



## Introducción



### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-02-15 10:02:27** hasta el **2018-02-15 21:37:34**



## Datos Personales



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

No. Identificación :	42304933
Nombres :	WILMER
Apellidos :	CIEZA VARGAS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIMICA SUIZA INDUSTRIAL
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Jefe Inmediato :	LUIS SABINO TRINIDAD ORTEGA
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

#### Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



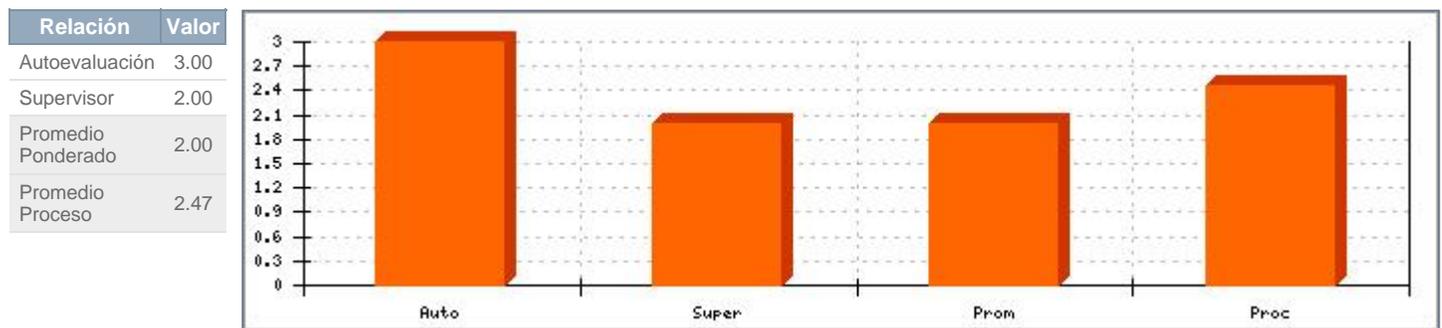
	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	2.33	2.33	2.33
2	Orientación a resultados --	20.00%	2.67	2.67	2.67
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	2.67	2.67
4	Enfoque en Personas --	20.00%	2.67	3.00	3.00
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.67	2.67	2.67
<b>Promedio :</b>					<b>2.67</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>88.89%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Captar nuevos clientes en la zona <b>OPORTUNIDAD EN DESARROLLO</b>	10%	90.00	80.00	80.00
2	Cumplir con el presupuesto asignado 2017, que es 402251 dolares americanos <b>OPORTUNIDAD EN DESARROLLO</b>	70%	80.00	40.00	40.00
3	hacer charlas de capacitacion en la zona Alto Mayo <b>OPORTUNIDAD EN DESARROLLO</b>	10%	10.00	33.00	33.00
4	Incrementar la venta de productos de la linea ecocontrol <b>OPORTUNIDAD EN DESARROLLO</b>	10%	80.00	50.00	50.00
<b>Promedio :</b>					<b>44.30</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>44.30%</b>

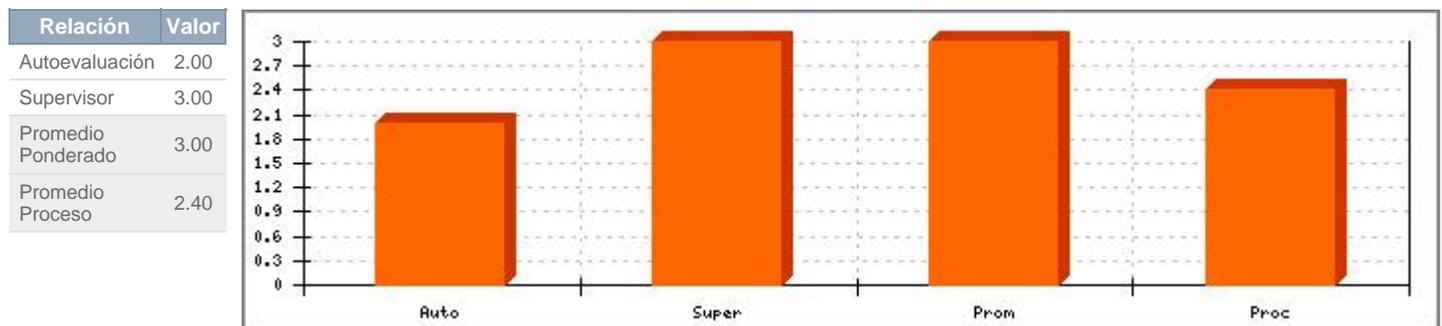
### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Orientación al cliente

