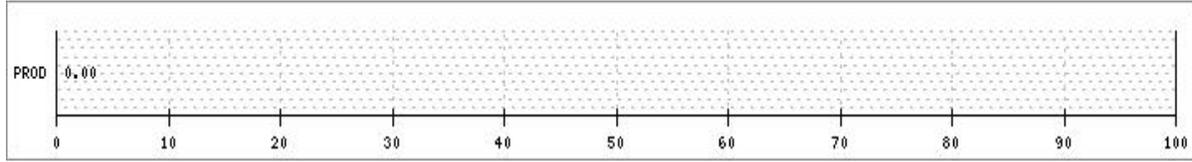


### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	3.00	0.00	0.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	3.00	0.00	0.00
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	0.00	0.00
4	Enfoque en Personas --	20.00%	3.00	0.00	0.00
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	0.00	0.00
<b>Promedio :</b>					<b>0.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>0.00%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	GESTIÓN DE COBRANZA A CARTERA DE CLIENTES QSI - ZONA NORTE --	10%	80.00	0.00	0.00
2	PRESENCIA EN PROYECTO AUTOPISTA DEL SOL --	10%	100.00	0.00	0.00
3	PRESENCIA EN PROYECTO DE CARRETERA CUTERVO - CHIPLE --	10%	50.00	0.00	0.00
4	PRESENCIA EN PROYECTO DE MINI CENTRALES HIDROELECTRICAS --	10%	95.00	0.00	0.00
5	REPORTES MENSUALES - ÁREA COMERCIAL QSI --	10%	100.00	0.00	0.00
6	VENTAS DE 615 MIL DOLARES ANUALES - PRODUCTOS ADITIVOS CONSTRUCCIÓN. --	50%	85.00	0.00	0.00
<b>Promedio :</b>					<b>0.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>0.00%</b>

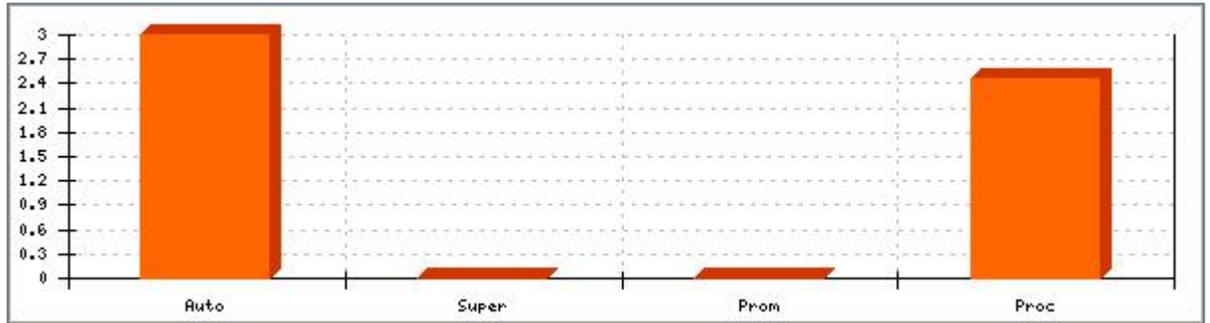
### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Orientación al cliente

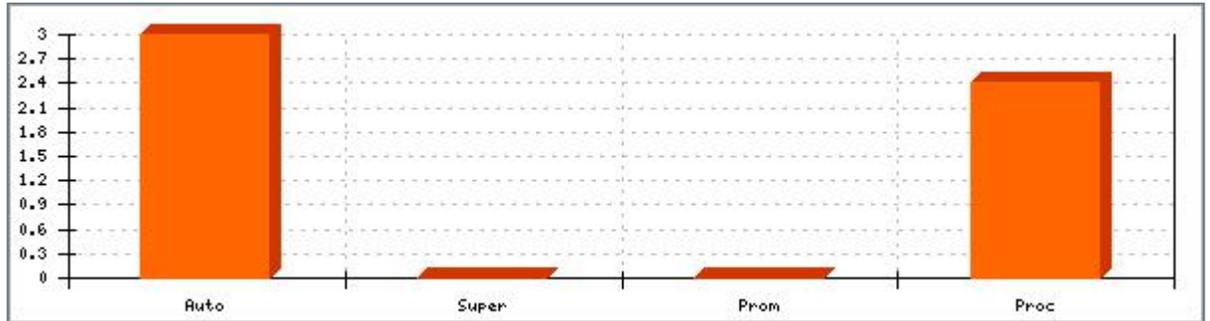
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.47



