

### 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	3.00	3.00
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	2.67	2.67
<b>Promedio :</b>					<b>2.93</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>97.78%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar ventas netas de U\$343687 MM al termino de 2017 <b>FUERZA SIGNIFICATIVA</b>	40%	117.00	117.00	117.00
2	De un total de 1 ensayos comerciales ejecutar ventas en 1 de ellos en cada zona <b>HABILIDOSO</b>	20%	100.00	100.00	100.00
3	Ingresar al mercado 2 nuevos productos con ventas sobre \$5,000 USD en total a cierre de 2017 --	20%	0.00	0.00	0.00
4	Mantener nivel de inventarios por debajo de 25 días y mantener nivel de morosidad en 10% hasta el cierre de 2017. <b>OPORTUNIDAD EN DESARROLLO</b>	20%	33.00	33.00	33.00
<b>Promedio :</b>					<b>73.40</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>73.40%</b>

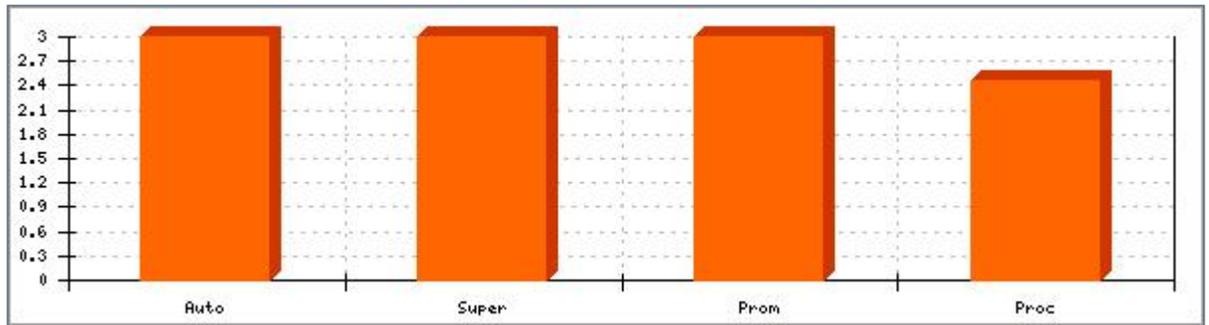
### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Orientación al cliente

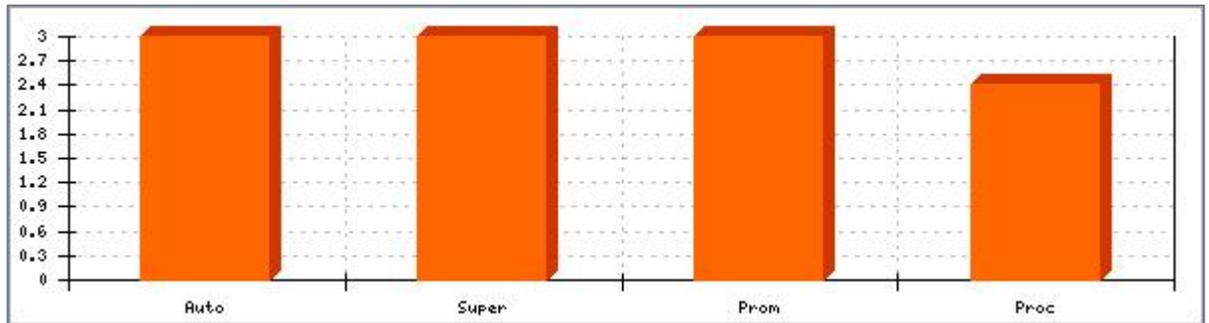
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

