

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	3.00	3.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	2.67	2.33	2.33
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%	3.00	2.67	2.67
Promedio :					2.73
Promedio en Porcentaje :					91.11%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar ventas netas de US\$ 331669 MM al termino de 2017 OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	50%	79.00	79.00	79.00
2	De un total de 1 ensayos comerciales ejecutar ventas en 1 de ellos en cada zona --	10%	0.00	0.00	0.00
3	Ingresar al mercado 1 nuevo producto con ventas sobre \$ 5,000 USD en total a cierre de 2017 HABILIDOSO	10%	100.00	100.00	100.00
4	Mantener nivel de inventarios por debajo de 30 en el distribuidor y mantener nivel de morosidad en 10% hasta el cierre de 2017. OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	30%	50.00	50.00	50.00
Promedio :					64.50
Promedio en Porcentaje :					64.50%

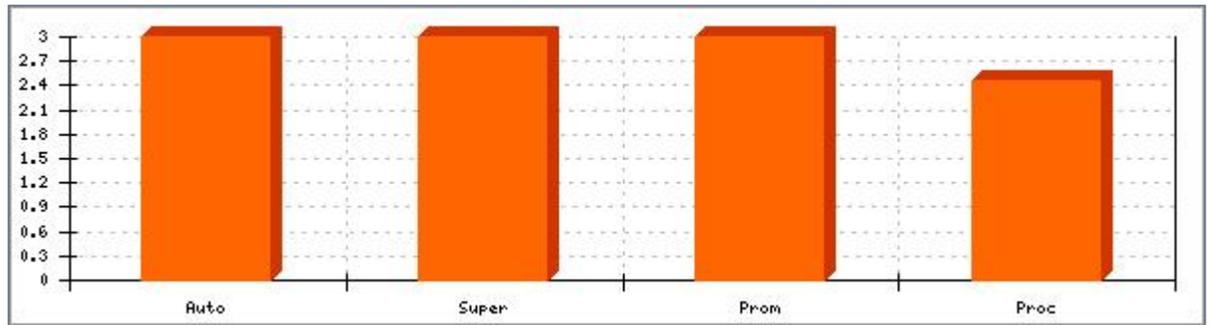
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

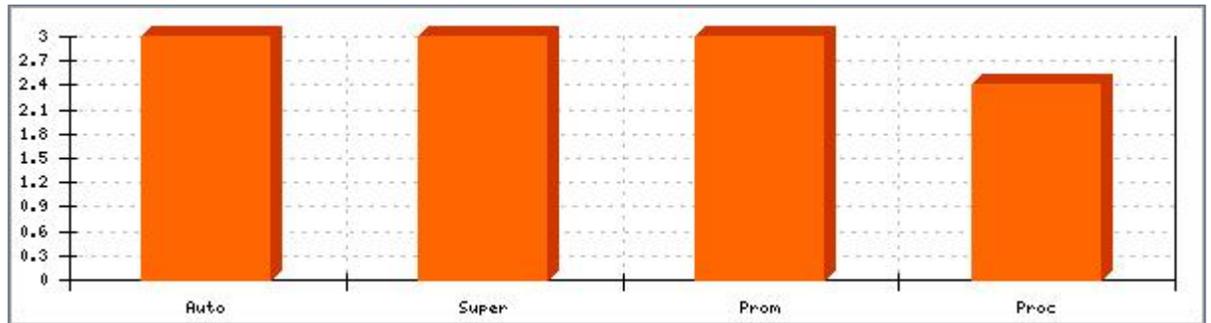
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

