



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 09:45:03** hasta el **2018-02-15 21:33:19**



Datos Personales



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

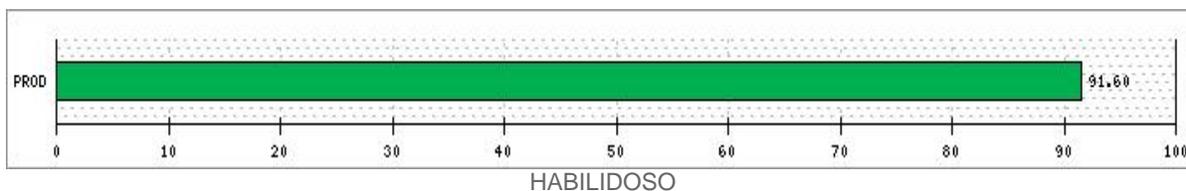
No. Identificación :	40700284
Nombres :	VEIMER IVAN
Apellidos :	GONZALES VILLENA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIMICA SUIZA INDUSTRIAL
Departamento :	INDUSTRIAL
Cargo :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Jefe Inmediato :	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%	2.00	2.33	2.33
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%	2.67	3.00	3.00
Promedio :					2.87
Promedio en Porcentaje :					95.56%

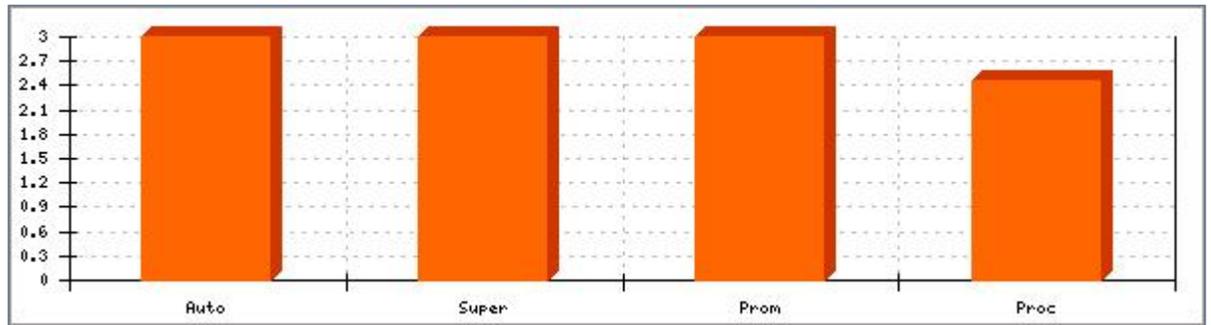
	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Captar nuevos clientes en la zona San Martín HABILIDOSO	20%	98.00	98.00	98.00
2	Cumplir con el presupuesto asignado 2017, que es 402251 dolares americanos HABILIDOSO	70%	90.88	90.00	90.00
3	Incrementar la venta de la linea ecocontrol HABILIDOSO	10%	95.00	90.00	90.00
Promedio :					91.60
Promedio en Porcentaje :					91.60%

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

Orientación al cliente

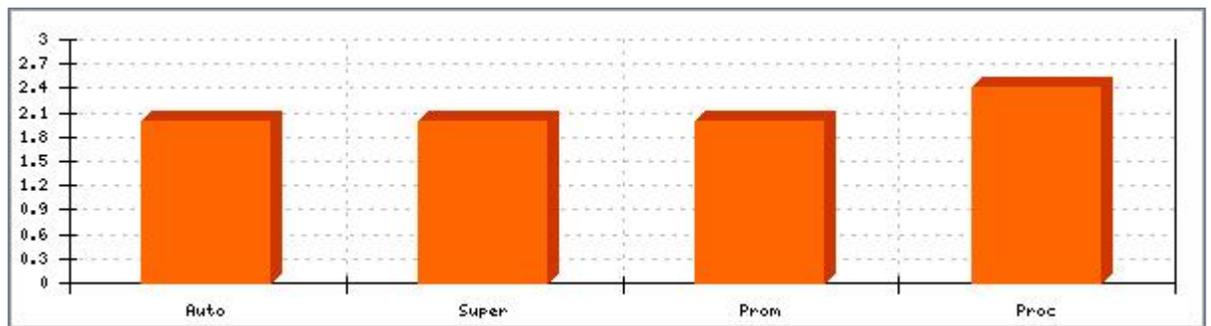
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.40