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



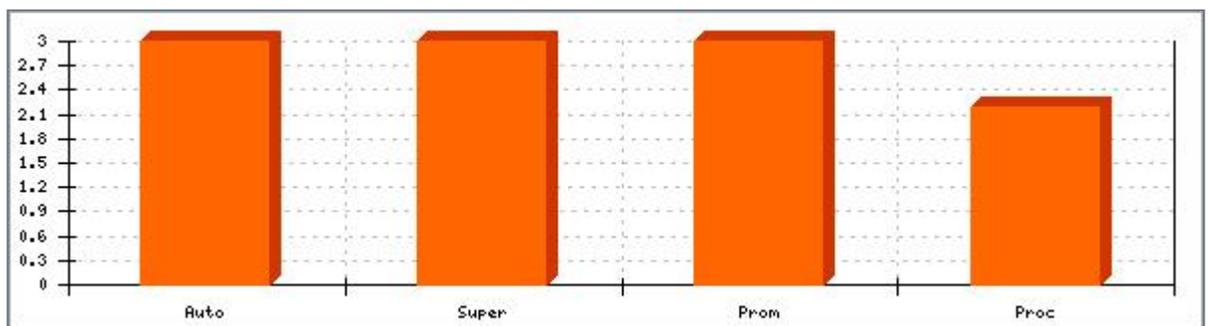
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

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)

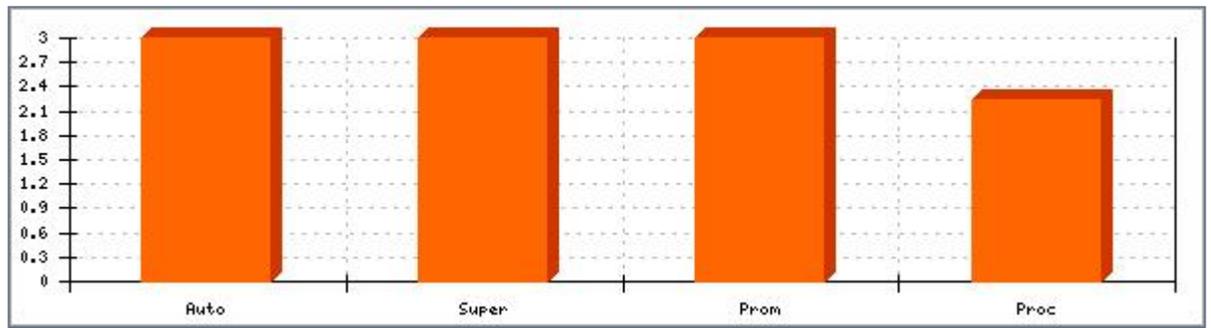
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.19



#### Orientación a resultados

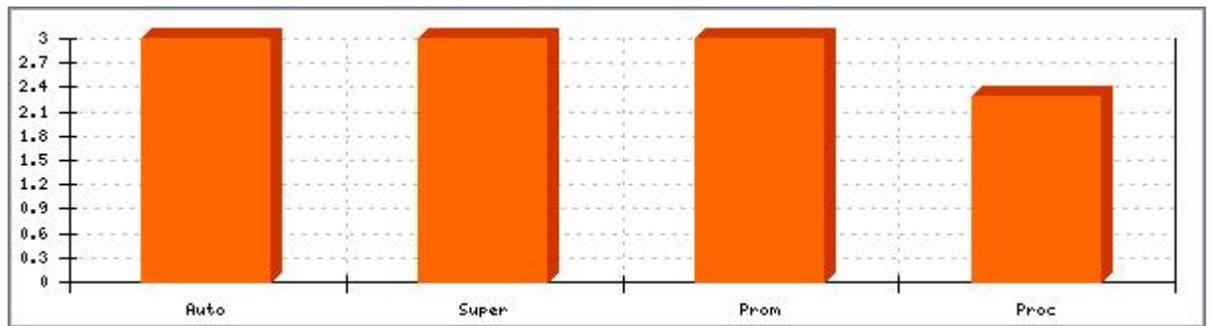
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



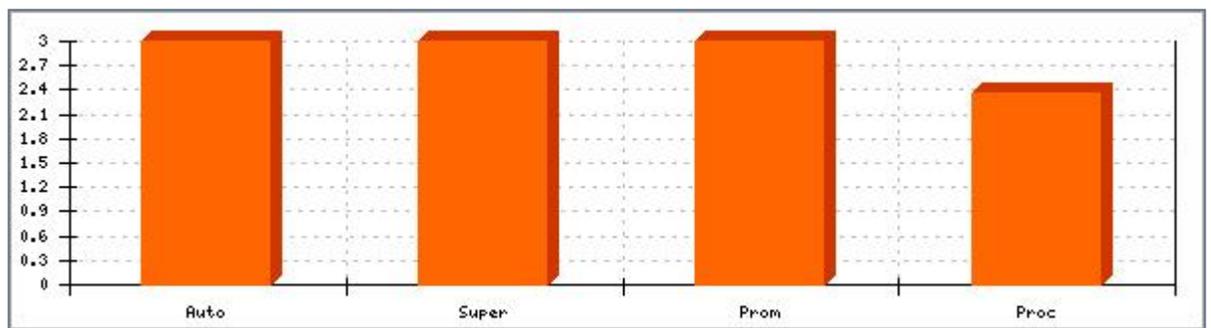
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

