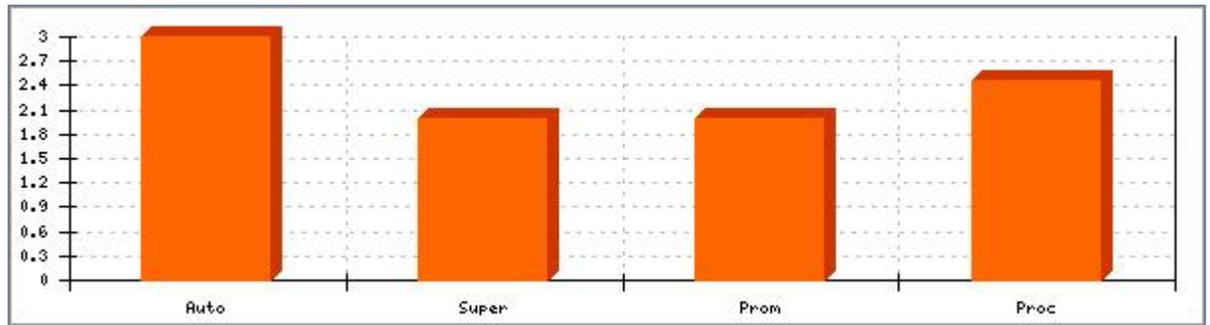
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	disminuir en un 10% los productos del Inventario respecto al año 2016 HABILIDOSO	20%	126.80	100.00	100.00
2	Elaborar un formato de presentación de informes para el Laboratorio Textil HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
3	Incrementar en un 5% el número de muestras teñidas entregadas a los clientes respecto al año 2016. HABILIDOSO	30%	107.80	100.00	100.00
4	Realizar dos capacitaciones durante el año 2017 al Personal del Laboratorio Textil en Junio y Octubre HABILIDOSO	10%	100.00	100.00	100.00
5	reducir en un 5 % el gasto de lab. Por pedidos de consumos internos HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					100.00
Promedio en Porcentaje :					100.00%

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

Orientación al cliente

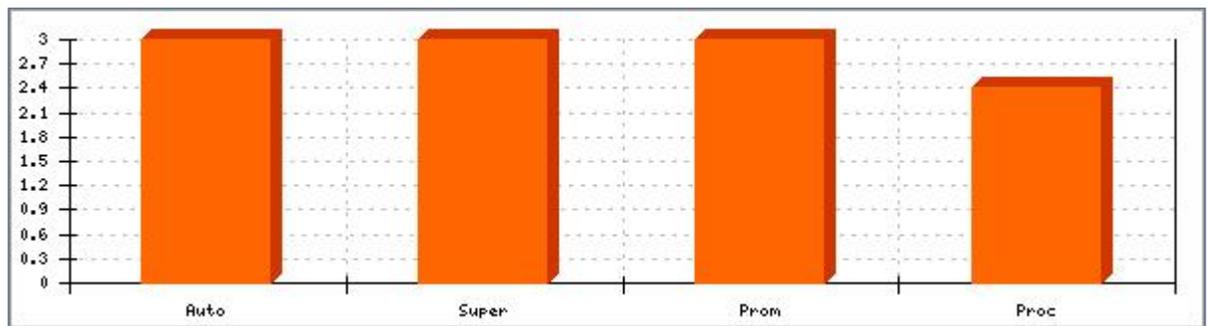
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.47



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

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



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

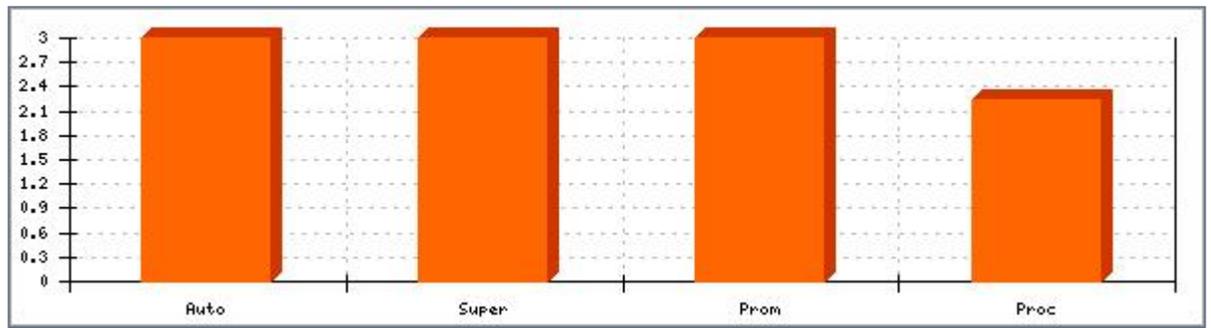
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

