

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%	2.00	2.00	2.00
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	2.67	2.67	2.67
4	Enfoque en Personas --	20.00%	2.33	2.33	2.33
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.67	2.00	2.00
Promedio :					2.40
Promedio en Porcentaje :					80.00%

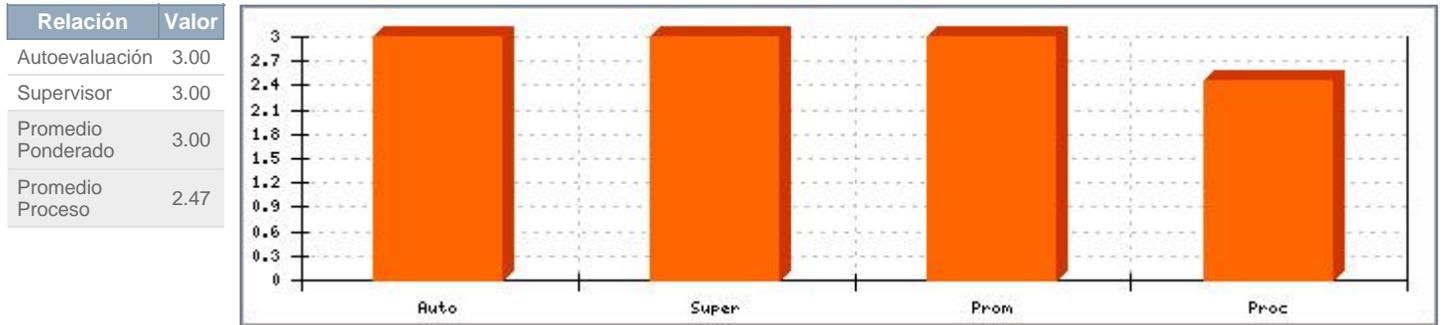
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cantidad de hojas de medicion entregadas en 3 dias *100/ cantidad de servicios ejecutados OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	63.20	63.20	63.20
2	levantar la informacion de equipos del cliente al menos de 20 de ellos OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	0.00	5.00	5.00
3	que el cliente adquiriera conocimientos en. metrologia --	25%	0.00	0.00	0.00
4	que el especialista desarrolle una hc correspondiente al procedimiento PC-017 termometros digitales del INACAL OPORTUNIDAD EN DESARROLLO	25%	45.00	45.00	45.00
Promedio :					28.30
Promedio en Porcentaje :					28.30%

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

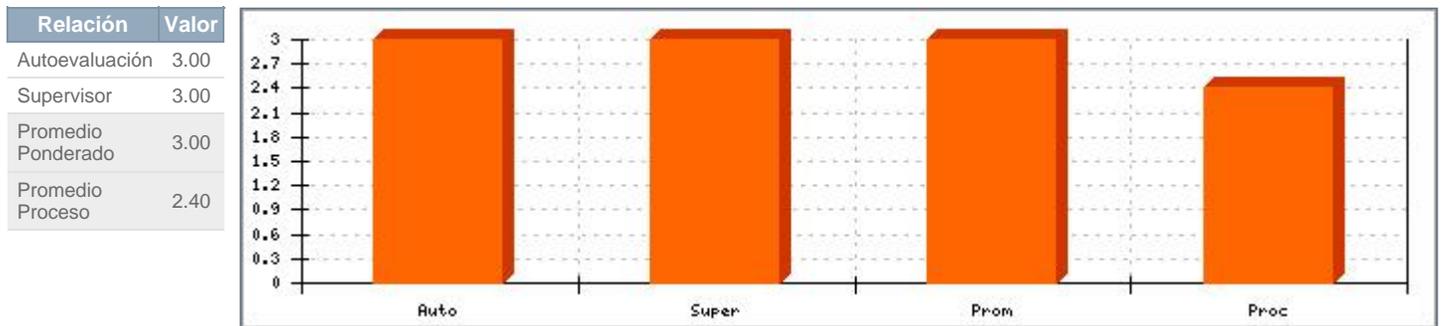
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