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

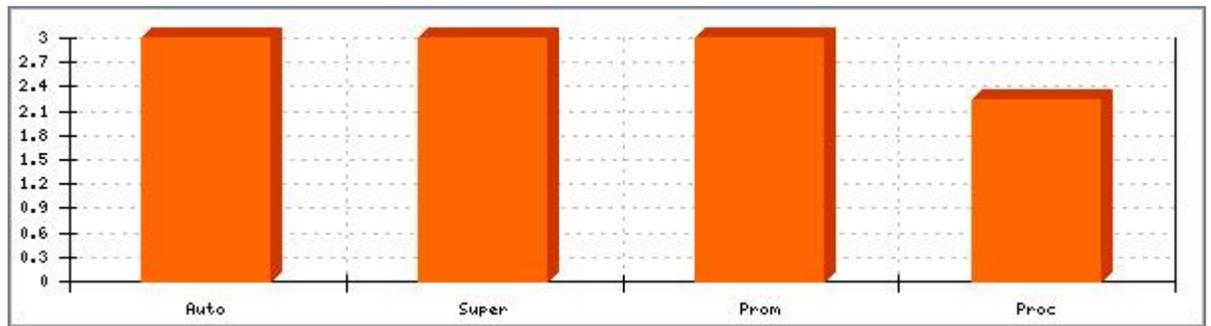
Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

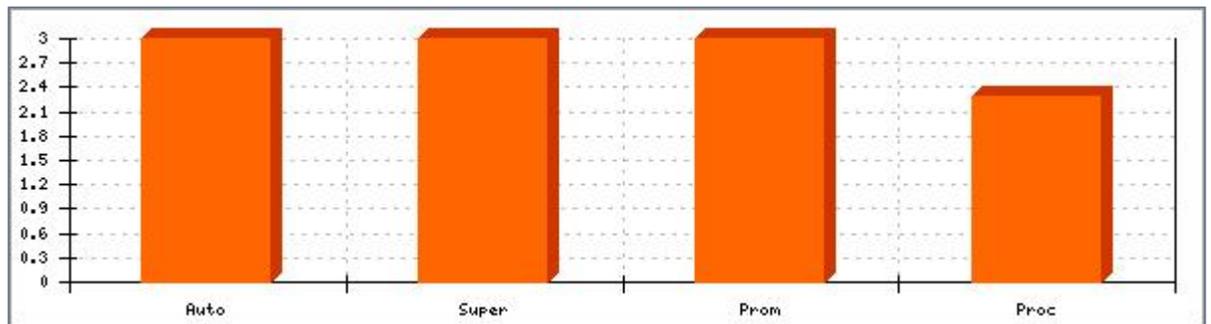
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

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



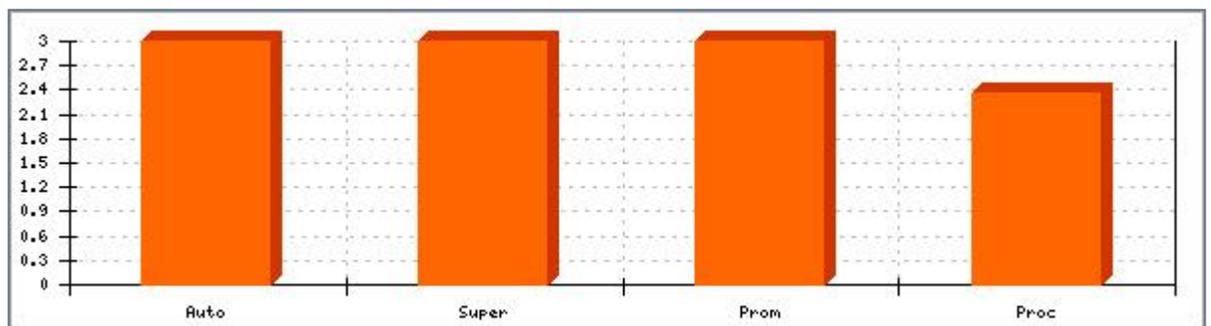
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