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)

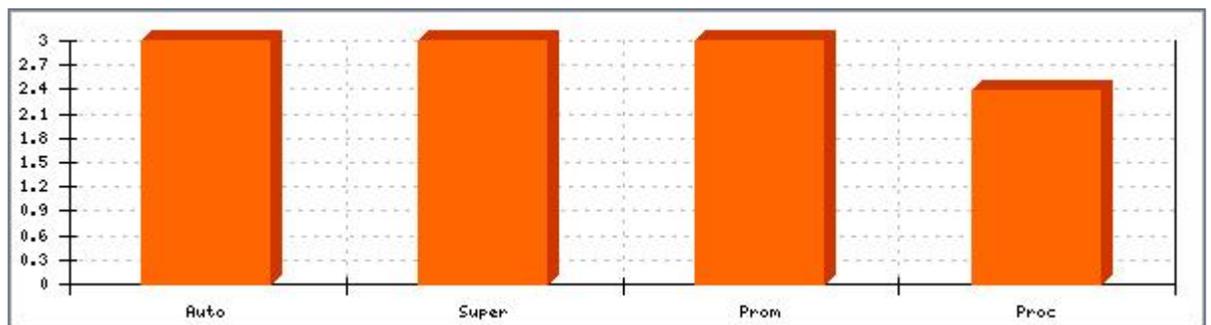
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



### Trabajo en Equipo

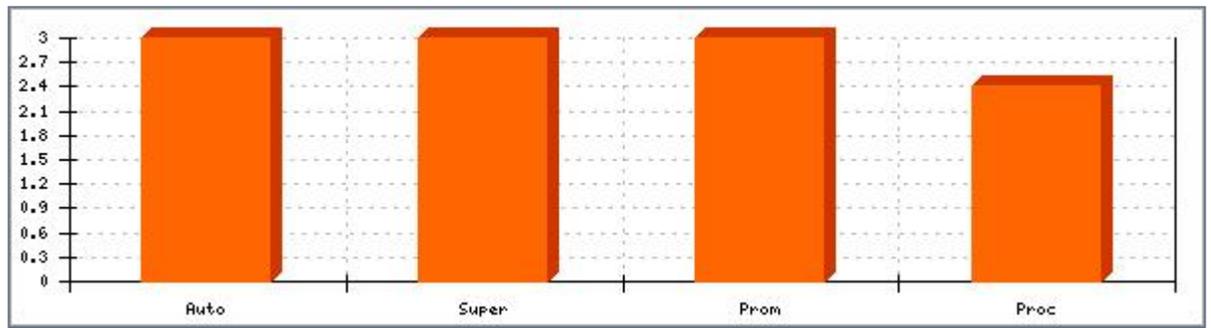
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



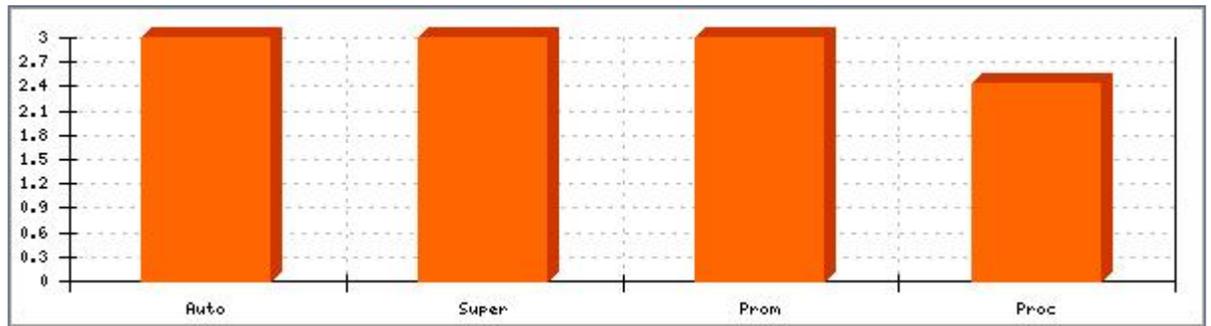
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