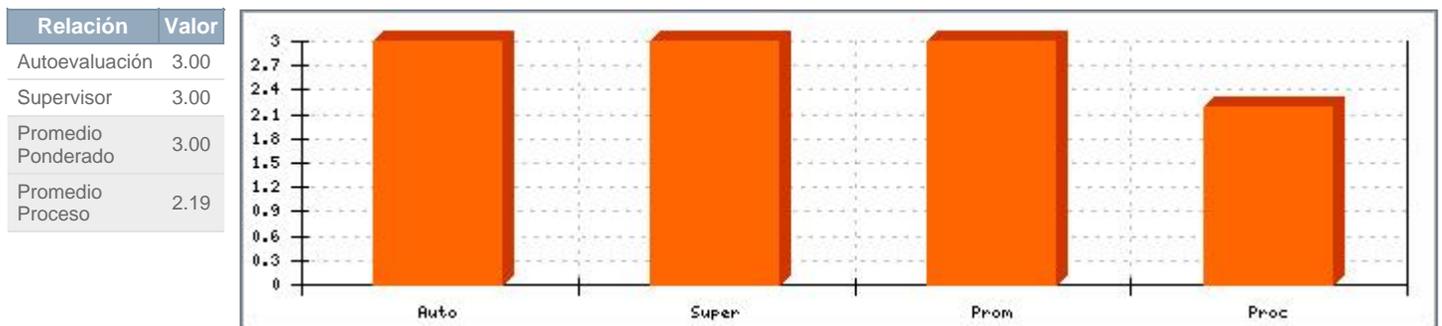
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



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



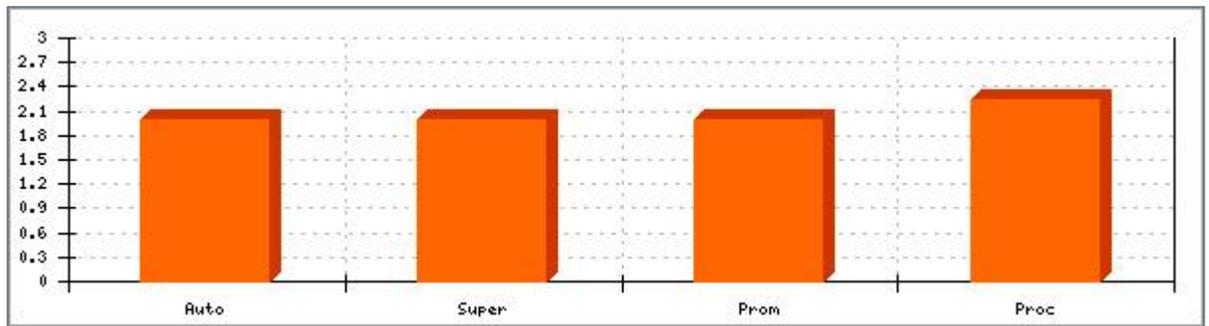
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



Orientación a resultados

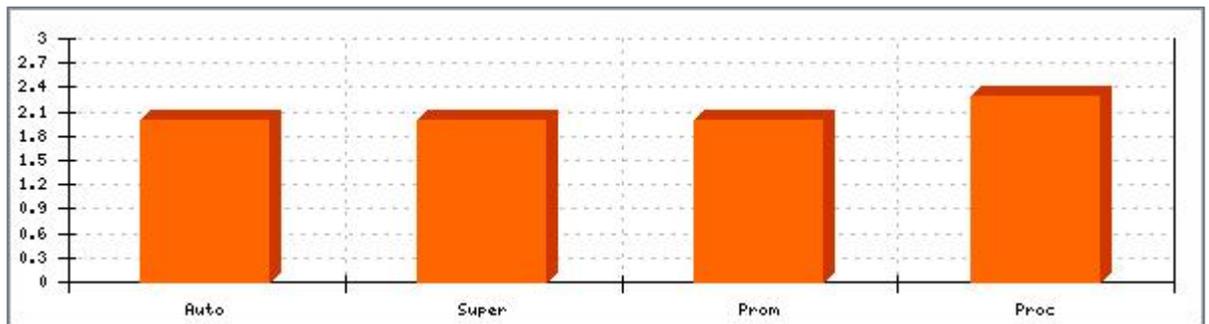
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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 (2.00)

