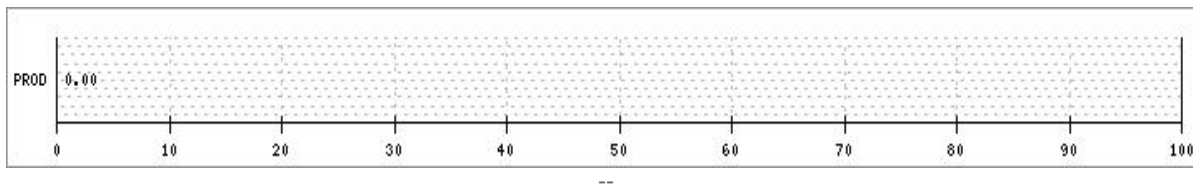


EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - QSI

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%	2.67	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cumplir con el 80% de las pruebas para el total de los proyectos asistidos --	20%	70.00	0.00	0.00
2	Cumplir satisfactoriamente los trabajos asignados hasta un 80% del total según requerimiento del cliente o área comercial --	20%	70.00	0.00	0.00
3	Minimizar accidentes que fuera a causa por trabajo y/o uso inadecuado de Epp's y/o uso de herramientas defectuosas o en mal estado --	20%	100.00	0.00	0.00
4	Reducir gastos en ASL por diversos trabajos mal planificados, dentro y fuera de la capital --	20%	100.00	0.00	0.00
5	Reducir perdidas o daños de herramientas activos fijos o no, en los viajes que se realicen dentro o fuera de la capital --	20%	100.00	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



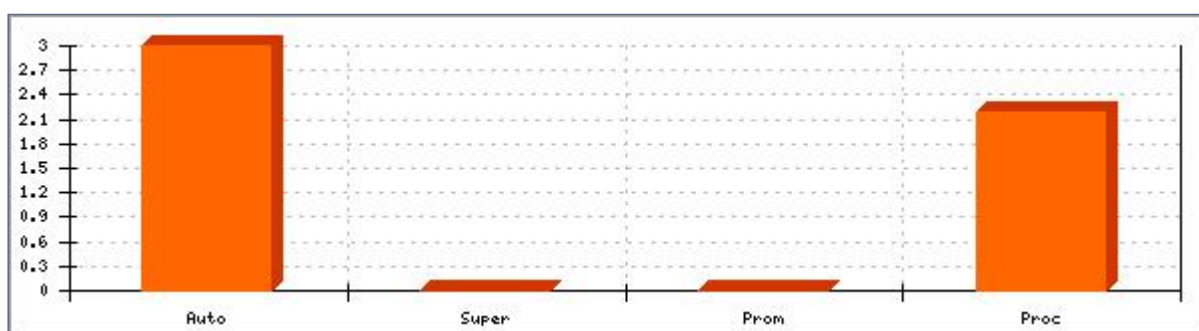
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (0.00)

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)

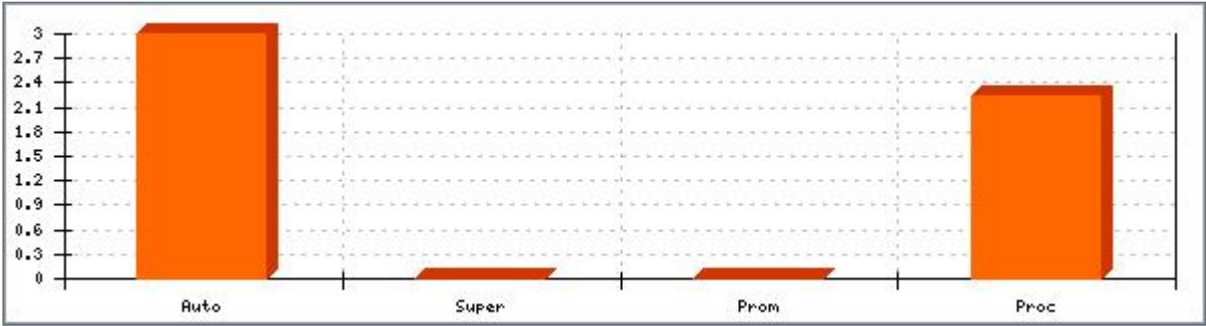
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.19