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



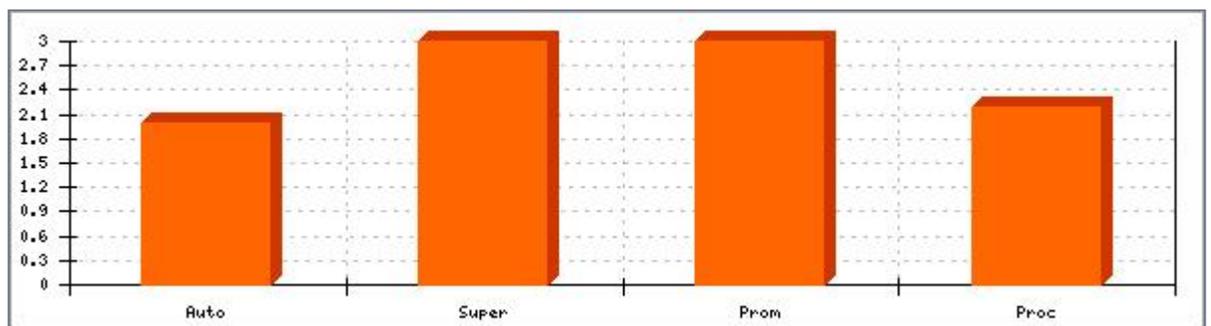
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

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.) (3.00)

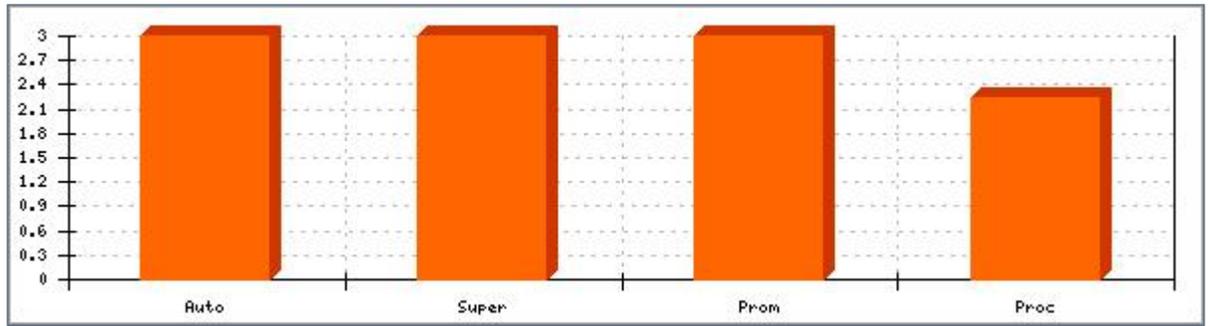
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

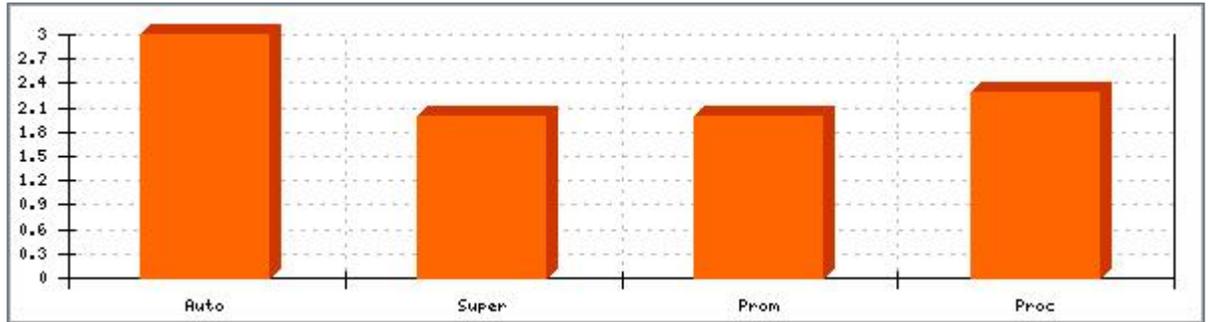
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