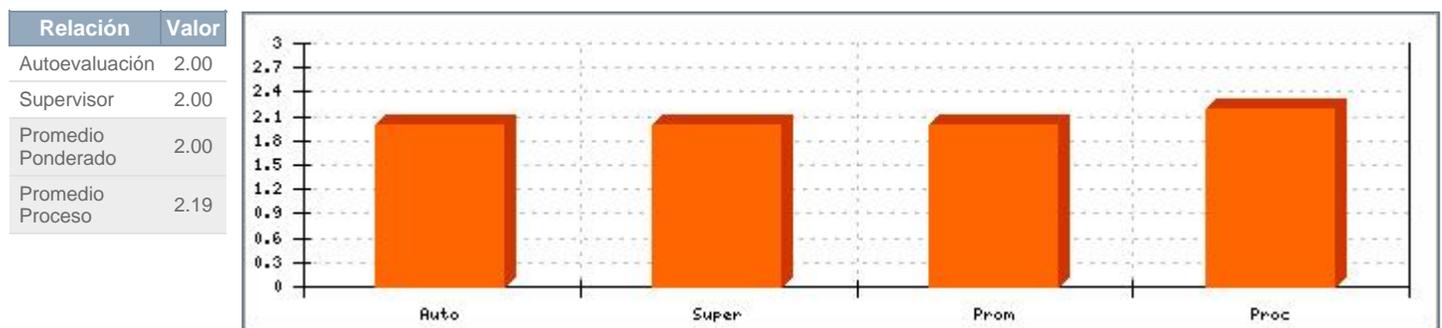
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



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



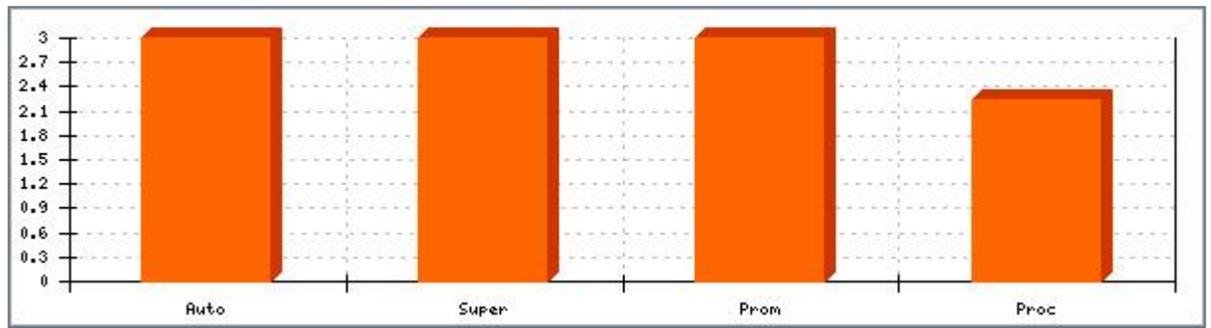
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



#### Orientación a resultados

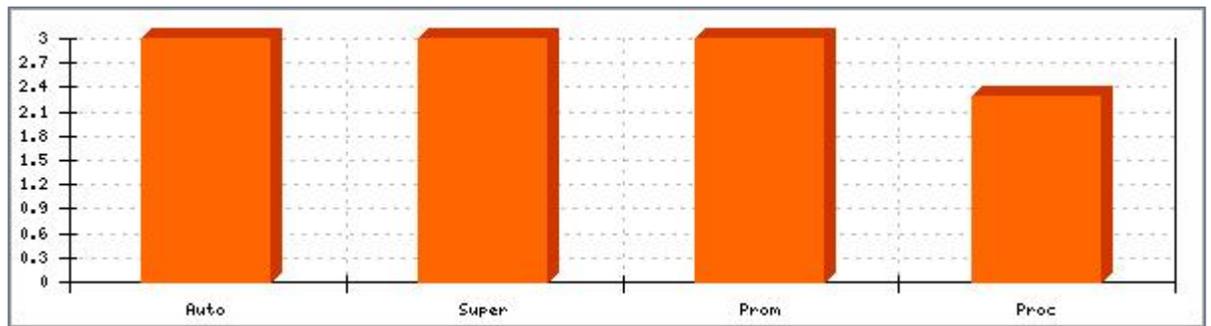
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