Orientación a resultados

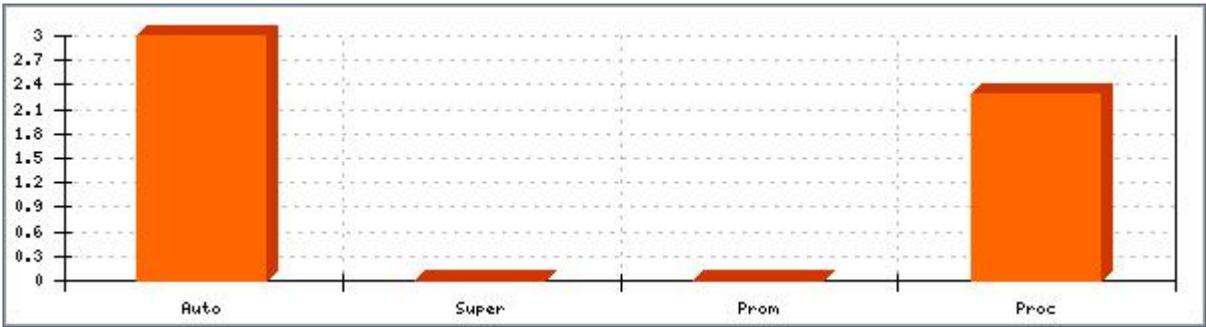
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (0.00)

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



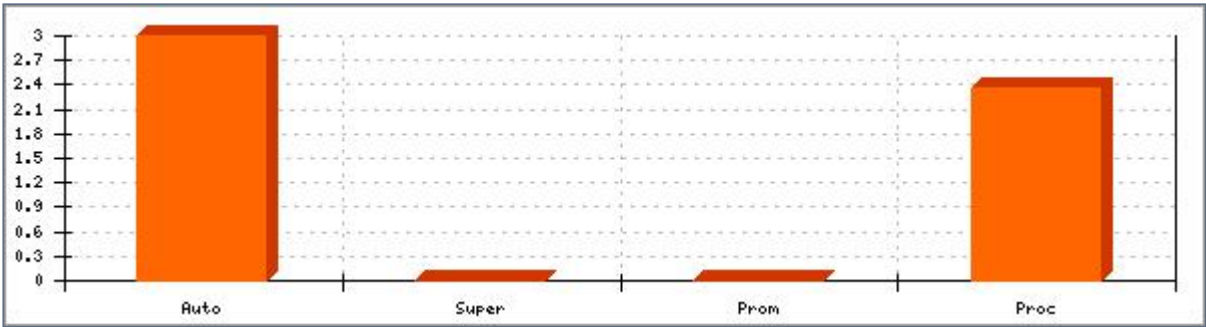
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (0.00)

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)

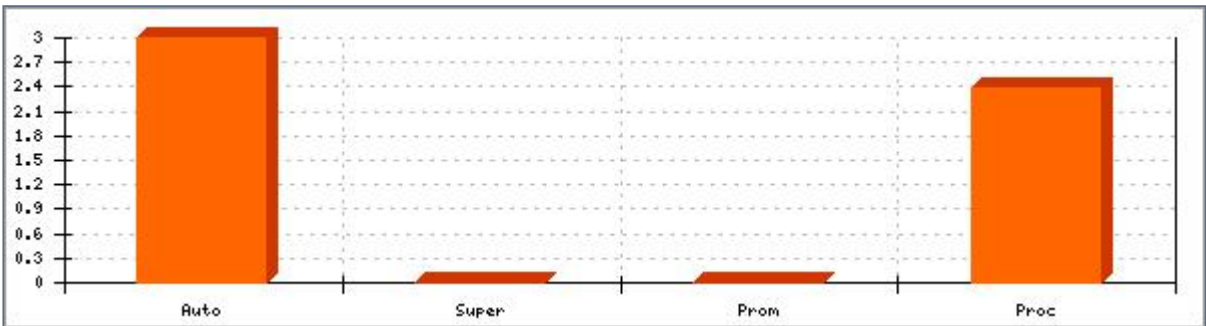
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.35



