

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-02-14 07:19:21** hasta el **2018-02-14 12:02:27**

Datos Personales

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

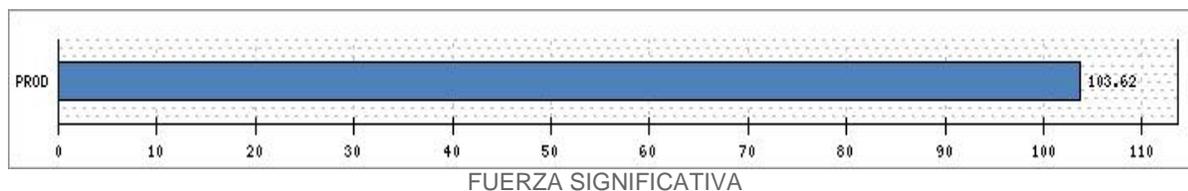
No. Identificación :	16720845
Nombres :	ERICK GEOVANO
Apellidos :	VELASQUEZ CHIRINOS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIMICA SUIZA
Departamento :	UNV/UNSL
Cargo :	JEFE DE OFICINA PROVINCIAS TRUJILLO
Nivel Jerárquico :	JEFE
Jefe Inmediato :	JORGE ROBERTO OCAÑA ECHEGARAY
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

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

Resumen General

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



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Subor	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	0.00%	3.00	0.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados --	0.00%	3.00	0.00	3.00	3.00
3	Trabajo en Equipo --	0.00%	3.00	0.00	3.00	3.00
4	Comunicación --	0.00%	2.67	0.00	3.00	3.00
5	Visión Estratégica --	0.00%	2.67	0.00	2.67	2.67
6	PLAN DE MEJORA --	0.00%	2.00	0.00	1.00	1.00
Promedio :						0.00
Promedio en Porcentaje :						0.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Clima Laboral 2017. FUERZA SIGNIFICATIVA	10%	108.00	108.00	108.00
2	DSO 2017 = 60 días. HABILIDOSO	25%	83.00	83.00	83.00
3	Morosidad 4.63%. FUERZA SIGNIFICATIVA	25%	130.88	130.88	130.88
4	Ventas. HABILIDOSO	40%	98.38	98.38	98.38
Promedio :					103.62
Promedio en Porcentaje :					103.62%