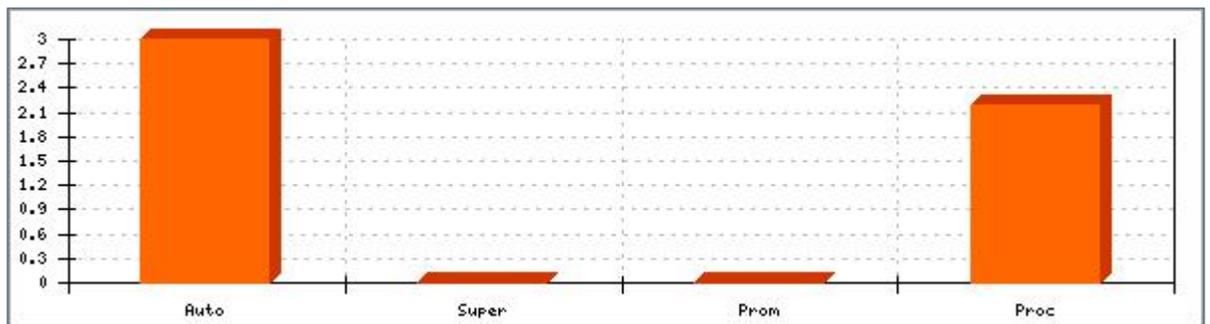
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.40



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

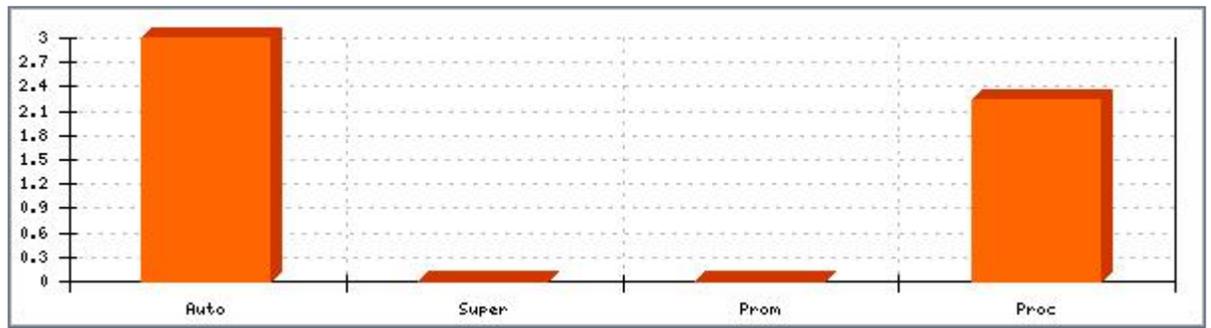
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.19