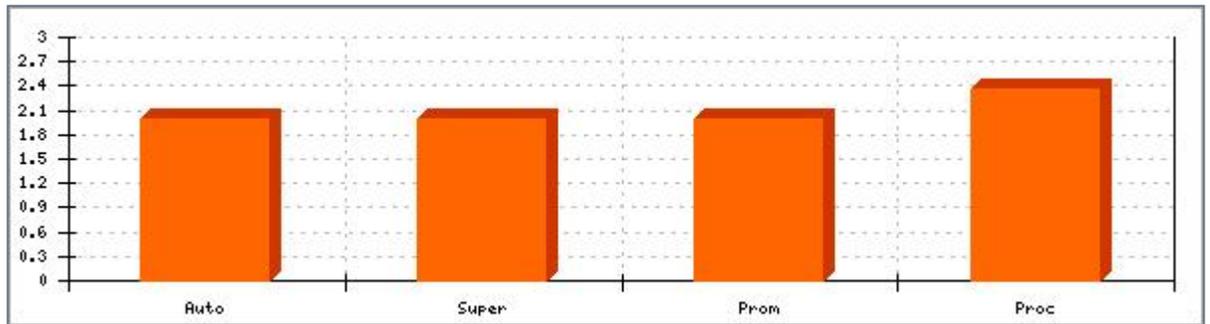
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
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 (2.00)

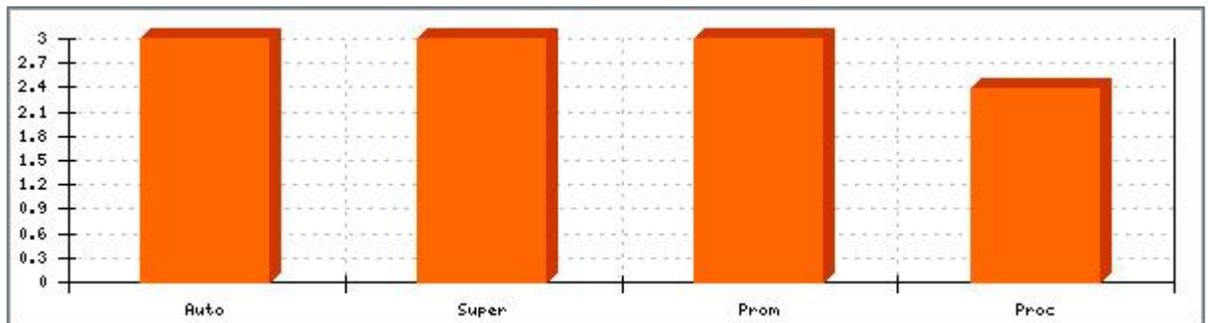
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

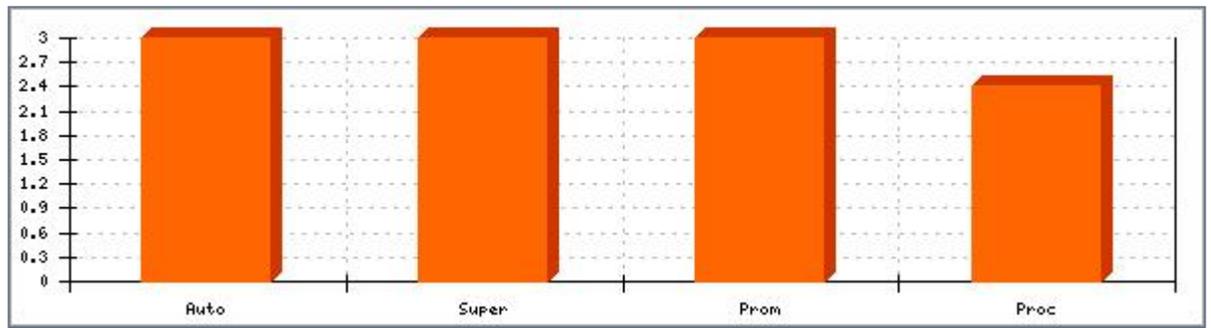
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



