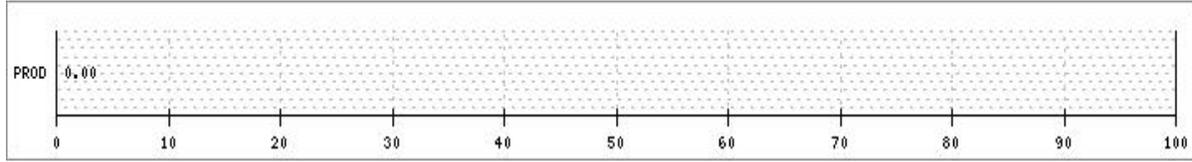


EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

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%	1.67	0.00	0.00
3	Trabajo en Equipo --	20.00%	3.00	0.00	0.00
4	Enfoque en Personas --	20.00%	2.00	0.00	0.00
5	Visión Estratégica --	20.00%	3.00	0.00	0.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Fidelización a clientes --	10%	100.00	0.00	0.00
2	Logro de ventas vs metas en la zona Oriente --	50%	0.00	0.00	0.00
3	Logros de ventas vs metas en la Zona Norte --	30%	100.00	0.00	0.00
4	Logros de ventas vs metas en QSI --	10%	80.00	0.00	0.00
				Promedio :	0.00
				Promedio en Porcentaje :	0.00%

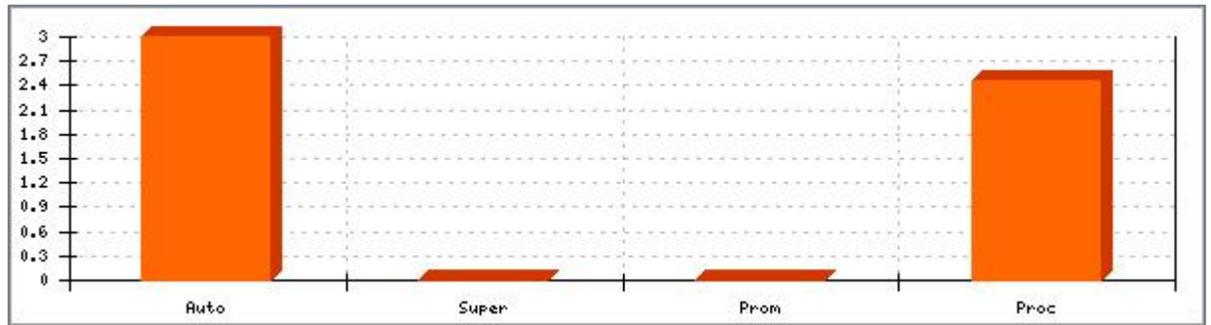
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

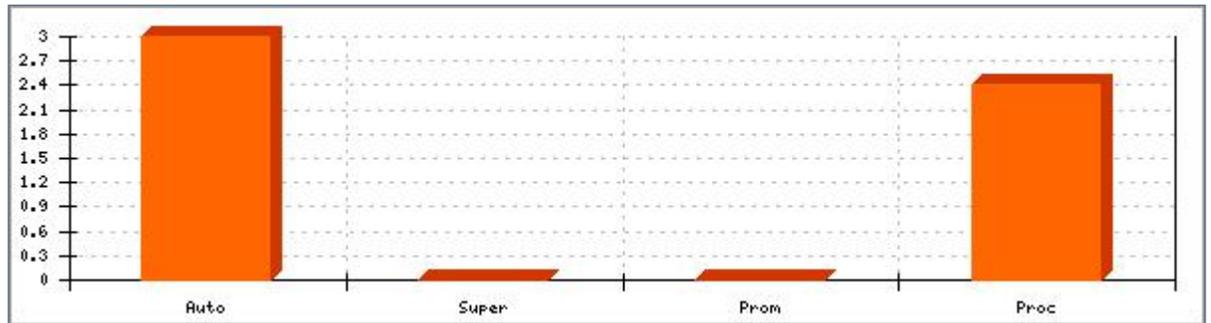
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (0.00)