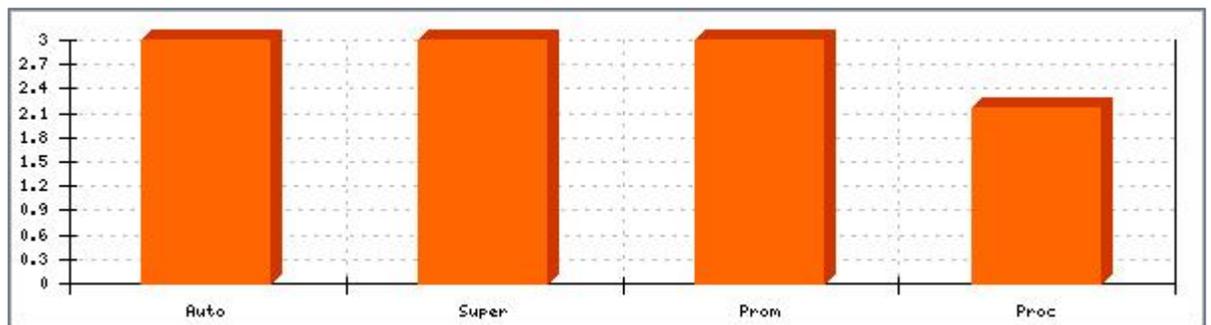
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



### Enfoque en Personas

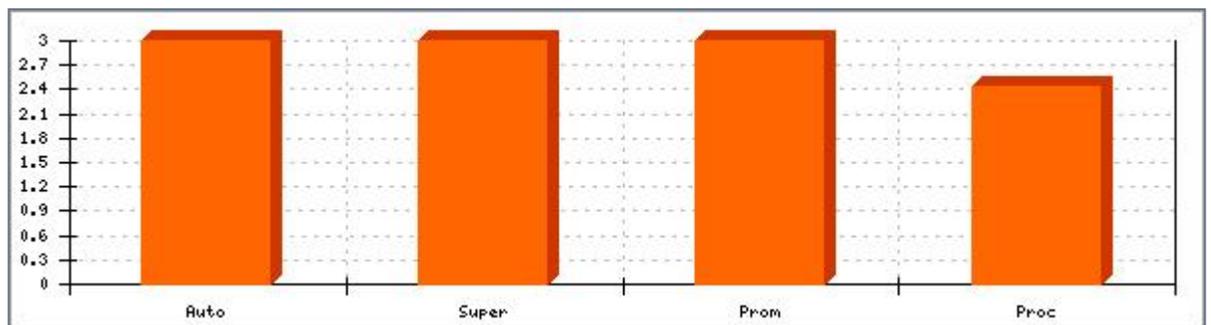
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

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



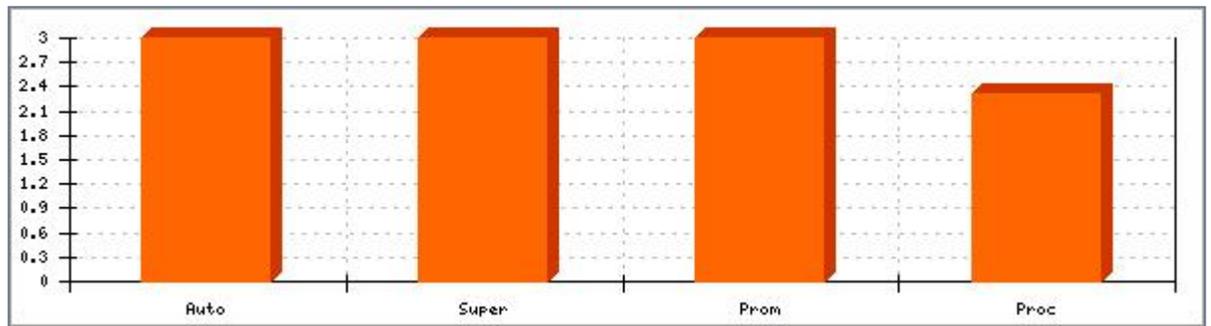
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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)