Trabajo en Equipo

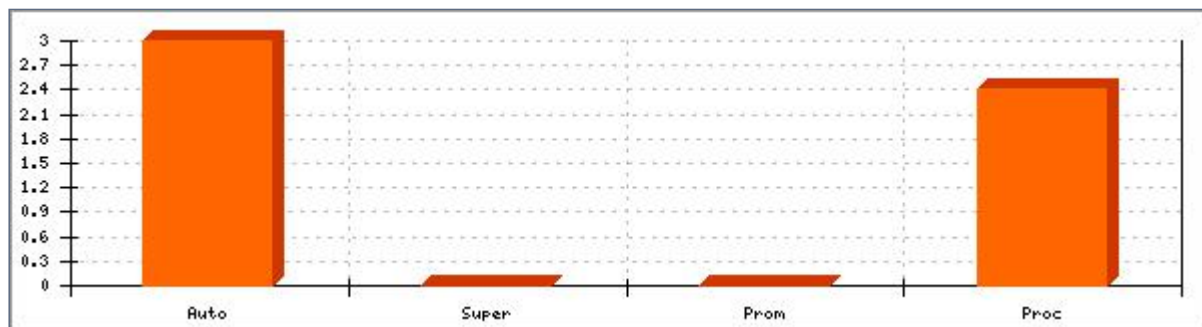
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (0.00)

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



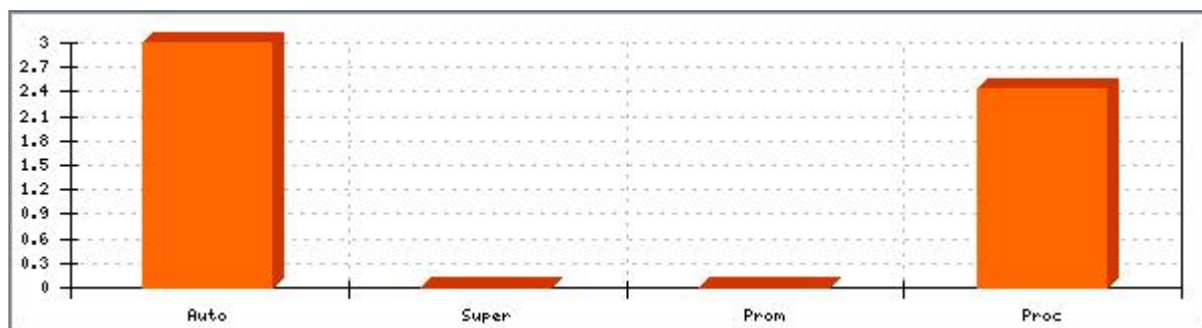
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (0.00)

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)

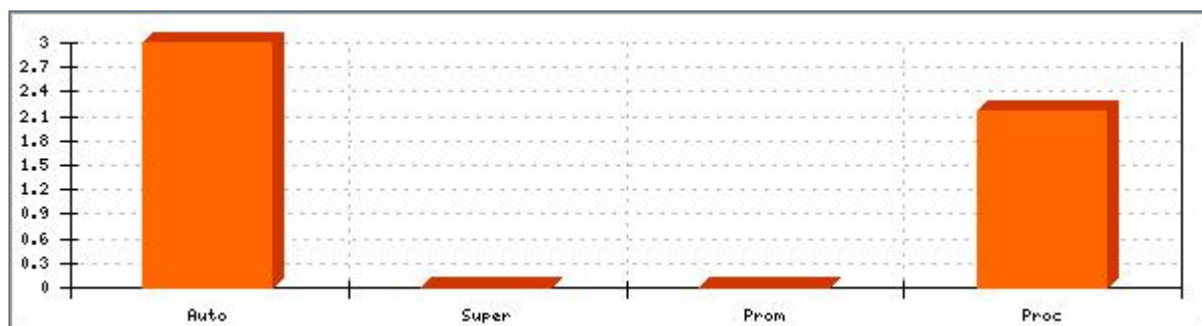
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.44