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



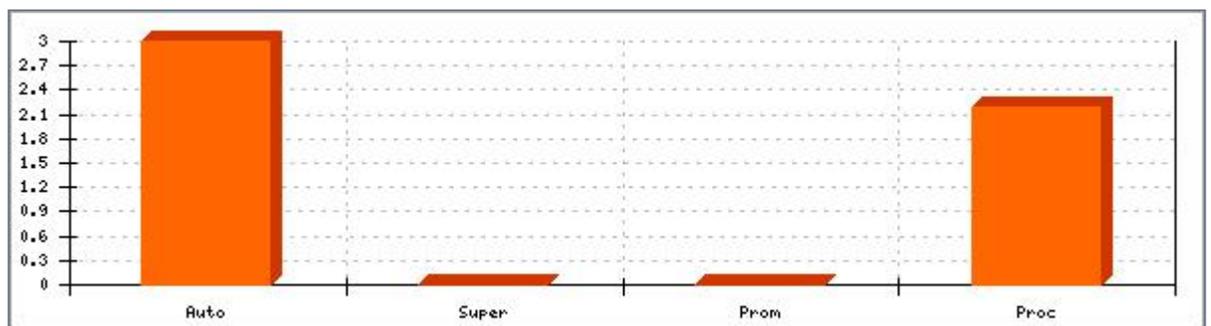
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (0.00)

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)

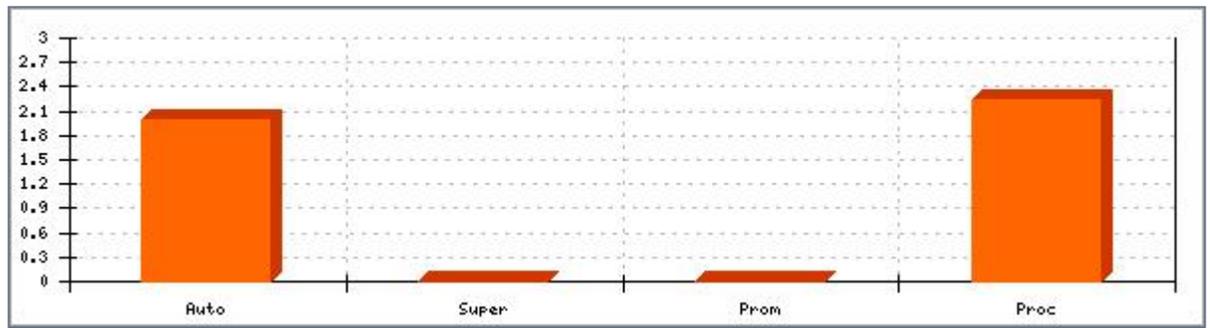
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

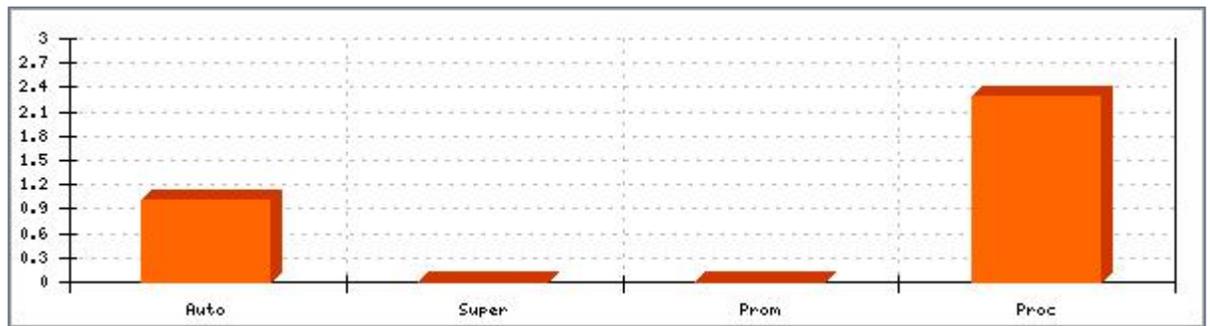
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.23