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)

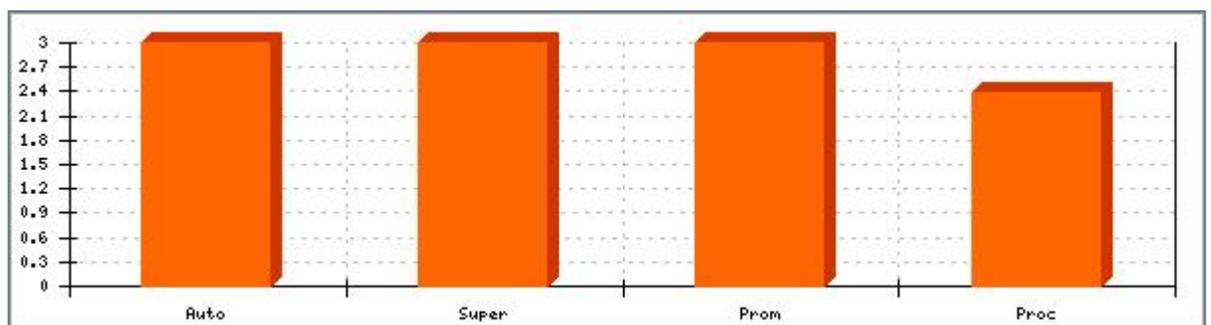
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

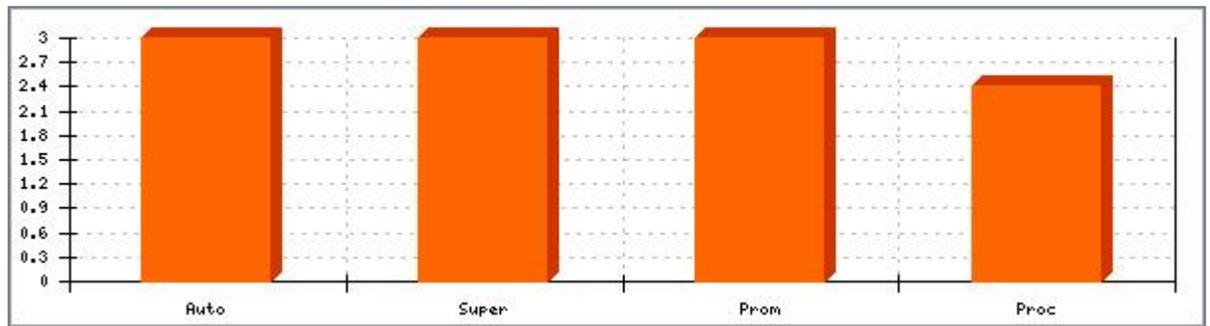
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



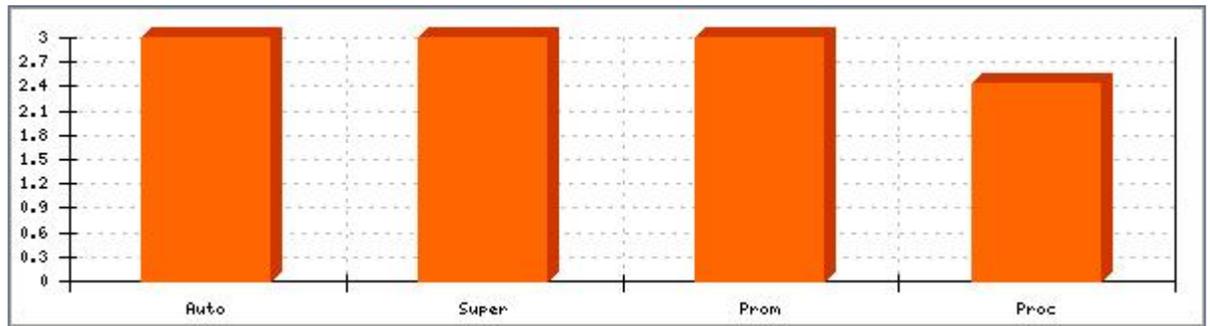
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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)