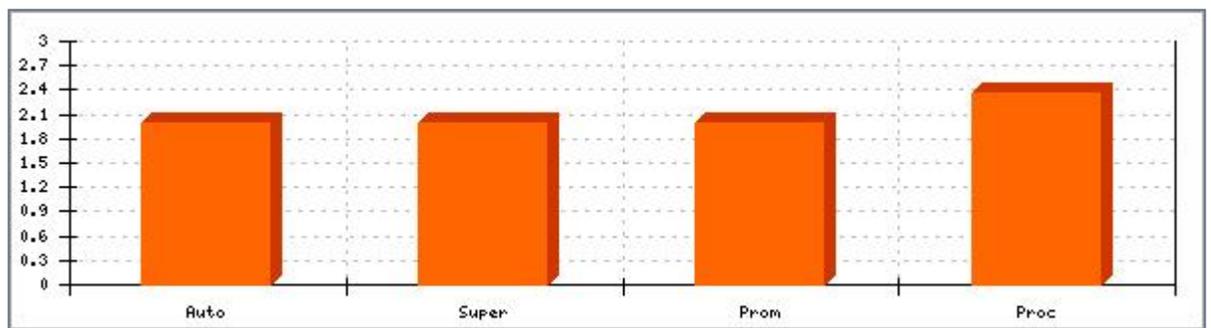
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

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 (2.00)

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



### Trabajo en Equipo

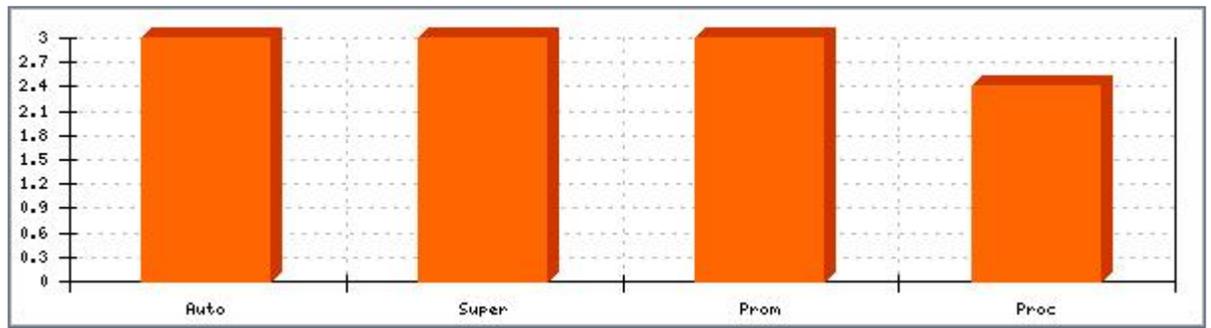
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.38



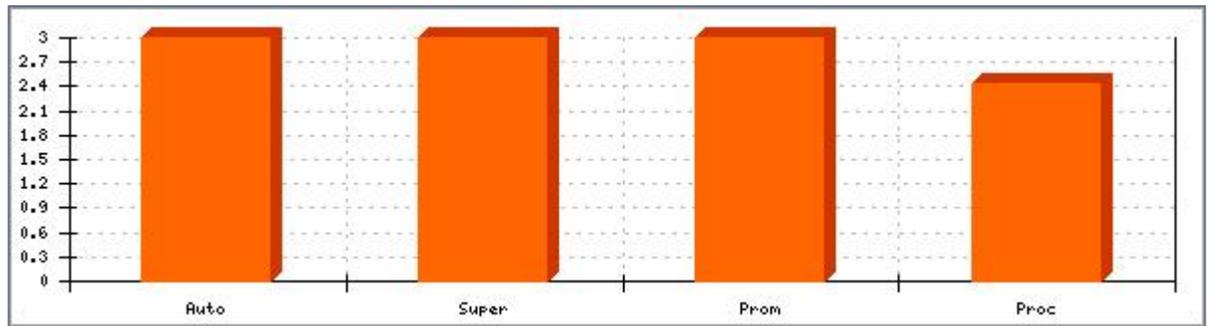
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