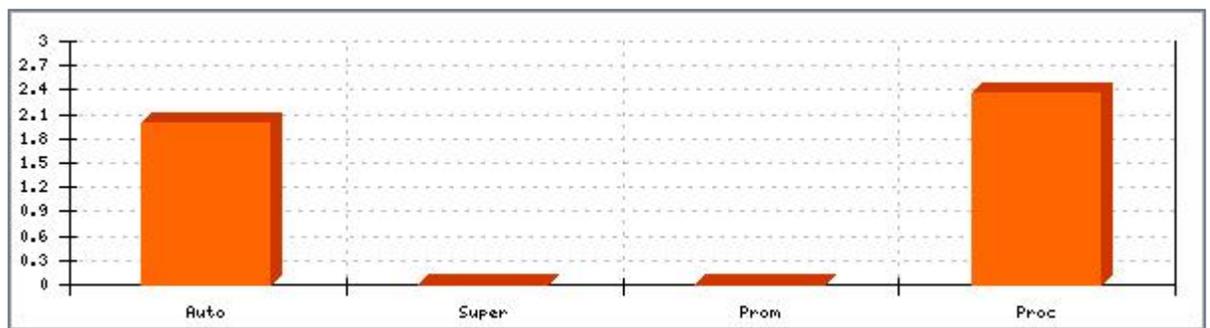
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
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)

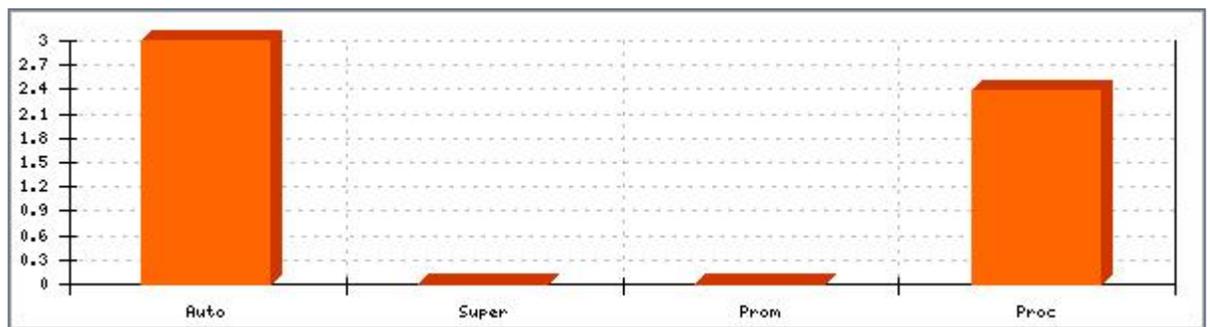
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

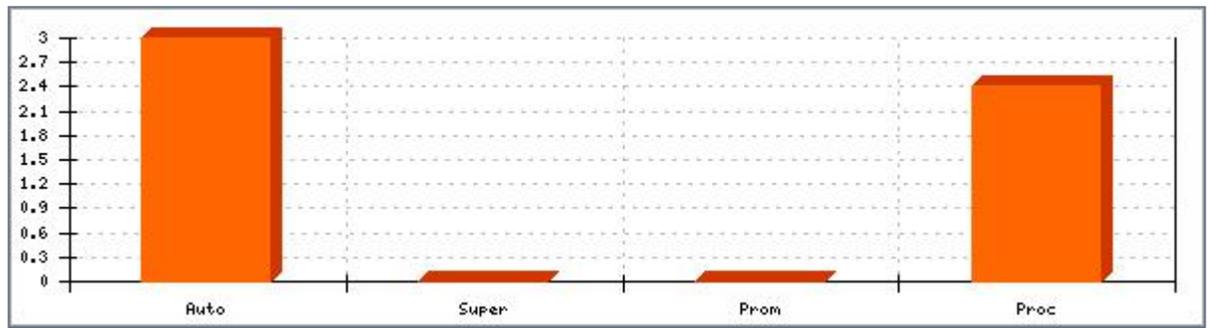
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (0.00)