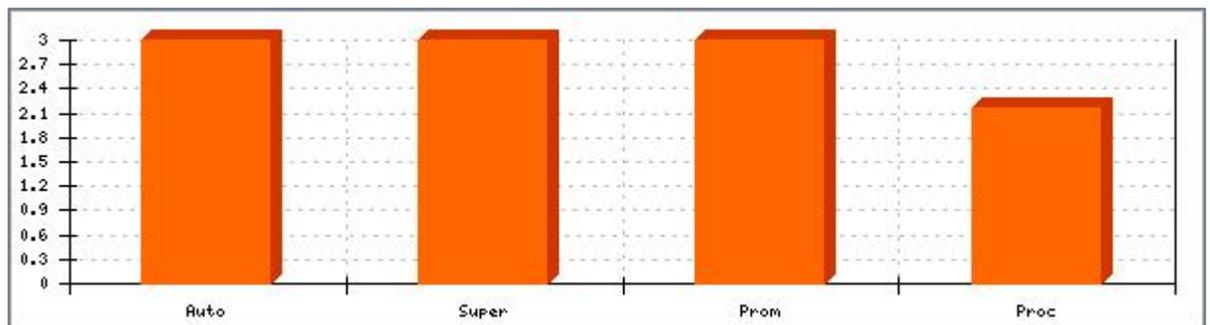
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

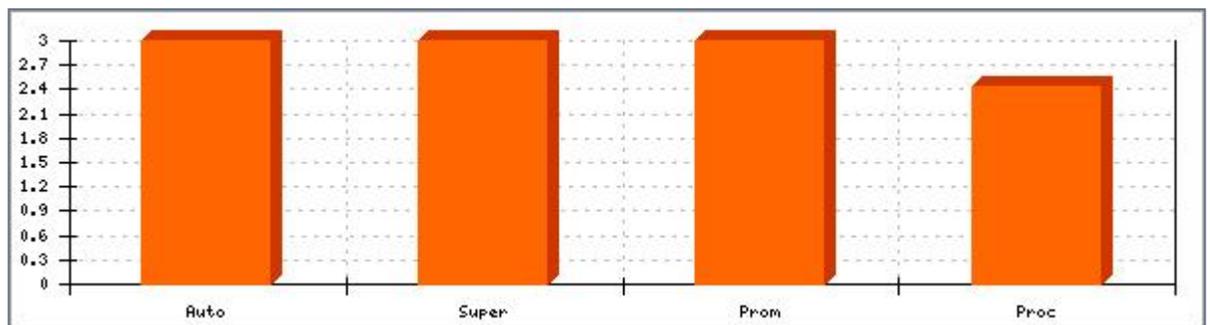
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

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



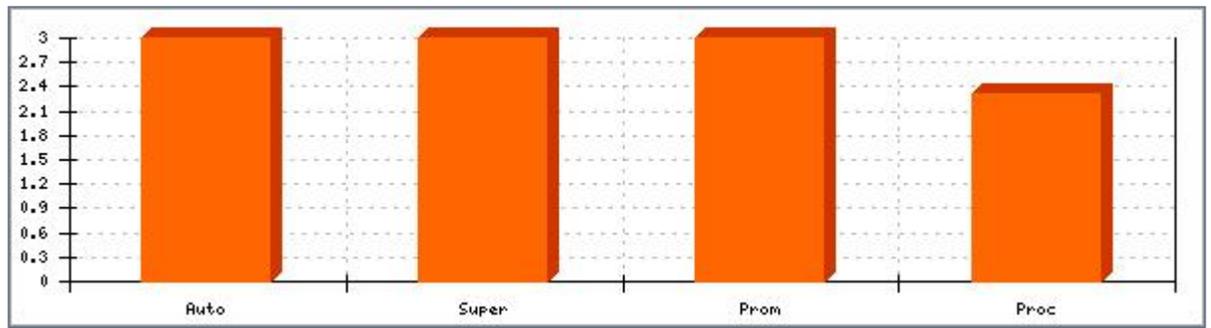
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