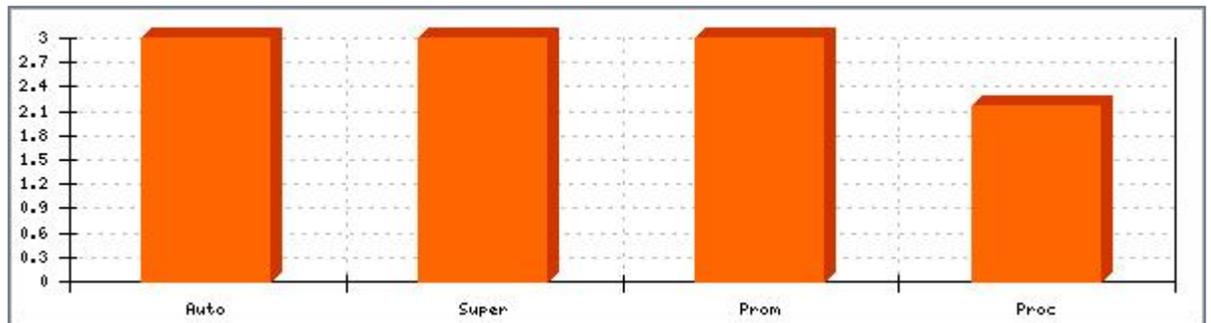
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



### Enfoque en Personas

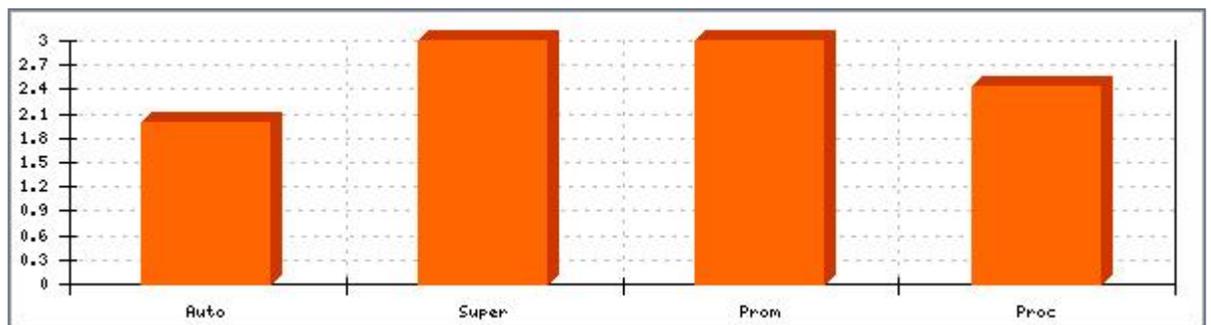
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

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



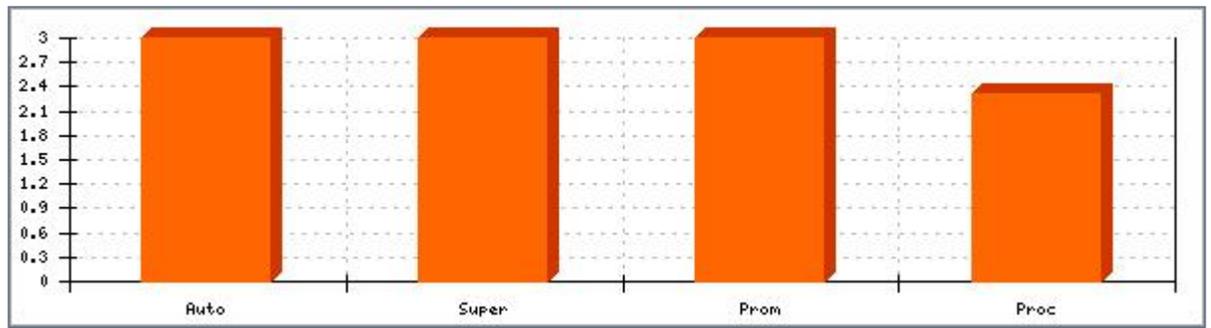
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	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)