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



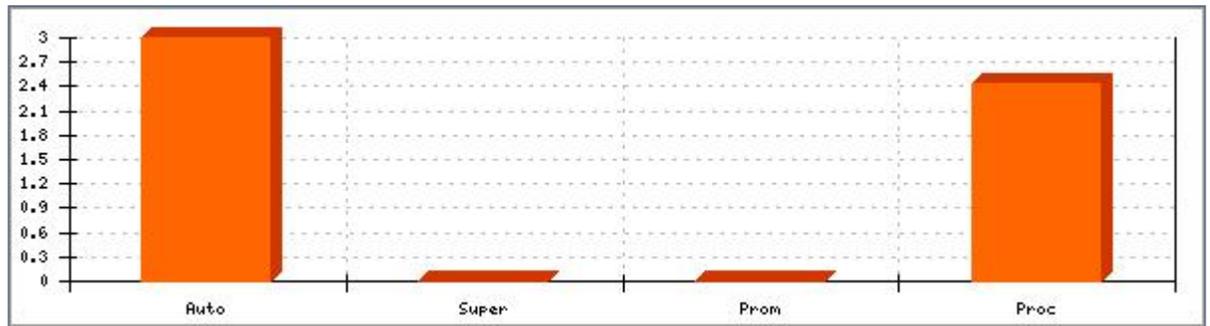
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (0.00)

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)

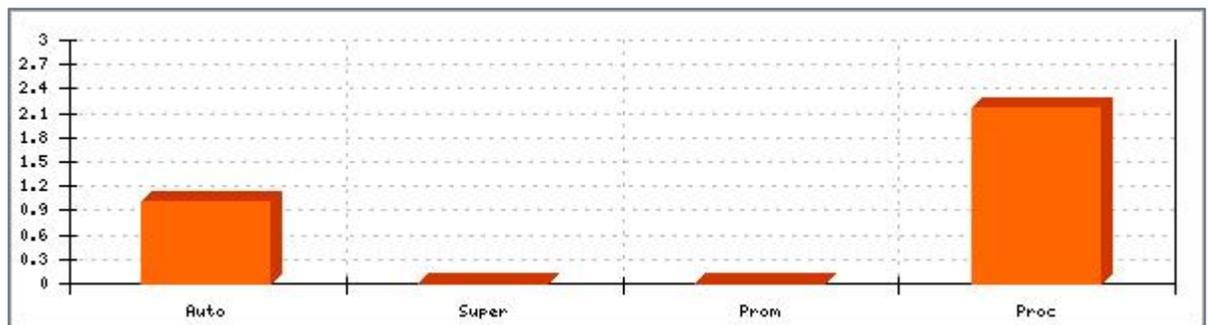
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

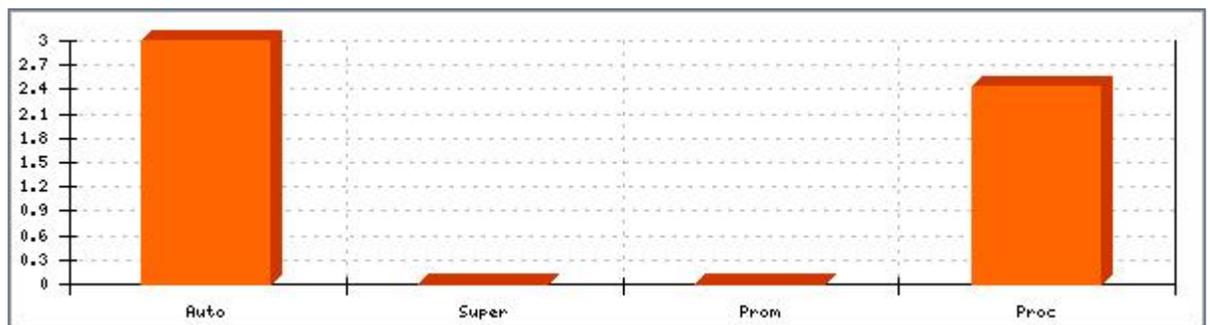
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.16