Enfoque en Personas

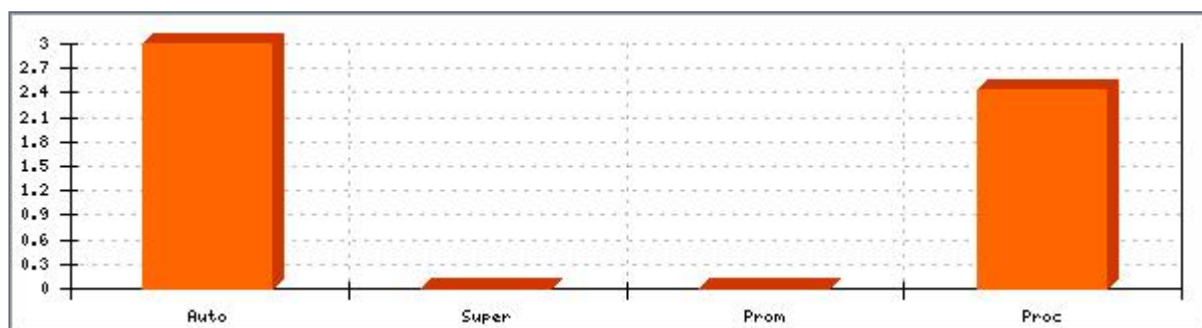
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (0.00)

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



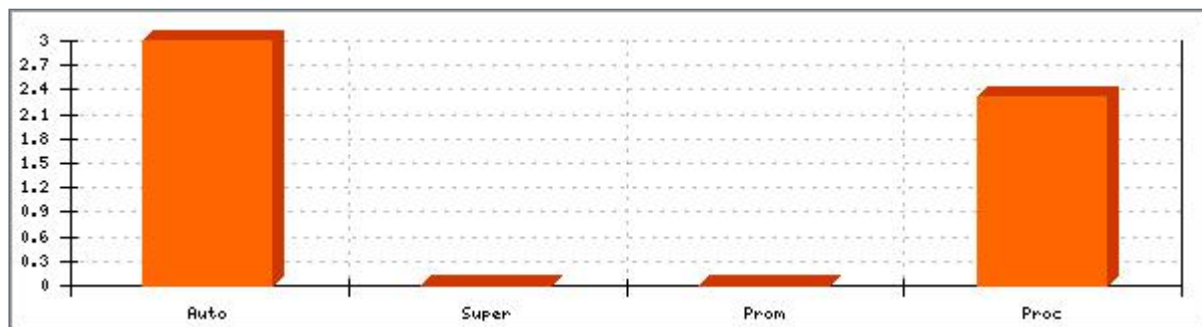
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (0.00)

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)

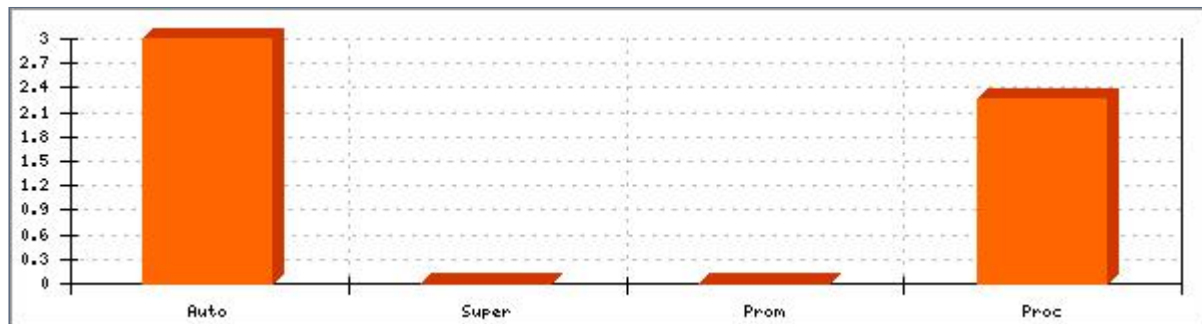
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.31



Visión Estratégica

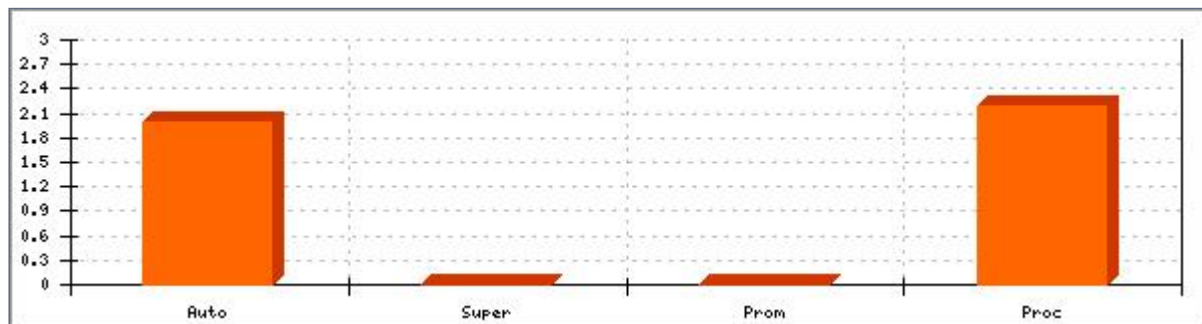
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (0.00)