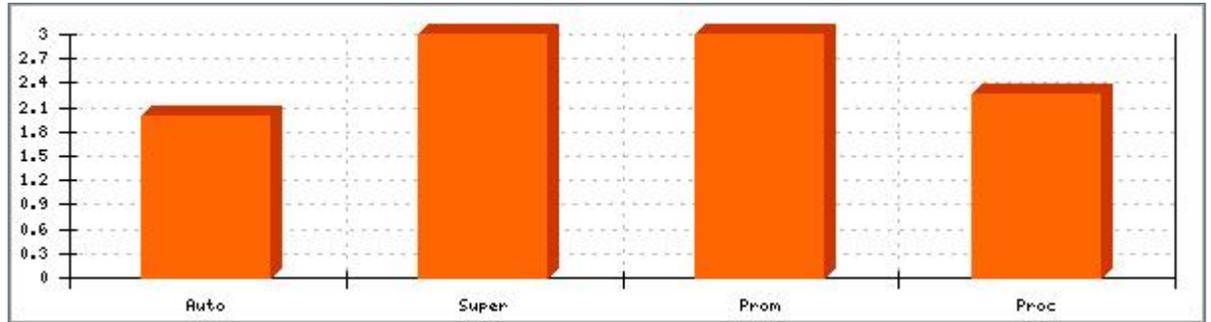
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



### Visión Estratégica

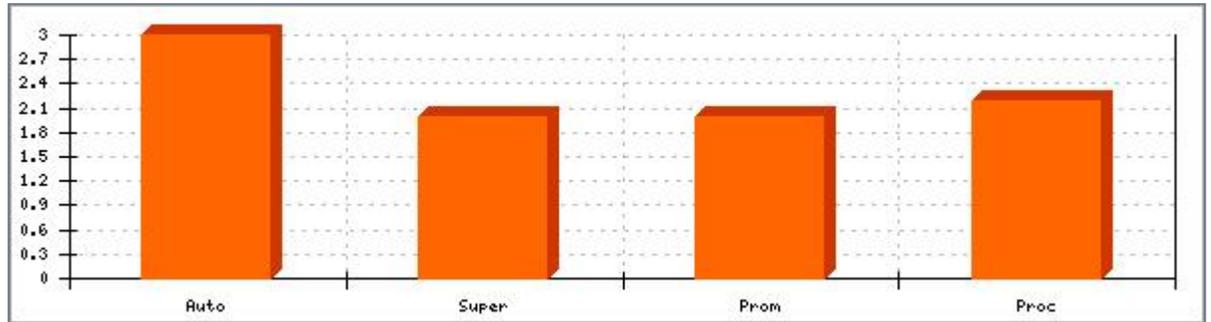
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



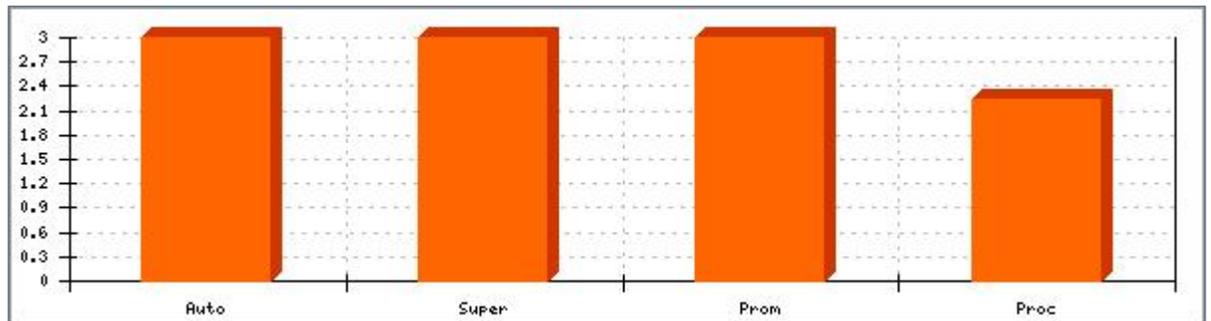
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
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. (3.00)