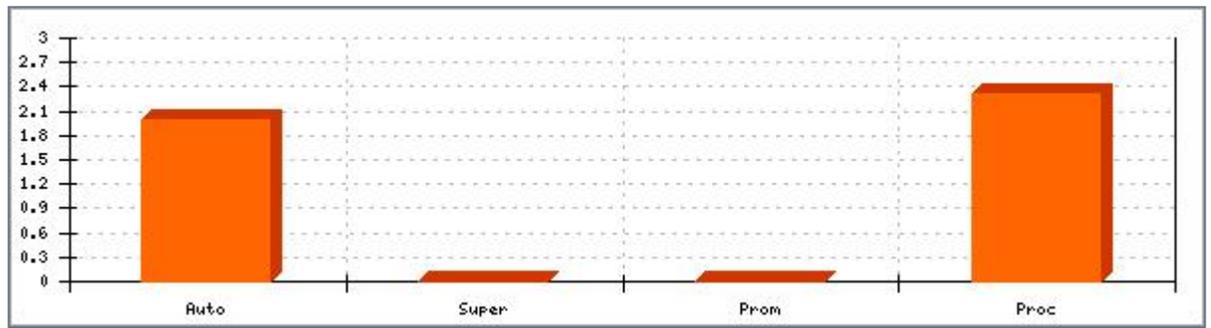
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (0.00)

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)

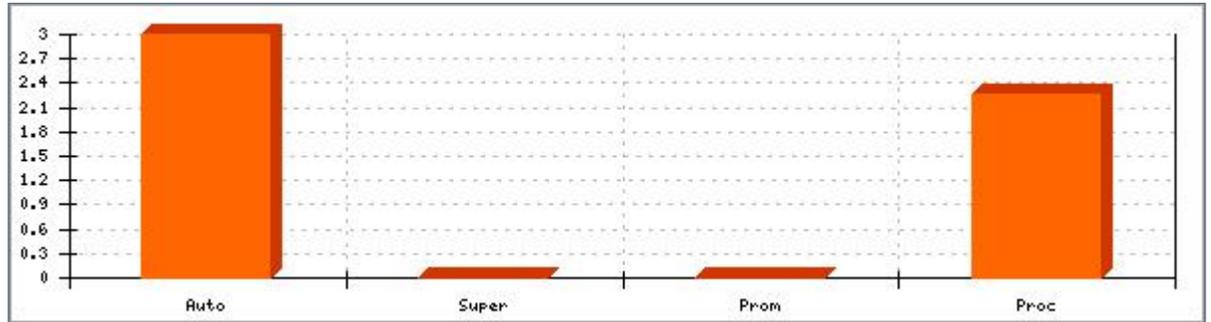
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

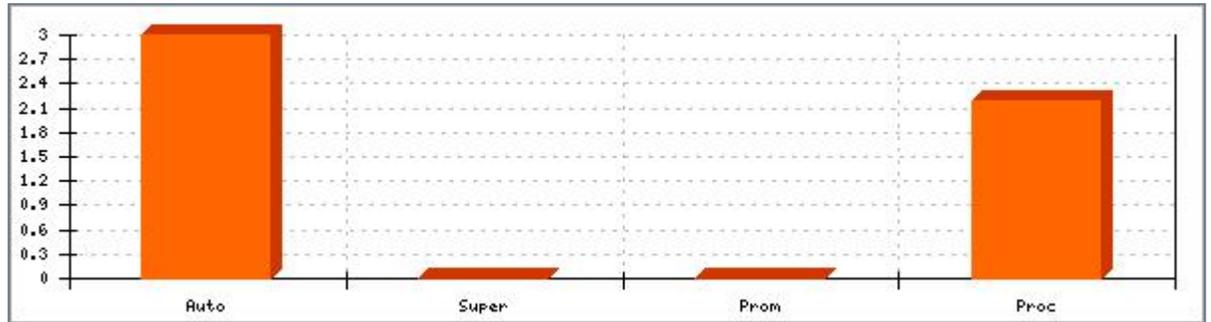
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (0.00)