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	2.00
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

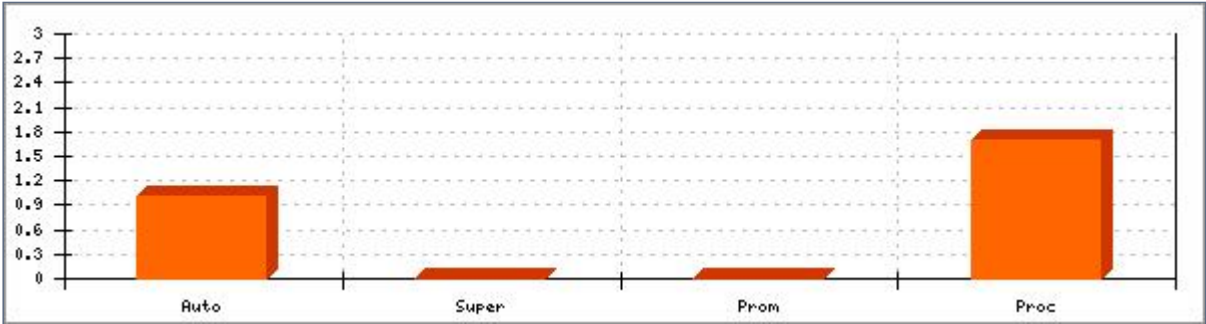
16.-

Competencias

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

(0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
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 Cumplir con el 80% de las pruebas para el total de los proyectos asistidos**

Autoevaluación : FALTA DE EQUIPOS

Supervisor :

2 Cumplir satisfactoriamente los trabajos asignados hasta un 80% del total según requerimiento del cliente o área comercial

Autoevaluación : NO HAY EQUIPOS PARA CUMPLIR LAS METAS TRAZADAS

Supervisor :

3 Minimizar accidentes que fuera a causa por trabajo y/o uso inadecuado de Epp's y/o uso de herramientas defectuosas o en mal estado

Autoevaluación : SE CUMPLIO LA META

Supervisor :

4 Reducir gastos en ASL por diversos trabajos mal planificados, dentro y fuera de la capital

Autoevaluación : SE CUMPLIO LA META

Supervisor :

5 Reducir perdidas o daños de herramientas activos fijos o no, en los viajes que se realicen dentro o fuera de la capital

Autoevaluación : SE CUMPLIO A META

Supervisor :

Comentarios de Competencias**AUTOEVALUACIÓN**

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.
ESTAMOS TRABAJANDO CADA DIA PARA PODER BRINDAR EL MEJOR SERVICIO DE CALIDAD AL CLIENTE

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.
ME ENCUENTRO CAPACITADO PARA TRABAJAR EN EQUIPO Y BAJO ALTA PRECION

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.
PROMUEVO EL DESARROLLO DEL EQUIPO

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Enfoque a Personas.
ME RELACIONO CON MIS COMPAÑEROS PARA PODER BRINDAR NUESTRO MEJOR ESFUERZO

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica.
ME INTERESO POR APRENDER LOS PLANES Y ESTRATEGIAS A MEDIANO Y LARGO PLAZO

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

MEJOR INFORMACIÓN HACIA NUESTROS CLIENTES CAPACITACIONES TENER MAS LLEGADA AL CLIENTE CON CURSOS HACIA ELLOS

Indicador

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

CON MAYOR INFORMACION

Competencias

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

Orientación al cliente;-

Acciones

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

ORIENTAR AL CLIENTE CON NUEVOS Y MEJORES PRODUCTOS

Indicador

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

BRINDANDO CURSOS A LOS CLIENTES Y MONITARENADO LAS CAPACITACIONES HACIA ELLOS



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