#### Orientación a resultados

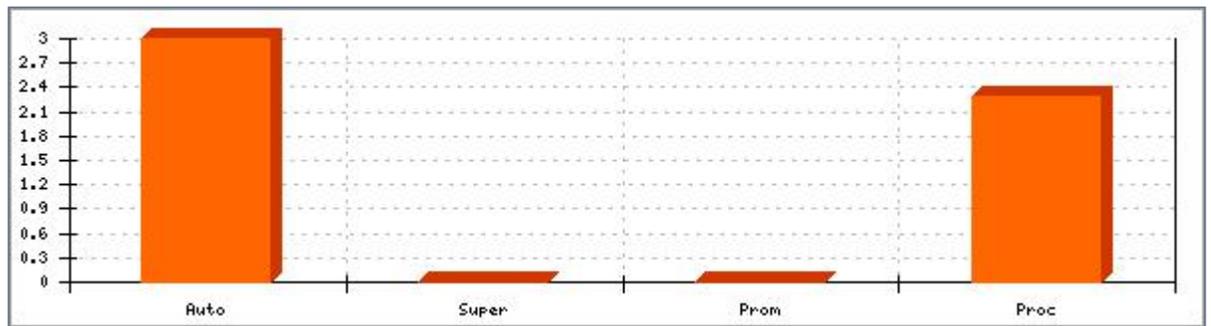
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.23



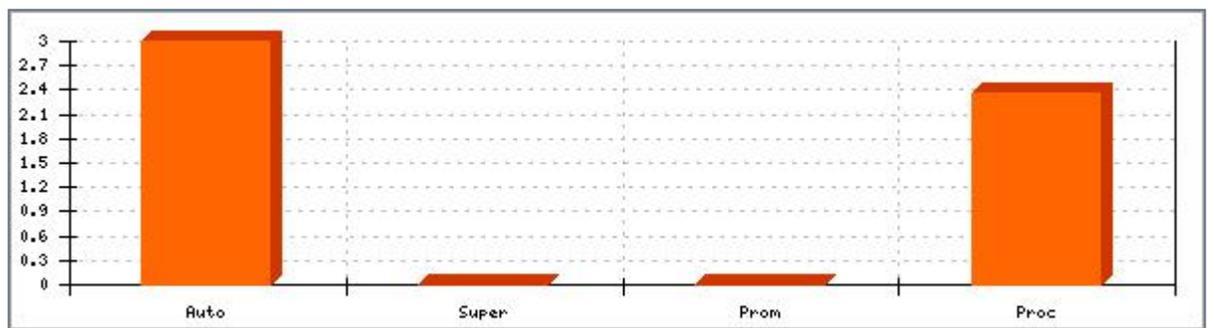
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
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 (0.00)

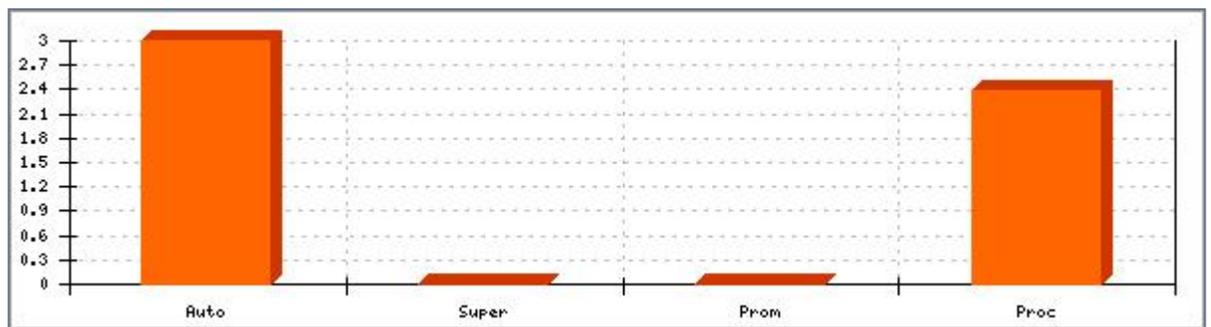
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.35