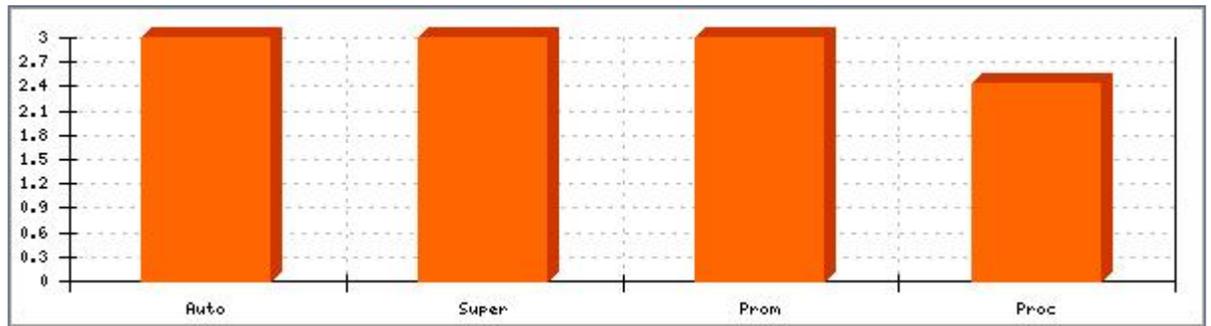
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

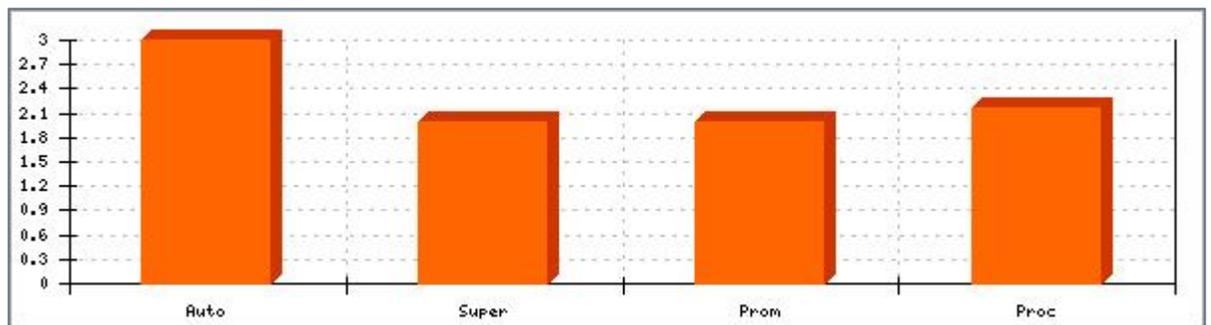
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

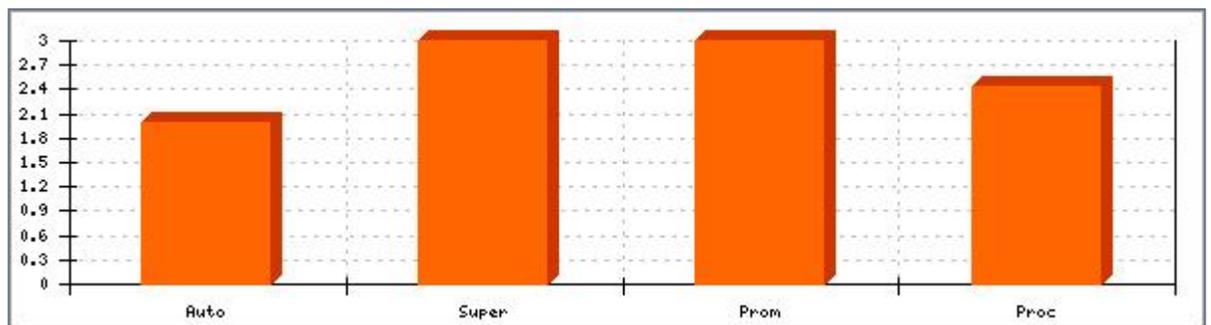
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