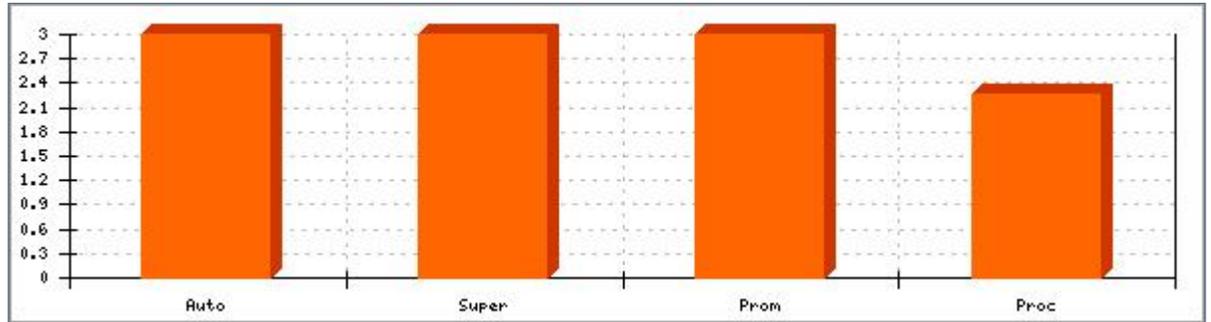
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



### Visión Estratégica

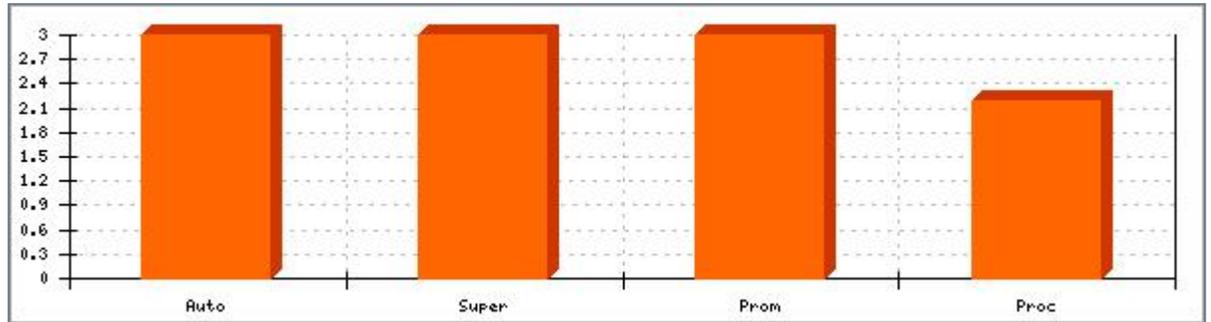
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



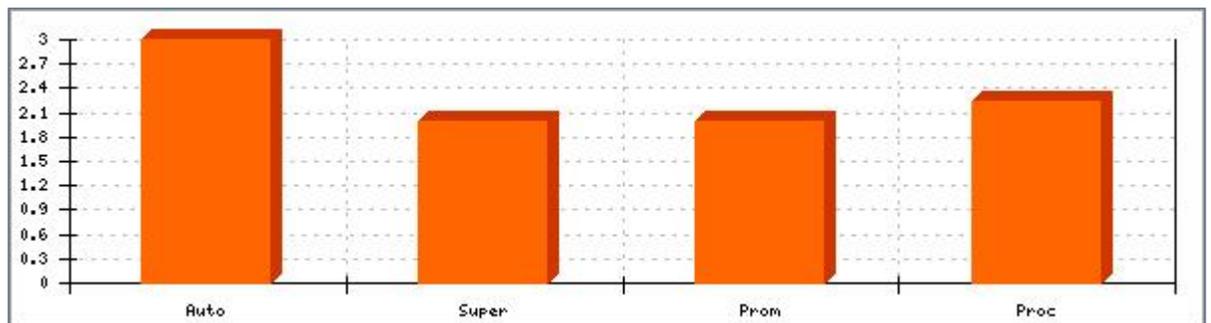
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