### Trabajo en Equipo

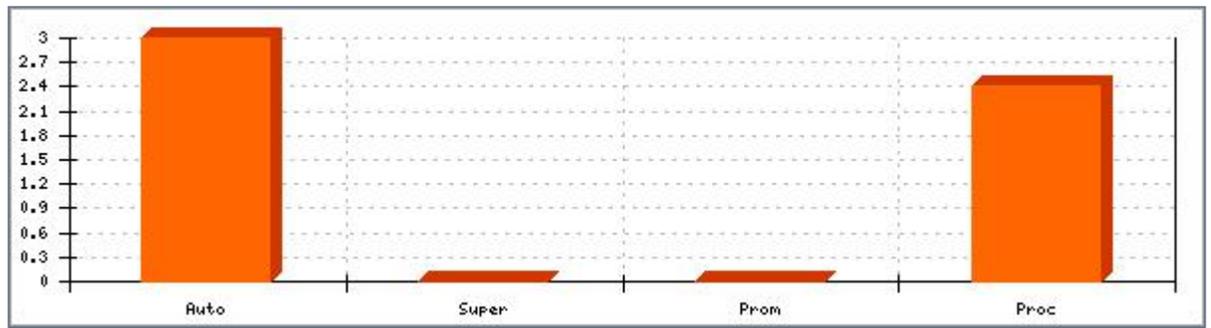
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.38



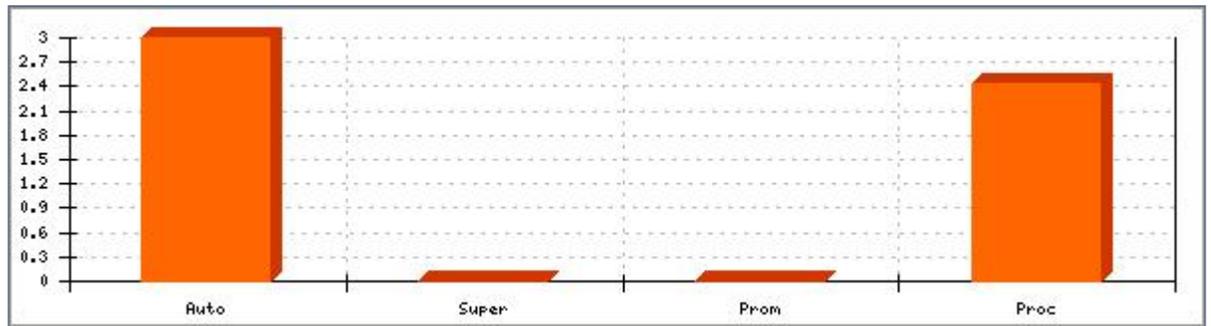
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.40



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (0.00)

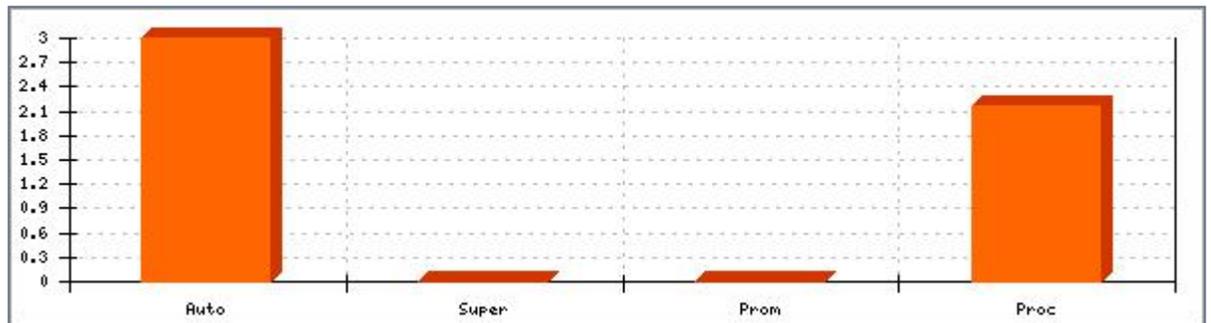
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.44