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



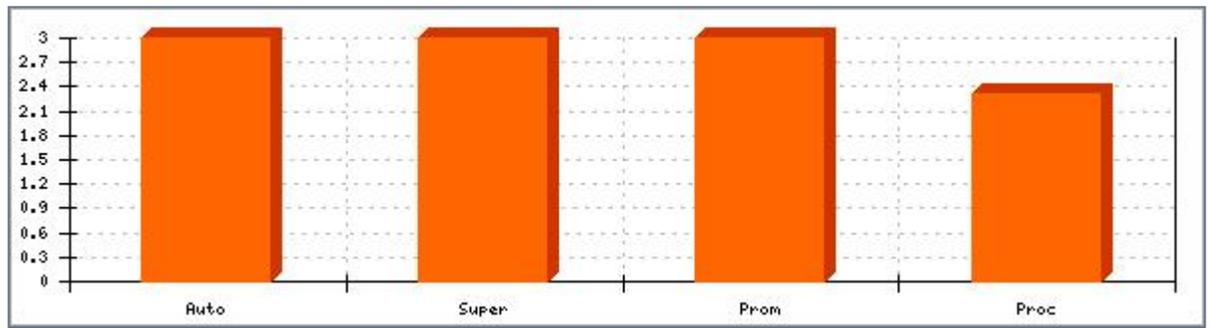
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
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)

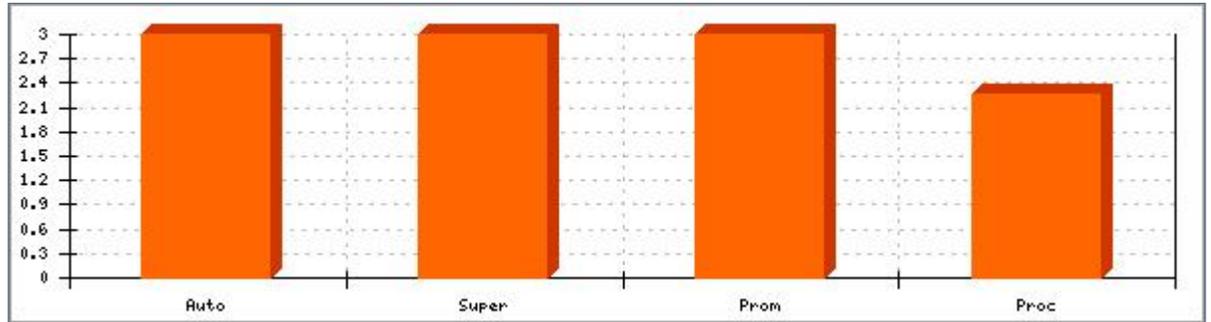
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

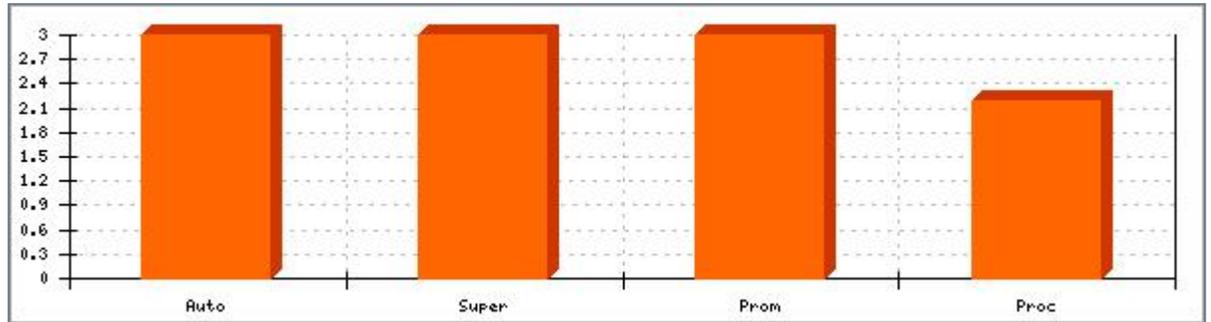
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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 (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
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	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.24



