

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	0.00%	2.67	2.00	2.00
2	Orientación a resultados --	0.00%	2.67	2.33	2.33
3	Trabajo en Equipo --	0.00%	2.33	2.00	2.00
4	Enfoque en Personas --	0.00%	3.00	2.67	2.67
5	Visión Estratégica --	0.00%	2.67	2.00	2.00
6	PLAN DE MEJORA --	0.00%	2.00	2.00	2.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar ventas netas de USD 72.9MM al cierre de 2017 HABILIDOSO	25%	90.00	90.00	90.00
2	Asegurar la rentabilidad en los negocios para preparar las bases para acelerar en los Horizontes 2 y 3. HABILIDOSO	15%	100.00	100.00	100.00
3	Cuidar la caja y controlar la deuda (a nivel corporativo) - dentro de los ratios financieros acordados (i.e. covenants). HABILIDOSO	5%	100.00	100.00	100.00
4	Desplegar la estrategia de CRM en 3 unidades de negocio y captar el 5% de ventas por medio del CRM, web, cross sell, TV HABILIDOSO	10%	100.00	100.00	100.00
5	Generar ahorros en la administración de recursos de QSI mayores al 5% con respecto al año anterior --	10%	100.00	0.00	0.00
6	Incrementar o mantener el resultado de la encuesta de clima laboral de QSI 2017 --	10%	98.00	0.00	0.00
7	Lograr implementar el modelo de capacitación a la FFVV en 3 aspectos: capacitación, imagen, herramientas --	10%	33.00	0.00	0.00
8	Tener el área de Customer Service funcionando en mínimo 3 unidades de negocio con indicadores HABILIDOSO	15%	100.00	100.00	100.00
				Promedio :	67.50

Promedio en Porcentaje :

67.50%