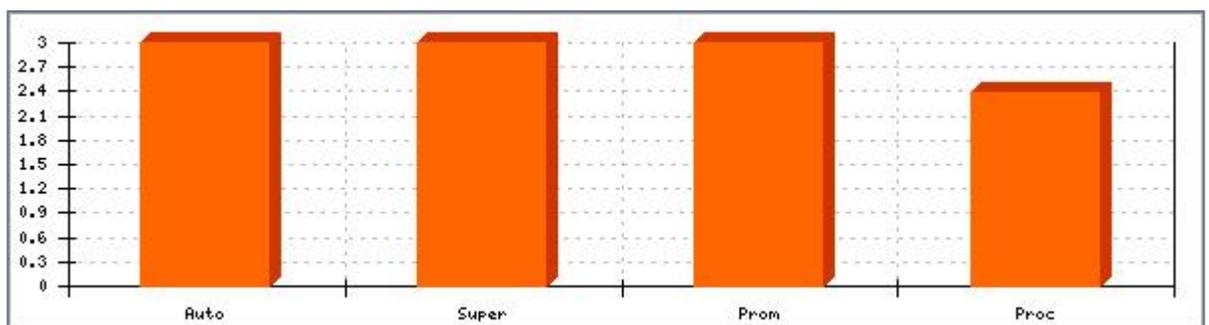
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

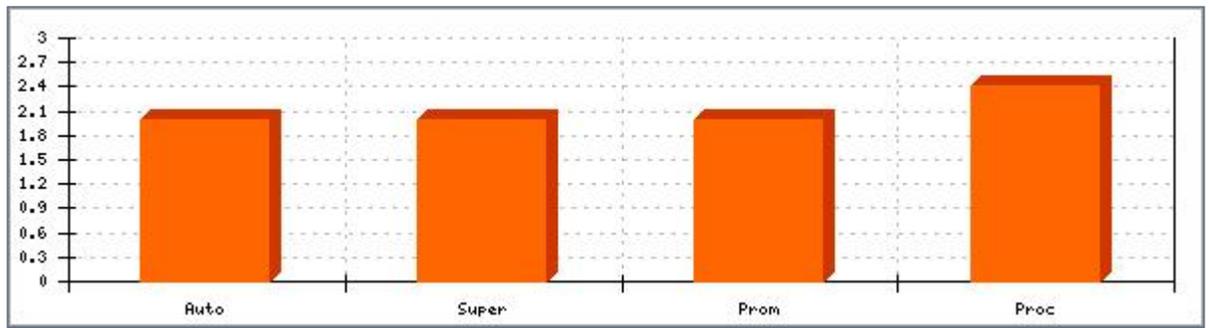
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



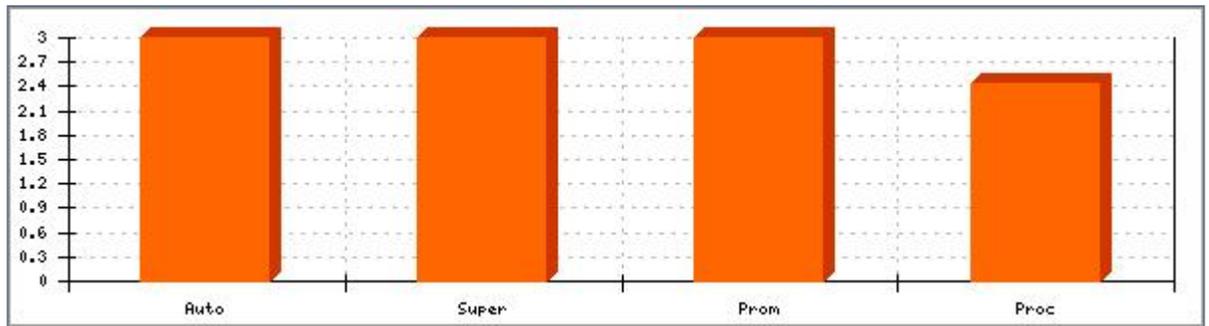
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
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

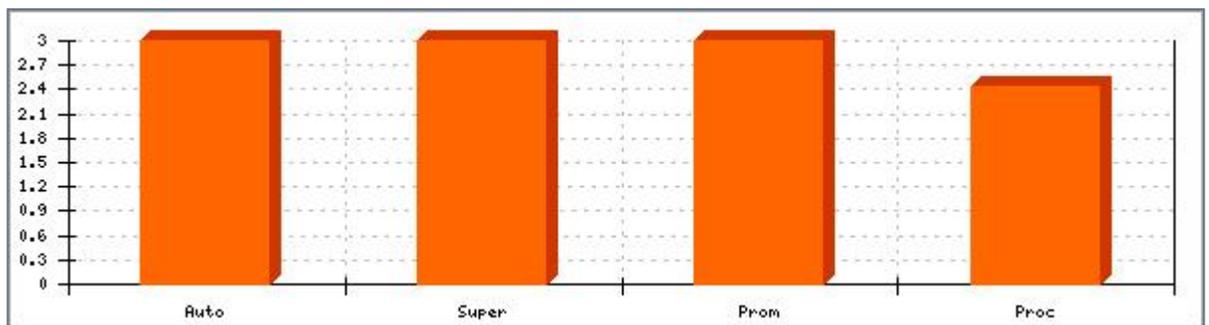
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	2.16