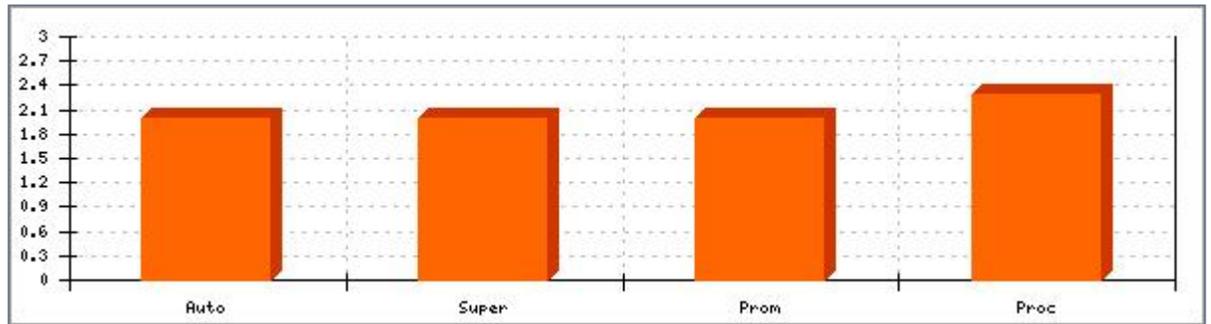
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



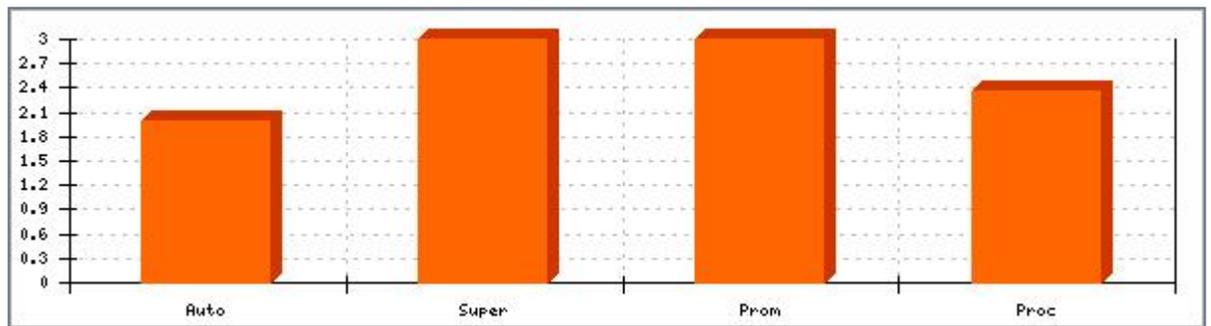
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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)

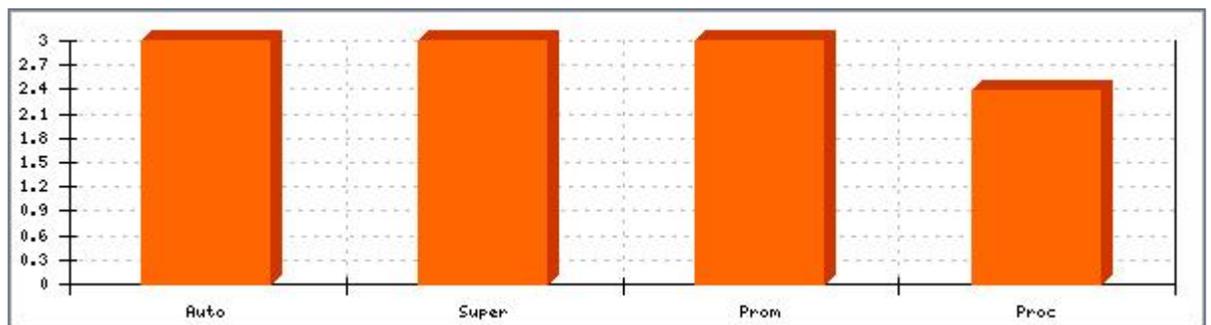
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