### Enfoque en Personas

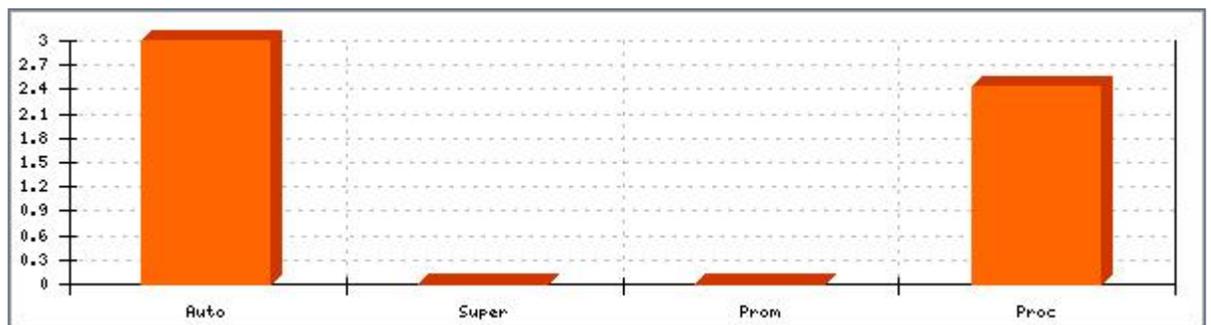
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.16



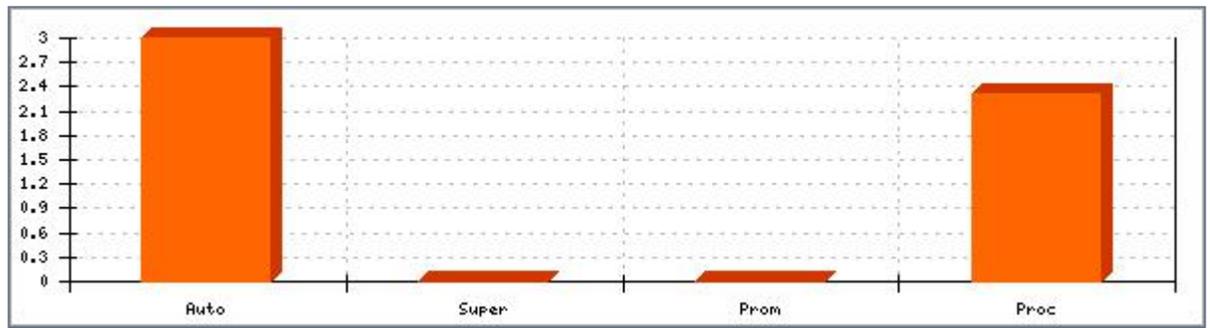
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.44



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (0.00)

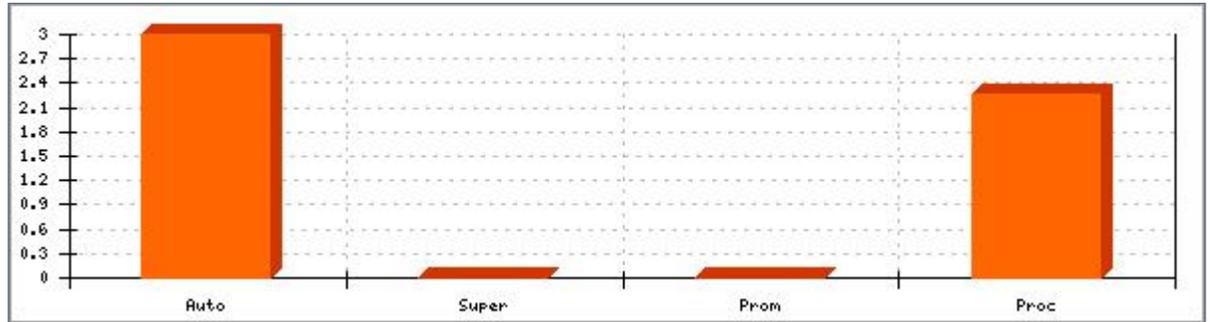
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.31