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



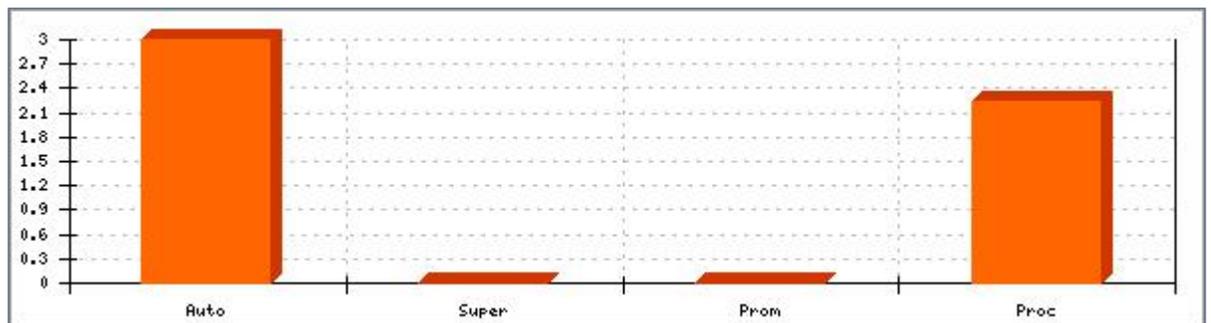
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (0.00)

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

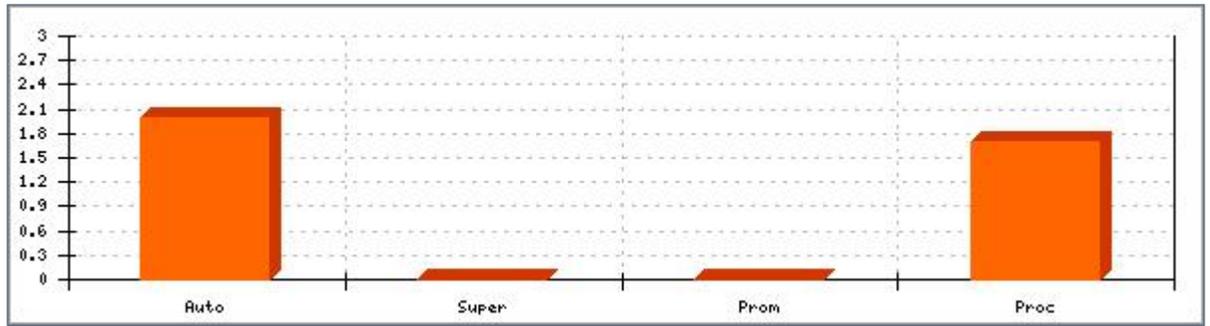
16.-

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 Fidelización a clientes

Autoevaluación : Se realizó todo lo indicado en descripción

Supervisor :

2 Logro de ventas vs metas en la zona Oriente

Autoevaluación : Nunca se formalizó el ser representante de ventas

Supervisor :

3 Logros de ventas vs metas en la Zona Norte

Autoevaluación : Se apoyo a la zona norte en concretar algunas ventas.

Supervisor :

4 Logros de ventas vs metas en QSI

Autoevaluación : Como apoyo en concretar ventas y sumen a la meta de QSI 2017.

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Siempre al realizar una visita o asesoramiento técnico a un cliente se le pregunta su necesidad y el producto que mejor se desempeñe para su labor.

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

A pesar que no tenemos muchos recursos por parte de nuestra empresa hacemos lo imposible por llegar a la meta. Un ejemplo claro es capacitar sin tener equipos, y hasta a veces sin propagando o publicidad, en donde captamos a posibles clientes nuevos.

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

Tratamos de cumplir con nuestros clientes con el apoyo que podamos dar cada uno de nosotros. pero siempre asistiendo a nuestro cliente.

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

En mi caso no tengo personal a mi cargo, pero en mí, las personas responsables no manifestaron un crecimiento profesional dentro de la empresa.

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

El apoyo y la comprensión de la estrategia es muy importante, cuando se trata de realizar un plan estratégico todos nos involucramos con el fin de obtener una venta.

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

Indicador

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

1) Las ventas semestrales 2) El reconocimiento en el mercado y directamente mejorando nuestras ventas.

Competencias

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

Orientación a resultados;-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

1) Stock de productos con mayor rotación, siempre tener en almacén. 2) Todos debemos virar al mismo sentido, se fracasa cuando no hay un patrón que se respete.(respetar sus zonas entregadas a su cargo de cada representante de venta)

Indicador

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

1) Cuando se facture mas en el mes, por que no se fallará al cliente por stock. 2) Se visualizaría un orden en ventas y tipos de cliente a su cargo de cada zona.



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