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



### COMENTARIOS

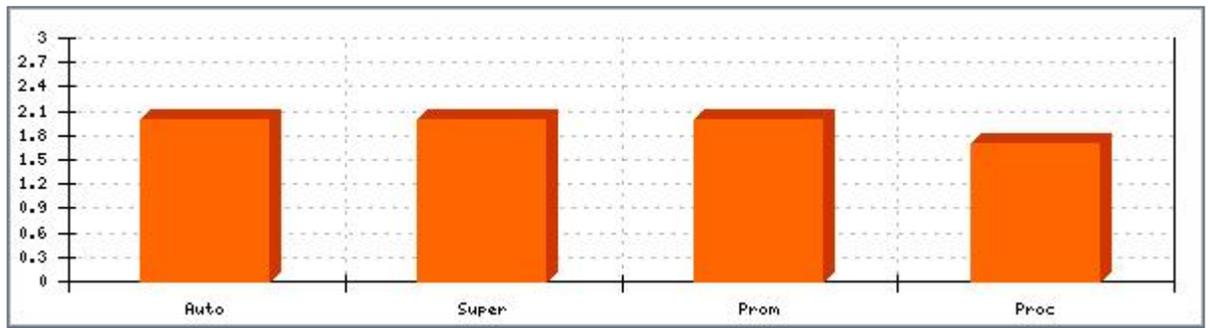
16.-

#### 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) Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía.	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) 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.	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 Captar nuevos clientes en la zona

**Autoevaluación :** Motivos porque no se llego al 100% 1. caída del precio del Arroz 2.- Ataque agresivo de complejo de hongos

**Supervisor :** SE INCORPORO NUEVOS CLIENTES, AGRO SOL RIOJA, RACHO TENORIO SILVIA, CHANUSI, AGROFER CAJAMARCA

##### 2 Cumplir con el presupuesto asignado 2017, que es 402251 dolares americanos

**Autoevaluación :** Motivos porque no se llego al 100% 1.- Bloqueo de linea de crédito por el seguro. 2.- caída del precio del arroz 3.- ataque de plagas y enfermedades 4.- adulteracion total de Ergostin xl, Agrostemin GL, Stimplex G, Enziprom, Oligomix productos lideres para lograr el presupuesto.

**Supervisor :** PROBLEMAS DE VANEIO PARCIAL NOS CREO DEMANDAS DE QUIMIZEB - PROMET-CU, PROMET-CA, KALEX

##### 3 hacer charlas de capacitacion en la zona Alto Mayo

**Autoevaluación :** Motivos porque no se llego al 100% 1.- No hay apoyo con presupuesto para charlas.

**Supervisor :** SE TUVO LIMITACIONES DE MATERIALES DE MKT.

##### 4 Incrementar la venta de productos de la linea ecocontrol

**Autoevaluación :** Se ha logrado introducir los siguientes productos de ECO CONTROL: Mitekill, Kalex, Promet cu, Quimiwet, Oleoquin, Virules, siendo un poco dificil introducir al mercado al no contar con muestras rápidas, cero marketing medio por el cual se explica las bondades de los productos.

**Supervisor :** DE LOS 13 PRODUCTOS DE ECOCONTROL SE INTRODUJO 7 EN ARROZ

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

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

1.- al cliente se le brinda apoyo con mercadería sin stock 2- qsi capacita a los vendedores de vitrina para un mejor servicio 3.- QSI visita al cliente para ver stock y anticipar sus pedidos

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

1.- durante mi tiempo en QSI desarrollo todas las labores en la zona, ventas, cobranzas, canjes, charlas, campo. 2.- se brinda almuerzos y obsequios a nuestros clientes por su aniversario con recursos propios del equipo de trabajo.

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

1.- se resuelve todos los inconvenientes y solicitudes de los clientes 2.- cumplimiento de cuota es de todo el equipo y QSI 3.- Apoyo al 100% a jefe de zona

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

1.- promoción de MFN a través de facebook - QSI- ALTOMAYO 2.- APOYAR AL EQUIPO DE TRABAJOS CON ALGUNAS DUDAS.