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)

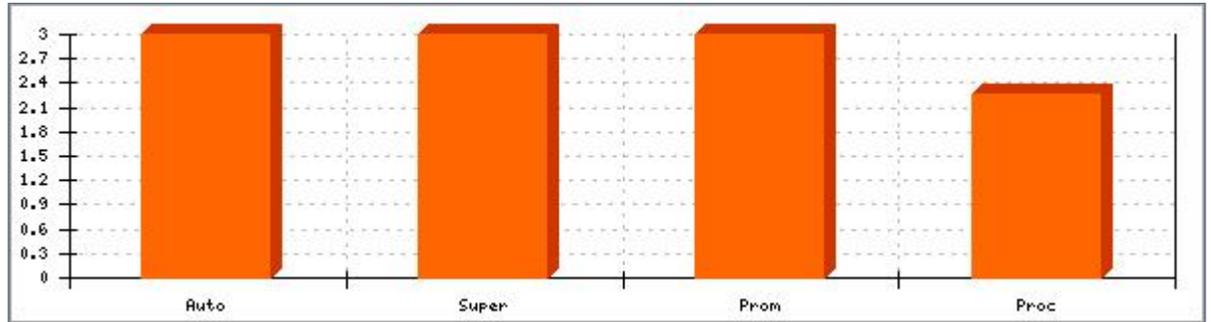
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

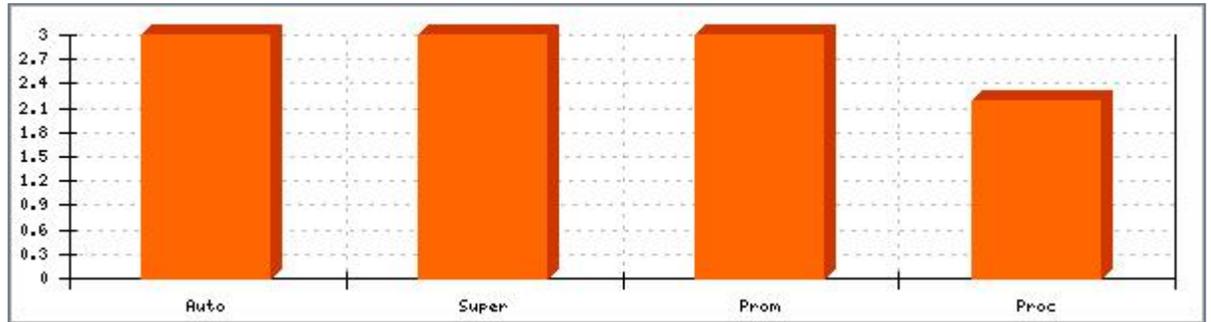
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



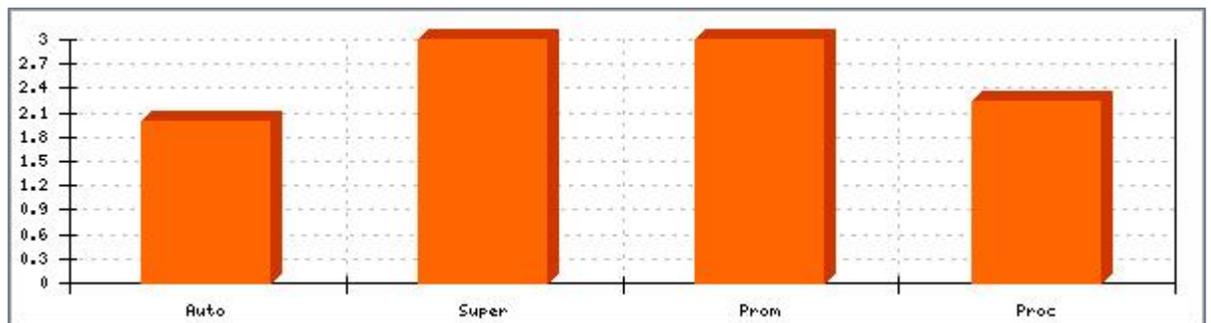
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