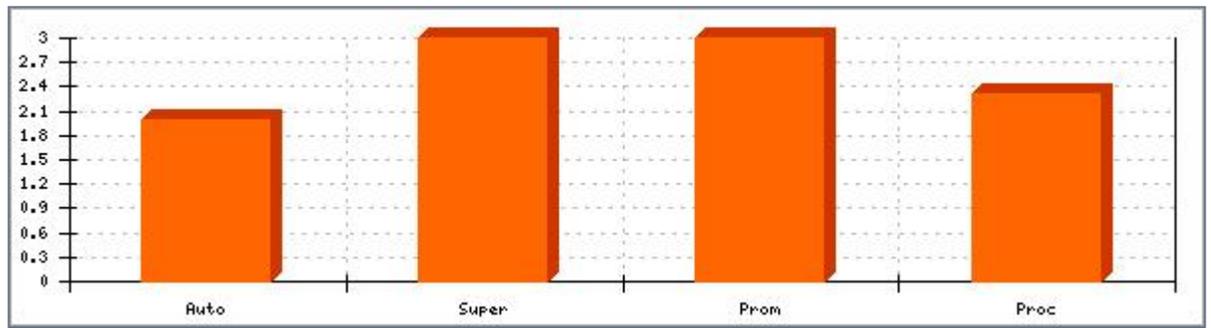
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

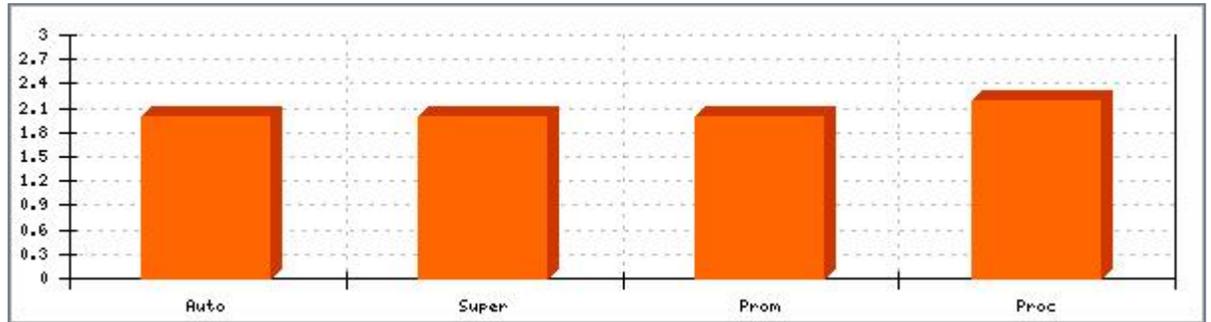
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

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



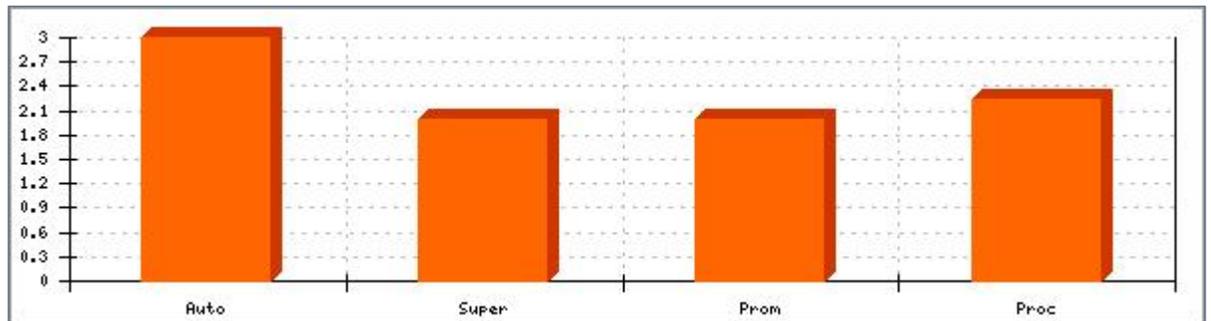
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