COMENTARIOS

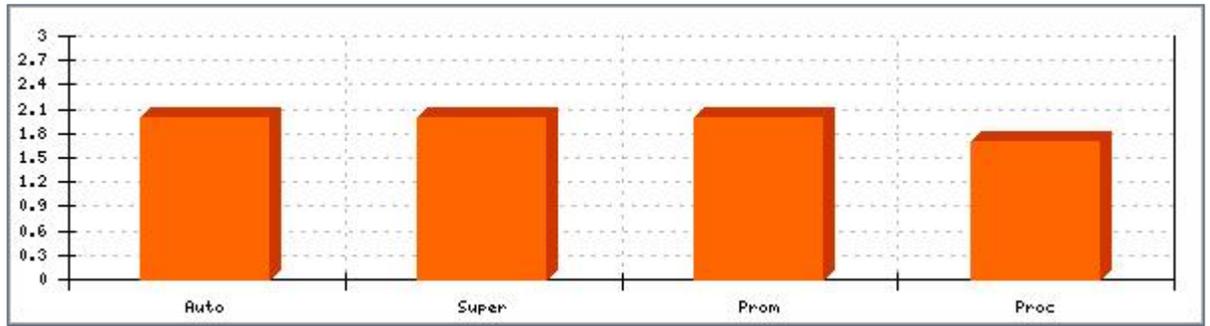
16.-

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%
(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%
(Visión Estratégica) 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	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 Alcanzar ventas netas de U\$ 331669 MM al termino de 2017

Autoevaluación : falta de linea de credito (agroinversiones rubagro) falta de stock de los principales de productos como stimplex ,agrosteminy ergostin entre otros.

Supervisor : Se perdió un cliente en la zona y no se pudo recuperar el nivel de facturación del cliente que dejppo de trabajar con nosotros.

2 De un total de 1 ensayos comerciales ejecutar ventas en 1 de ellos en cada zona

Autoevaluación : no se pudo realizar ungun ensayo en la zona por falta de apoyo del area tecnica .

Supervisor : el colaborador no pudo realizar ningún trabajo en la zona.

3 Ingresar al mercado 1 nuevo producto con ventas sobre \$ 5,000 USD en total a cierre de 2017

Autoevaluación : se introdujo los productos brotone afungil, quimiwet, noworm

Supervisor : el colaborador introdujo a la zona tres productos nuevos que en suma superaron e monto objetivo.

4 Mantener nivel de inventarios por debajo de 30 en el distribuidor y mantener nivel de morosidad en 10% hasta el cierre de 2017.

Autoevaluación : el cliente agrosemillera carlitos no tenia la voluntad de pago

Supervisor : Un cliente dejó de trabajar con nosotros y durante el 2017 casi seis meses generó morosidad.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

nuchas veces tenemos que hacer el trabajo en horas fuera de trabajo con la intencion de lograr los objetivos trazados en el cumplimiento de la cuota.

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

se tiene que realizar los trabajos a muy temprana horas para lograr satisfacer el requerimiento por parte de los clientes.

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

se tiene en constante comunicacion con el equipo a fin de reforzar los lazos de amistad y trabajo en equipo.

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

se tiene comunicacion constante con los integrantes del equipo y respetando sus puntos de vista

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

es importante tener muy claro el objetivo trazado teniendo en cuenta que este negocio es de ventas

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

Indicador

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

en cuanto a los ensayos se reflejara en la venta. en cuanto a la ampliacion de cartera se evaluara los resultados a cada mes en el incremento de la cuota de cada mes

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 trato mas personalizado a cada cliente. se trabajara en mejorar el abastecimiento oportuno de los productos a los diferentes clientes

Indicador

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

el resultado se reflejara en el cumplimiento de las metas mes a mes.

SUPERVISOR

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

el colaborador siempre está atento a los movimientos y cambios en las campañas y se anticipa a prever problemas.

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

El colaborador se muestra motivado con las metas pero también se desanima cuando las cosas no funcionan (falta de stocks, retrasos en mantenimientos de la movilidad, atraso en los gastos de viaje, etc.

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

El colaborador es empático, siempre está dispuesto a brindar su apoyo.

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

El colaborador colabora y aporta ideas que nos ayudan a tomar decisiones más acertadas que nos permitan lograr nuestros objetivos.

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

El colaborador entiende su rol en la empresa y se esfuerza en cumplir sus metas.

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

Capacitación en temas de manejo de conflictos. Reforzamiento en Fisiología Vegetal y control de plagas y enfermedades (marzo) Capacitación en excel.

Indicador

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

Mejora sus ventas productos de la relación con sus clientes. Introduce nuevos productos al mercado.

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

capacitación en temas de manejo de conflictos.

Indicador

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

Mejora su nivel de facturación y cobranza.



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