### Visión Estratégica

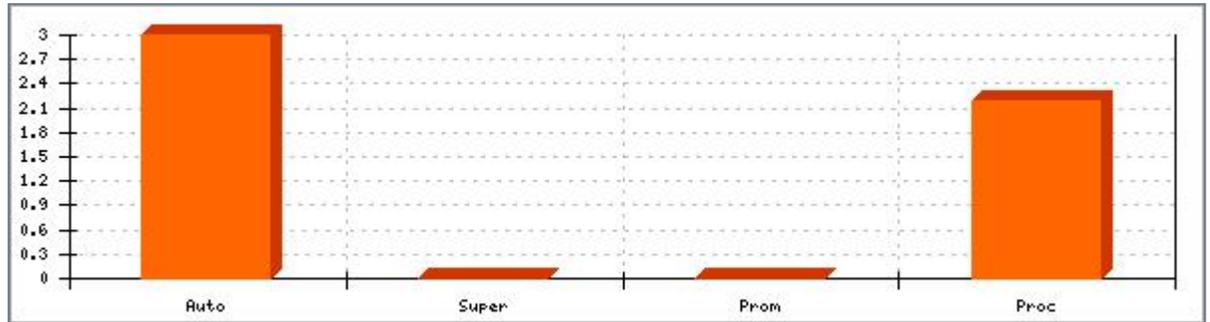
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.27



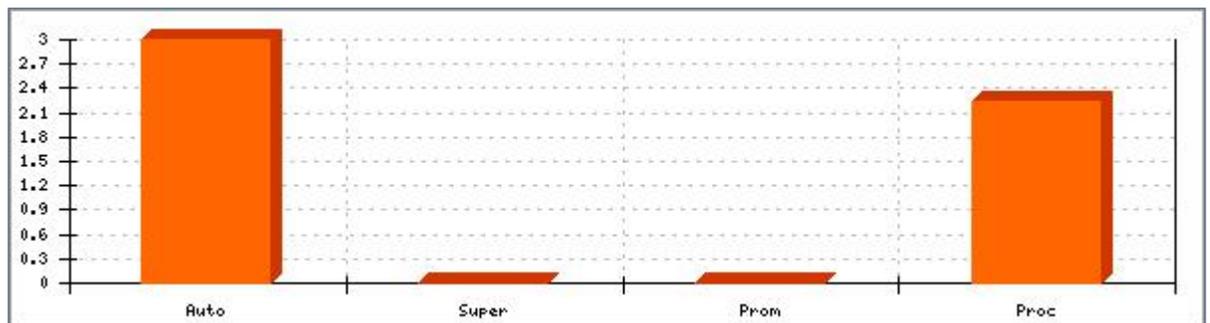
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
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. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.24