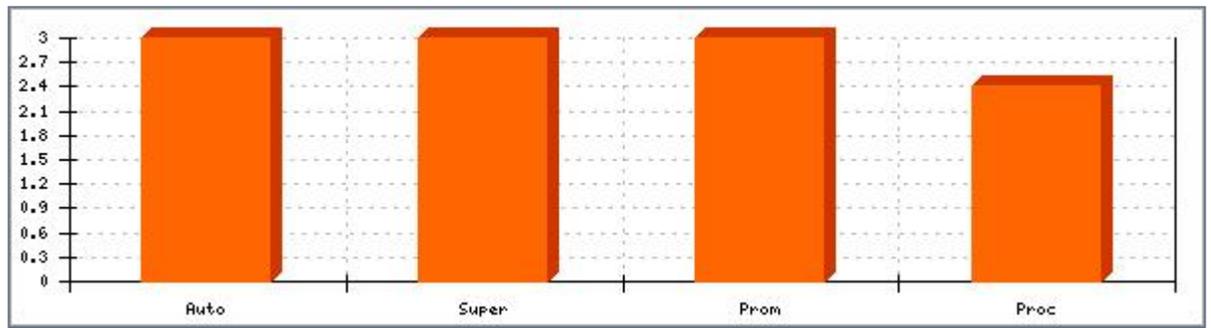
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



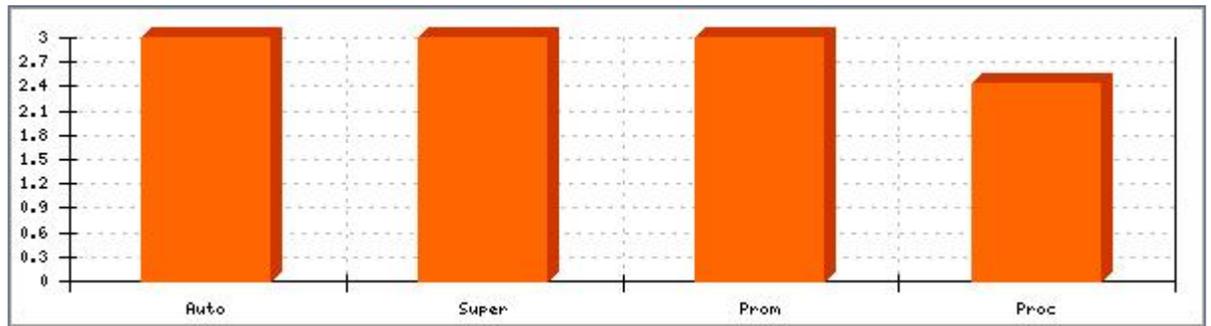
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

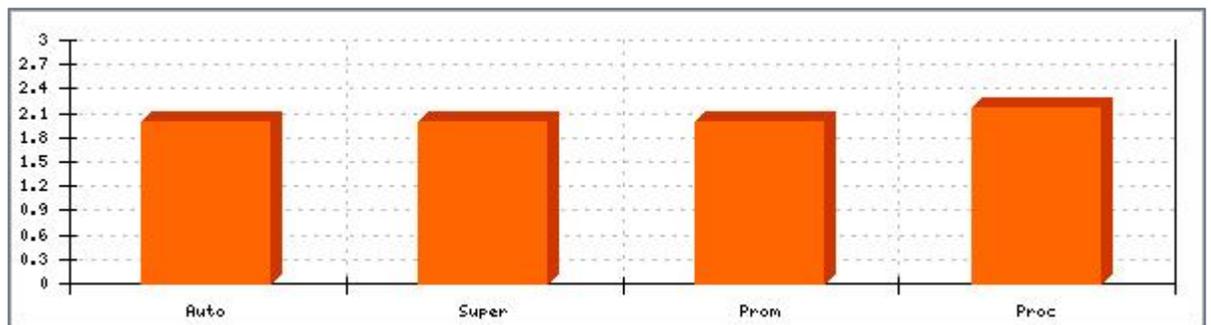
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