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

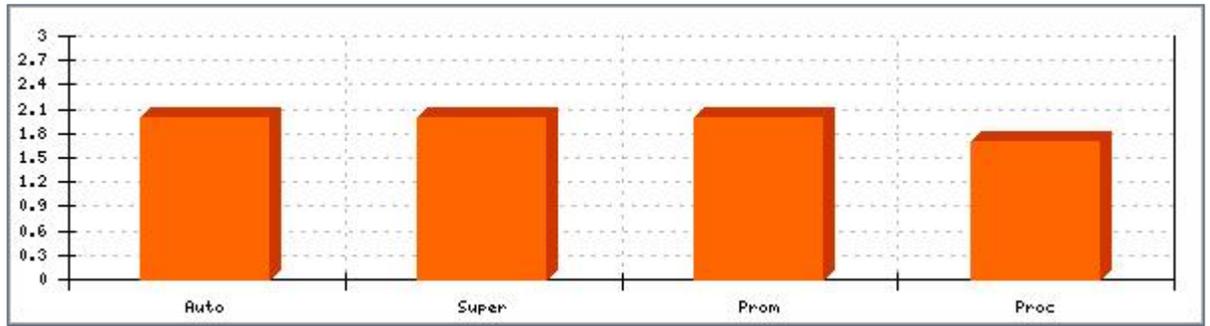
16.-

#### 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%
(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) Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos.	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\$343687 MM al termino de 2017

**Autoevaluación :** Cumplimiento realizado por ampliacion de zona

**Supervisor :** El colaborador mostró actitud par ampliar su mercado y logró cumplir con su objetivo.

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

**Autoevaluación :** se realizo el ensayo de Fortsoil concretandose su venta

**Supervisor :** Se logró facturar el producto que se realizó el ensayo.

##### 3 Ingresar al mercado 2 nuevos productos con ventas sobre \$5,000 USD en total a cierre de 2017

**Autoevaluación :** no se logro cumplir el monto presupuestado

**Supervisor :** se logró facturar un producto nuevo pero no se logró llegar al monto objetivo.

##### 4 Mantener nivel de inventarios por debajo de 25 días y mantener nivel de morosidad en 10% hasta el cierre de 2017.

**Autoevaluación :** de los 12 meses 4 meses la morosidad supero el 10 %

**Supervisor :** 4 meses del año 2017 la morosidad estuvo por encima del 10%

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

**Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.**  
se asegura que el distribuidor cuente con el stock en sus almacenes al inicio de campa

**Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.**  
Para la obtencion de resultados se da en base a la confianza y trabajo en equipo.

**Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.**  
Se coordina con los integrantes de dicho equipo para la solucion de problemas que ya sean ocasionados por falta de stock

**Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque a Personas.**  
Es importante la comunicacion de los integrantes, asi mismo el compartir experiencias para despejar dudas.

**Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica.**  
La planificacion y la orientacion de nuestras acciones nos permite el logro de objetivos propuestos.

#### 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

Planificación de actividades conocimiento del cliente

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

mejorar la relación comercial con el cliente

### Competencias

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

Trabajo en equipo;-Visión Estratégica;-

### Acciones

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

Mayor comunicación con mis compañeros de trabajo tomar cursos de capacitación de manejo de negocios

### Indicador

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

Creacion e intercambio de información por redes sociales certificados de haber recibido cursos de capacitación.

## SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.  
el colaborador cono el mercado y siempre está un paso adelante.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.  
Se esfuerza hasta el final par el logro de la meta.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.  
el colaborador es empático y siempre esta dispuesto a colaborar con todos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque a Personas.  
El colaborador se comunica, solicita y aporta ideas que ayudan a lograr nuestros objetivos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica.  
El colaborador entiende y se esfuerza por enfocarse en el cumplimiento de los ojetivos.

### 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

Curso de negociación. Curso de manejo de objeciones y conflictos.

#### Indicador

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

Mejora su nivel de facturación y cobranza.

#### 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 negociación y manejo de conflictos. Presentación de planes de ventas quincenales.

**Indicador**

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

Mejora el 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