### COMENTARIOS

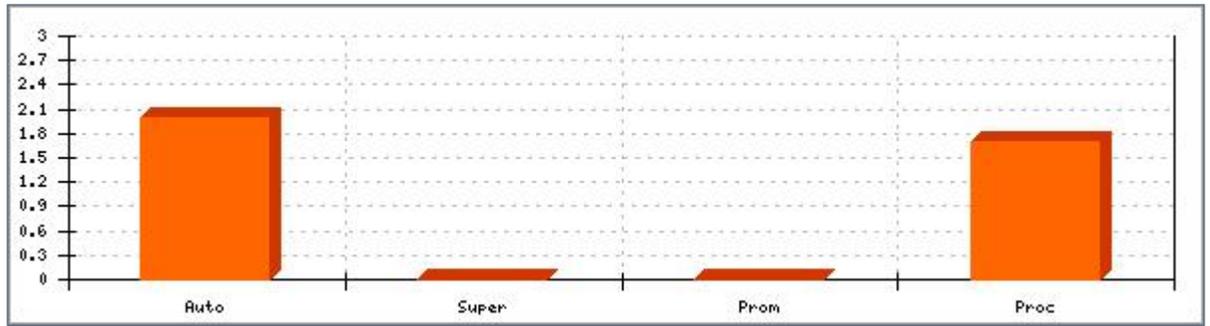
16.-

#### Competencias

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

(0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.70





## Fortalezas y Áreas de Desarrollo



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

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

#### 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 GESTIÓN DE COBRANZA A CARTERA DE CLIENTES QSI - ZONA NORTE

**Autoevaluación :** No se cumplió el 100% por el tema de liquidez de las empresas.

**Supervisor :**

##### 2 PRESENCIA EN PROYECTO AUTOPISTA DEL SOL

**Autoevaluación :** Si se cumplió con lo indicado.

**Supervisor :**

##### 3 PRESENCIA EN PROYECTO DE CARRETERA CUTERVO - CHIPLE

**Autoevaluación :** Si se cumplió en parte ya que la obra se encuentra paralizada por motivos de lluvias hasta marzo del 2018.

**Supervisor :**

##### 4 PRESENCIA EN PROYECTO DE MINI CENTRALES HIDROELECTRICAS

**Autoevaluación :** Se presentó cotizaciones, pero no se concretó ventas ya que la obra se paralizó al 100% y entrará nuevamente a proceso de licitación.

**Supervisor :**

##### 5 REPORTES MENSUALES - ÁREA COMERCIAL QSI

**Autoevaluación :** Si se cumplió con lo indicado.

**Supervisor :**

##### 6 VENTAS DE 615 MIL DOLARES ANUALES - PRODUCTOS ADITIVOS CONSTRUCCIÓN.

**Autoevaluación :** No se cumplió con lo indicado por ventas pérdidas por falta de stock, precio y por especificación de otras marcas de otros proveedores.

**Supervisor :**

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

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

Con visitas a obra de manera mensual o según necesidad solicitada por el cliente, seguimientos vía telefónica, vía correo y enviando con la debida anticipación su fabricación o reserva de stock.

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

Trabajando muchas veces fuera del horario de trabajo y viajando días no laborables para cumplir con los clientes, como colocando de mi dinero ya que el ASL a veces demoran en abonarlo para los viajes programados, obsequios de uniformes para los clientes y cumpliendo con todos los parámetros y políticas de QSI establecidas.

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

Coordinando siempre con todas las áreas involucradas y trabajando siempre en equipo y apoyando a los compañeros, aunque muchas veces no es recíproco por parte de algunas áreas al momento de canalizar las ventas, como fabricación o pasar pedidos, necesitamos respuestas más inmediatas.

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

Siempre orientando a los compañeros la experiencia alcanzada en la parte técnica y comercial en todos los años laborando en QSI en todo lo que esta a mi alcance y conocimiento.

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

Enviando el Forecast, Pipeline, buscando nuevos distribuidores, visitando nuevos proyectos y logrando nuevos nichos de negocio como oportunidades de venta, planeación semanal de fabricación, reservando stock y fabricación con la debida anticipación, mejores precios y asesoría técnica y comercial en obra como vía telefónica y correo.

## 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.- Charlas de Capacitación a clientes a partir de Abril. 2.- Buscar nuevos clientes y distribuidores a partir de marzo.

#### 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 en las ventas. 2.- Incremento en la cantidad de nuevos clientes.

### 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

1.- Más que competencias críticas a mi entender sería la de mejora continua o desarrollo que en este caso en el Kick Off se explicó sobre las nuevas herramientas que nos van a brindar a través del software (C4C y CRM) que nos van ayudar bastante en nuestros funciones y objetivos. 2.- Stock local e importado como precios más competitivos.

#### Indicador

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

1.- C4C y CRM. 2.- Incremento en 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