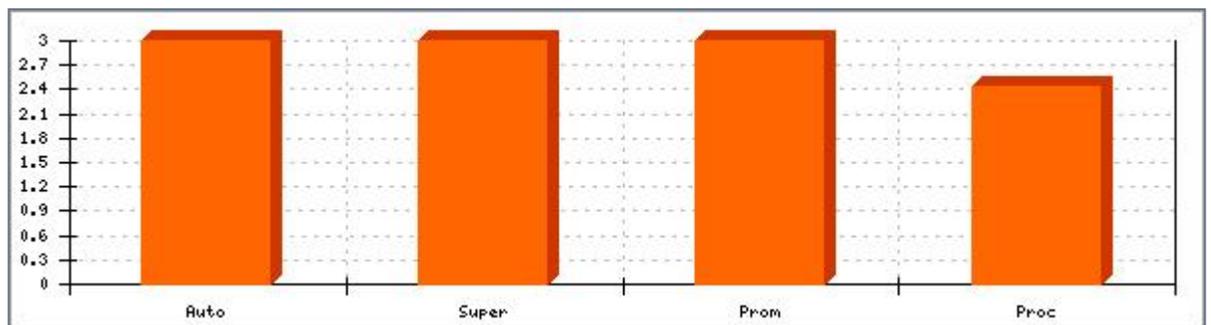
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

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



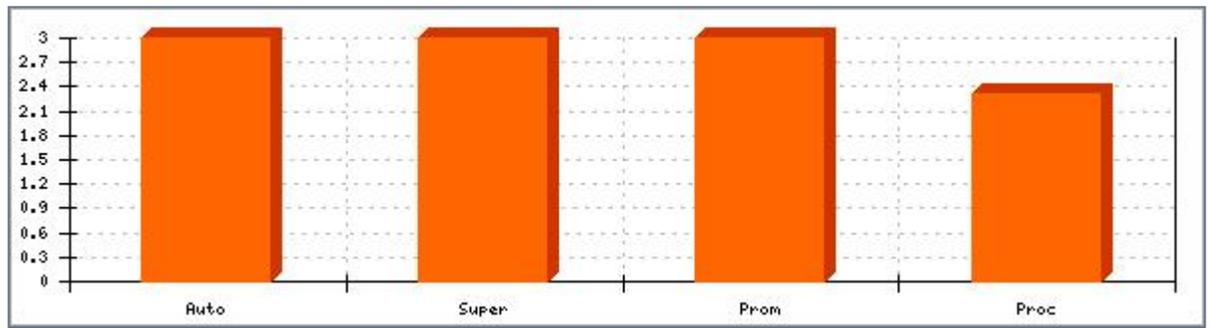
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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

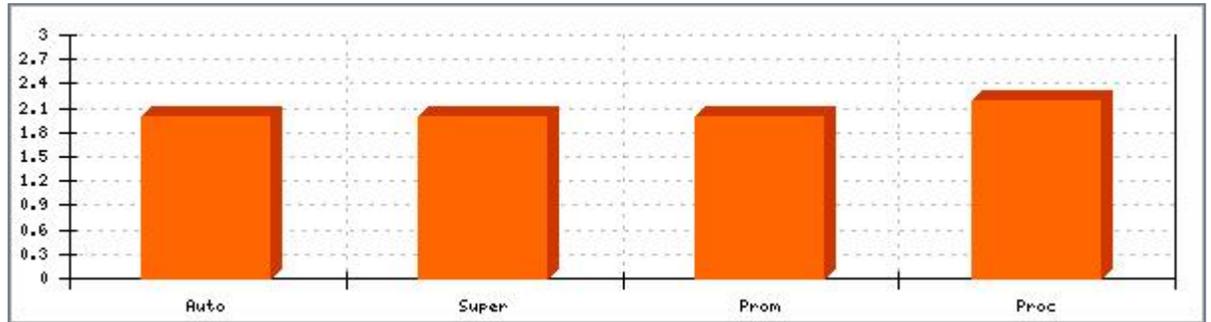
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.27