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. (3.00)

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



COMENTARIOS

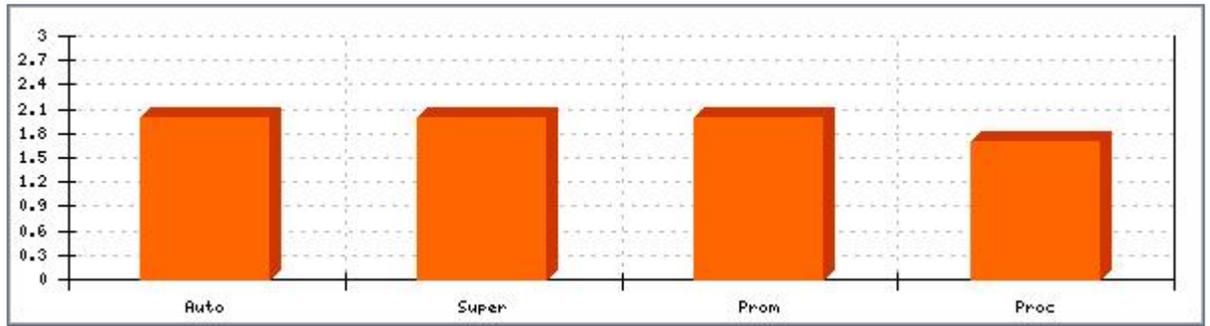
16.-

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) Entiende 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%
(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 San Martin

Autoevaluación : Se logro codificar 5 clientes mas, la cual nos ayudara cumplir nuestro presupuesto.

Supervisor : Se, tuvo una serie de problemas, con los precios de la produccion de arroz, que no permitieron cumplir al 100%.

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

Autoevaluación : Solo el 90.88 % se cumplio la cuota del 2017, en la que se vendio 365583 dolares americanos, debido al precio bajo del arroz y factores climaticos adversos.

Supervisor : Asi mismo contribuyeron, factores climaticos y presencia de plagas y enfermedades.

3 Incrementar la venta de la linea ecocontrol

Autoevaluación : Con respecto el Ecocontrol se logro cumplir con el 95 % de nuestro presupuesto asignado

Supervisor : Falta trabajar, mas esta parte de Linea, que no se pudo por los precios bajos de los productos cosechados.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

QSI, Siempre obtiene productos que a nuestros clientes lo requieren que ellos necesitan

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

Siempre trabajamos en equipo para lograr nuestros objetivos.

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

Trabajamos todos en equipo la cual sumamos una sola fuerza

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

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

Siempre con el objetivo de lograr nuestras metas trabajamos con muchas estrategias.

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

- Promover la importancia del manejo del Recupera Tu Suelo. (Marzo). - Promocionar las bondades del stimplex (Abril).

Indicador

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

Competencias

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

Orientación al cliente;-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

- Visitas en forma continua a los clientes y confraternizar. - Trabajar en un solo equipo y dar facilidades para el trabajo.

Indicador

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

- se medirá en los siguientes pedidos por cada cliente. - se medirá, con los resultados de fin de mes.

SUPERVISOR

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

En la zona se maneja agricultores grandes, que es difícil, convencer a los cambios, que ultimamente se dan en los aspectos climáticos.

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

Siempre atento a las necesidades de ventas y requerimientos de los clientes.

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

La relación que se tiene en la zona es de trabajo en equipo, tanto para las ventas como la cobranza y el desarrollo personal.

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

Siempre orientado, a hacer amistad, tanto con los clientes o agricultores de cada zona.

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

Persona preocupada, en el entendimiento cabal y conocimiento de los productos de la MFN Y SU APLICACION.

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.- Seguir siendo persistente, en su trabajo como siempre lo viene haciendo. 2.- Aprender mejor la parte administrativa, y manejo de documentación, así como firma de letras, canjes y conocimiento pleno del MFN.

Indicador

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

Se medirá, mediante las ventas 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

Trabajar mas en comunicacion con el cliente,y ver siempre sus necesidades a solucionar

Indicador

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

Mediante, la introduccion de formas de introducir mas productos, para mejoar las ventas.



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