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

1.- Enfocar la venta del MFN para mantener la rentabilidad 2.- Generar ventas amarradas de MFN Y ECO CONTROL para poder introducirlos al mercado. 3.- Apoyo con toda la administración documentaría del JEFE DE ZONA

#### 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.- CAPACITACIÓN EN VENTAS APLICABLES EN CLIENTES TRADICIONALES 2.- RE LANZAMIENTOS DE PRODUCTOS FOCOS PARA CUMPLIR EL PRESUPUESTO. 3.- TENER UN MARKETING DIFERENTE A LA COMPETENCIA

#### Indicador

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

1.- REFLEJARA EN EN AUMENTO DE COMPRAS Y CAPTACIÓN DE NUEVOS CLIENTES 2.- LOS CLIENTES SE FIDELICEN CON EL USO DE NUESTRO PRODUCTOS 3.- REDES SOCIALES , VÍDEOS INFORMATIVOS,

#### 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

1.- REUNIONES QUINCENALES CON JEFE DE ZONA 2.- ESTRATEGIAS DE AMARRE DE PRODUCTOS PARA AUMENTAR VENTAS A UN CLIENTE.

#### Indicador

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

1.- MEJOR CORDINACION DE TRABAJO EN EQUIPO Y MEJOR RESULTADOS DE VENTAS. 2.- CON LA INTRODUCCIÓN DE PRODUCTOS NUEVOS AL MERCADO.

## SUPERVISOR

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

PRESENCIA DE LLUVIAS CONSTANTES DIFICULTA LA PRESENCIA DE TECNICO EN CAMPO RECURRIENDO A LAS TIENDAS

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

ANTE PROBLEMAS DE LA COMPETENCIA, RENTABILIDAD DE LOS PRODUCTOS, POCOS GENERICOS A LA VENTA NO SE LOGRA 100% DE VENTA MENSUAL LO CUAL REPERCUTE EN PROBLEMAS FAMILIARES

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

A PESAR DE LOS CONTRATIEMPOS QUE PRESENTEN EN MERCADO DE ALTO MAYO. POCA COMPETITIVIDAD DE GENERICOS ANTE LA COMPETENCIA SABE DIRIGIR VENTAS A MFN

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

TECNICO SABE ESCUCHAR Y SABE ASIMILAR CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIAS PARA MEJORAR SU TRABAJO, SIEMPRE BUSCA INVESTIGAR INTERNET Y TRASMITIRLO

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

TIENE PLENO CONOCIMIENTO QUE NO PUEDE COMPETIR CON VENTA DE GENERICOS ANTE LA COMPETENCIA POR ELLO BUSCA DIRIGIR PRODUCTOS DE ECOCONTROL Y MFN BUSCANDO CUMPLIR VENTAS Y ELEVARE LA RENTABILIDAD PARA QSI

## 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.- DEDICARSE A 3 O 4 CLIENTES Y BRINDARLES TODO EL APOYO TECNICO. 2.- APOYAR EN LAS VENTAS EN FECHAS DE MAYOR CONCENTRACION DE COMPRADORES EN LAS TIENDAS (SABADOS, DOMINGOS Y FERIADOS)

#### **Indicador**

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

1.- INCREMENTO DE VOLUMEN DE VENTAS 2.- INTRODUCCION DE NUEVOS PRODUCTOS EN LA CARTERA DE COMPRAS DE CLIENTES

#### **Competencias**

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

Orientación al cliente;-Visión Estratégica;-

#### **Acciones**

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

1.- ORIENTACION AL CLIENTE.- TENER BASTANTE PACIENCIA Y TOLERANCIA CON EL CLIENTE 2.- VISION ESTRATEGICA.- ANTICIPARCE A LOS PROBLEMAS QUE NOS PUEDE TRAER EL CLIMA (ENFERMEDADES Y PLAGAS)

#### **Indicador**

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

1.- CONOCIENDO LA OPINION, REFERENCIAS QUE TENGA EL CLIENTE RESPECTO AL TECNICO EN CUANTO A CAMBIO DE ACTITUD 2.- RECOMENDAR AL CLIENTE QUE PRODUCTOS DEBE TENER EN SU ALMACEN PARA MEJORAR SU ROTACION



## 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