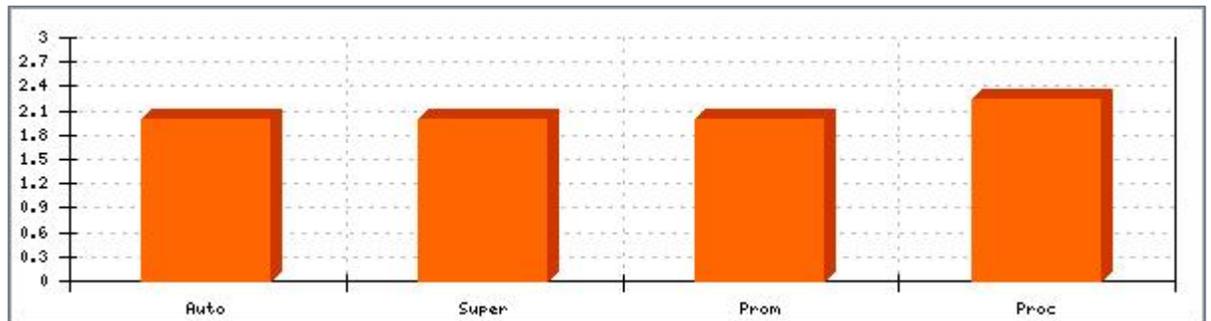
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

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

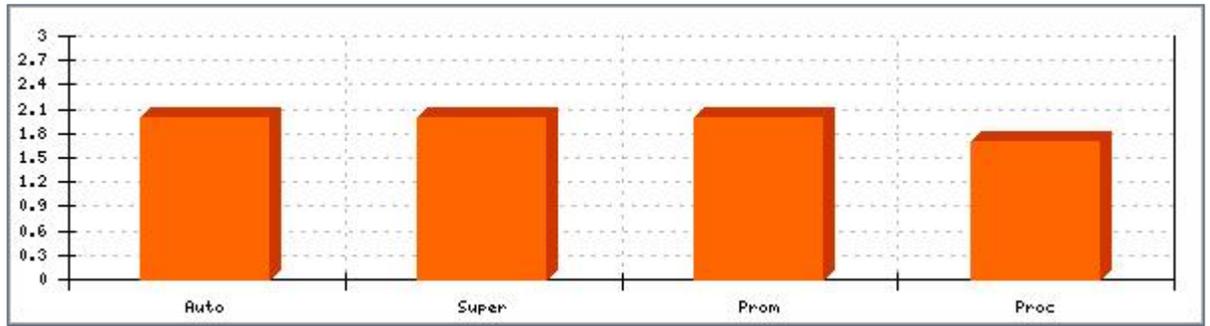
16.-

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) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/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) 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%

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 disminuir en un 10% los productos del Inventario respecto al año 2016**

Autoevaluación : se disminuyeron 156 productos del inventario, solo fueron proyectadas 123 como objetivo.

Supervisor : se cumplió con el objetivo y se superó en 26 %

2 Elaborar un formato de presentación de informes para el Laboratorio Textil

Autoevaluación : Se presentó varias alternativas, las que fueron revisadas y evaluadas por la fuerza de ventas, de las cuales fueron aprobados 2 formatos, ya se viene trabajando los informes con los nuevos formatos desde agosto del 2017.

Supervisor : Se cumplió y ya se trabaja el nuevo formato de informes

3 Incrementar en un 5% el número de muestras teñidas entregadas a los clientes respecto al año 2016.

Autoevaluación : a diciembre del 2017 se entregaron a los clientes 4313 muestras teñidas.

Supervisor : se cumplió y superó la meta de 4,000 muestras a 4,313 muestras (más 8%)

4 Realizar dos capacitaciones durante el año 2017 al Personal del Laboratorio Textil en Junio y Octubre

Autoevaluación : se realizó las dos capacitaciones al personal del Laboratorio, una en octubre y la segunda en la 2da semana de diciembre, las fechas fueron postergadas por cambios en el área Textil.

Supervisor : se realizaron las dos capacitaciones planeadas

5 reducir en un 5 % el gasto de lab. Por pedidos de consumos internos

Autoevaluación : en el 2016 se procesaron 88 pedidos de consumos internos para el Laboratorio Textil y el 2017 se disminuyó el número a 70 pedidos.

Supervisor : se cumplió disminuyendo el número de pedidos internos de 88 a 70 pedidos.

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

Atención al cliente interno (fuerza de ventas) en sus requerimientos diarios como por ejemplo: Preparación de muestras s, catálogos, curvas, lecturas en el espectro, etc. de la mejor manera posible. Igualmente al cliente externo vía telefónica, email, o directamente cuando visitan nuestras instalaciones, sobre todo consulta técnicas de nuestros productos, cotizaciones de servicios, captando además algunas ventas derivadas luego a la fuerza de ventas.