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	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.24



COMENTARIOS

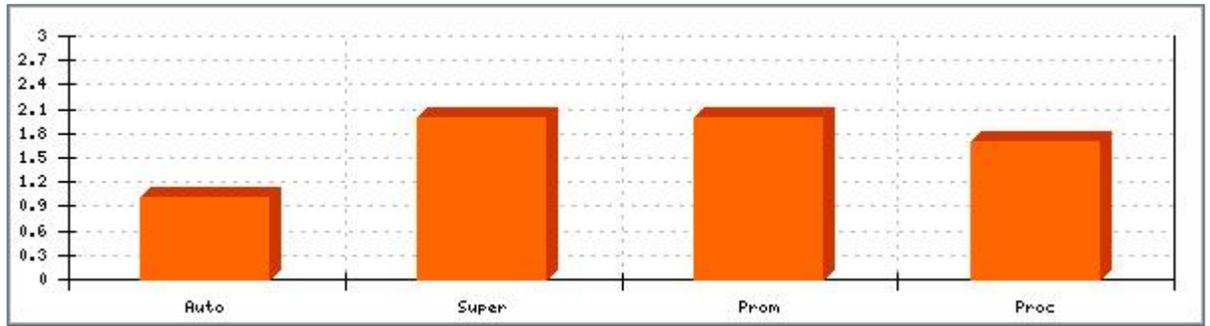
16.-

Competencias

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

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
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%
(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) 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%)

<ul style="list-style-type: none"> (Enfoque en Personas) Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. 	0.00%
--	-------

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

Comentarios de Objetivos

1 Cantidad de hojas de medicion entregadas en 3 dias *100/ cantidad de servicios ejecutados

Autoevaluación :

Supervisor : personal completamente operativo y ayudando en las labores de acreditación

2 levantar la informacion de equipos del cliente al menos de 20 de ellos

Autoevaluación :

Supervisor : Trajo información de algunos equipos de la empresa CLOROX

3 que el cliente adquiera conocimientos en. metrologia

Autoevaluación :

Supervisor : No se trabajó este tema con el personal sólo dio charlas por cada servicio.

4 que el especialista desarrolle una hc correspondiente al procedimiento PC-017 termómetros digitales del INACAL

Autoevaluación :

Supervisor : EL técnico llevó la capacitación en termómetros digitales en el INACAL con nota aprobatoria sin embargo no terminó de realizar la HC pedida.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.
AL ENTREGAR LOS CERTIFICADOS AL TIEMPO DETERMINADO

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.
REALIZAR LAS CALIBRACIONES DE NUEVOS EQUIPOS

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.
EN APOYAR AL CLIENTE EN CUALQUIER DUDA QUE TENGA, EN REALIZAR UN BUEN TRABAJO

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque a Personas.
SIEMPRE TOMANDO EN CUENTA LAS DECISIONES O APORTES DE LAS PERSONAS INVOLUCRADAS.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica.
APRENDE LA SOBRE LAS GESTIONES PARA PODER DESARROLLARME EN EL SISTEMA

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

CAPACITACIONES EN INACAL,

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

EN LA REALIZACION DE HOJA DE CALCULO

Competencias

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

Trabajo en equipo;-

Acciones

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

CURSOS EN TRABAJO EN EQUIPOS

Indicador

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

EN LOS SERVICIOS DE CALIBRACION QUE S OFRECE

SUPERVISOR

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

Tiene buen trato con el cliente y está dispuesto siempre a su ayuda.

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

Técnico operativo mayormente en un 90 %

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

Colaborador unido al personal del área, apoya a sus compañeros repartiendo su experiencia obtenida.

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

Personal colaborador apoya mucho a sus compañeros en los problemas suscitados en los servicios debido a que cuenta con mayor experiencia en QSI

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

Personal mayormente operativo

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

Capacitaciones en INACAL Capacitaciones en atención al cliente

Indicador

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

Cumplimiento del programa de capacitación

Competencias

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

Orientación al cliente;-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

Capacitaciones en atención del cliente Capacitaciones blandas

Indicador

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

Cumplimiento del plan de capacitación



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