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

- Este año se realizó en muy corto tiempo la reducción del laboratorio de manera coordinada, rápida y organizada sin que afecte con nuestras actividades y entrega de informes, además de lograr una reducción considerable de productos del laboratorio permitiendo optimizar el espacio del Laboratorio. - Se logró adecuar y cambiar el formato de entrega de informes a uno más manejable para la fuerza de ventas y con mejor presentación para nuestros clientes. - Se logró incrementar el número de muestras teñidas entregadas a los clientes respecto al 2016,

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

- Apoyo constante al equipo de trabajo para el desarrollo de los trabajos, ante cualquier requerimiento adicional que necesiten: técnica , informática, colorimétrica o entregas urgentes de informes. Además de tomar decisiones considerando las ideas y opiniones del equipo. Asimismo existe una coordinación constante con la fuerza de ventas para el desarrollo de trabajos y preparación de muestras además de coordinaciones administrativas diarias referente al laboratorio realizadas con la gerencia del área textil. - Constante consulta al equipo de trabajo para manifestar sus opiniones o iniciativas de mejora para el laboratorio brindando la confianza necesaria para su participación. - Incentivar y participar con el equipo en las actividades internas de la empresa.

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

- Este año he realizado dos exposiciones técnicas al equipo con el fin de fortalecer sus conocimientos respecto al negocio, los objetivos y estrategias que nos permitan alcanzar los objetivos planteados en el área. Además de incentivarlos siempre al constante aprendizaje y a la adecuación eficaz ante los cambios producidos. - Constante preocupación por lograr siempre que se trabaje en armonía, respeto y consideración al equipo de trabajo, evitando la sobrecarga y buscando siempre la repartición equitativa del trabajo así como apoyando a cada miembro del equipo

cuando se les presenta problemas interpersonales.

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

- Dando prioridad a los trabajos de nuestros clientes claves o importantes de la unidad de negocio, o a los clientes con los cuales el área comercial se fijó objetivos en ventas para el año en curso como Tecnología Textil , Surcolor, Textil del Valle, etc. - Constante preparación de material

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

1.- Realizar dos visitas una en Junio y otra en Octubre al Laboratorio de control de Quality Lab. 2.-Participar en todas las charlas técnicas realizadas por la representada o por la fuerza de ventas del area.

Indicador

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

1.- optimizar y/o incrementar el número de pruebas de control de calidad del Laboratorio Textil. 2.- Incrementar el conocimiento y optimizar la atención personalizada al cliente interno y externo.

Competencias

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

Visión Estratégica;-Enfoque a personas;-

Acciones

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

Enfoque de Personas: - Organizar una dinámica grupal durante el año 2018. para el equipo del Laboratorio Textil. Visión Estratégica: - Coordinar una reunión semestral con cada vendedor, para conocer sus necesidades y estrategias para con la competencia.

Indicador

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

1.- Cumplimiento del cronograma de la dinamica grupal. 2.- Optimizar las necesidades y requerimientos de la Fuerza de ventas

SUPERVISOR

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

SE atiende a la fuerza de ventas(cliente interno)muy bien y con mucho profesionalismo. Igualmente al clientes externos que llaman por telf.. o nos visitan.

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

El 2017 fue un año complicado y de mucha presión y a pesar de todo se logro cumplir con las metas trazadas.

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

Trabaja siempre con todo su equipo en busca de cumplir metas trazadas.

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

Trabaja con su equipo y motiva a este a cumplir sus metas.

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

trabaja apoyando las iniciativas y proyecciones de la la fuerza de ventas y la gerencia de UN textil.

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

Se coordinara visitas e intercambio con otros laboratorios. ademas de visitas con la fuerza de ventas.

Indicador

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

Otimizando y mejorando los controles en nuestro Laboratorio. Mejora la atención a los clientes que consulta directamente.

Competencias

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

Visión Estratégica;-Enfoque a personas;-

Acciones

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

Organizar una dinámica con todo el equipo del Laboratorio durante el año 2018. Coordinar una reunión semestral con cada vendedor.

Indicador

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

Se pondrá fecha a cada iniciativa y se hará el seguimiento de cumplimiento.



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