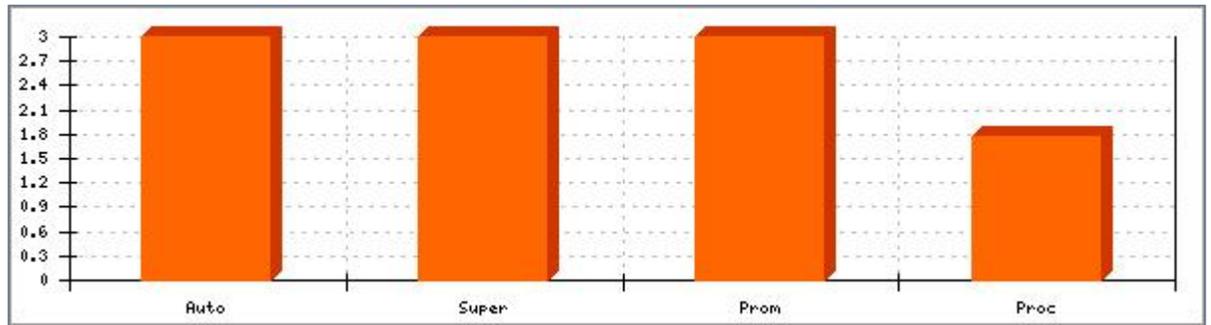
Análisis por Pregunta

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

Orientación al cliente

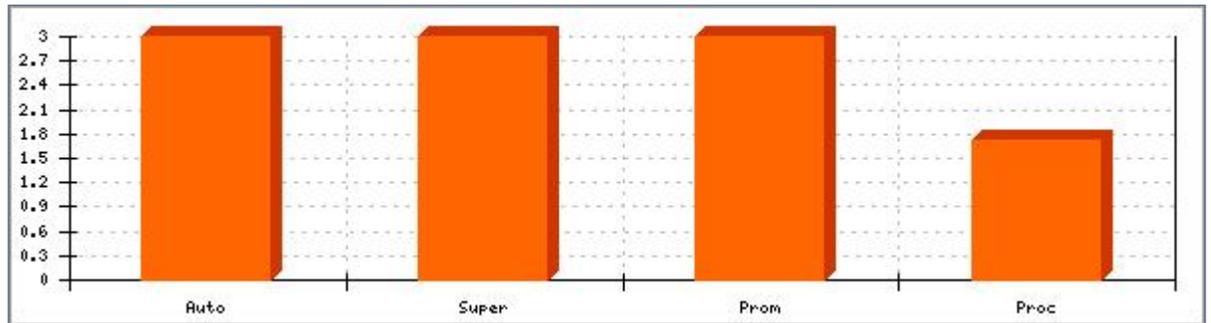
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.76



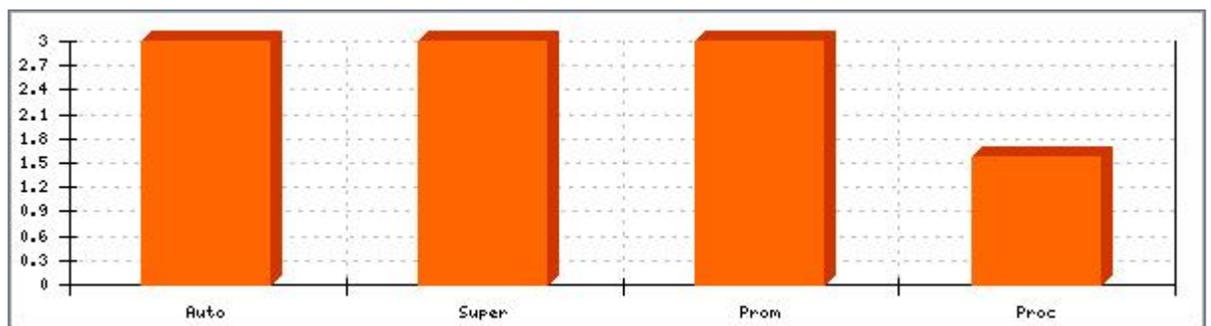
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.72



3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

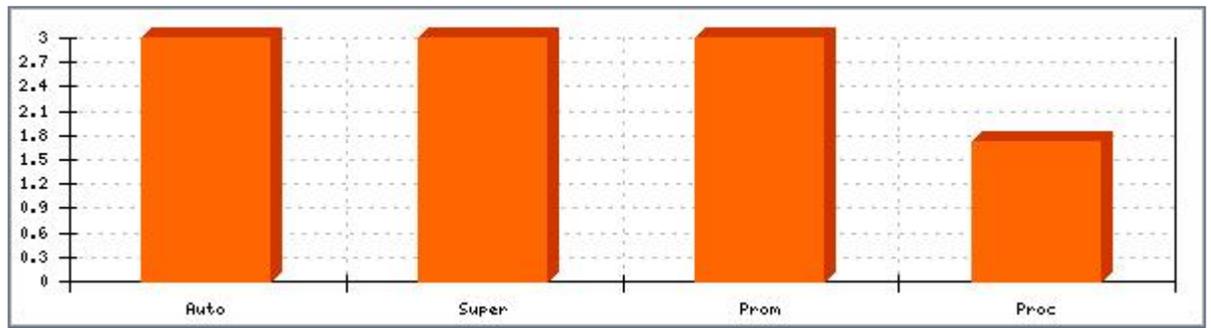
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.57



Orientación a resultados

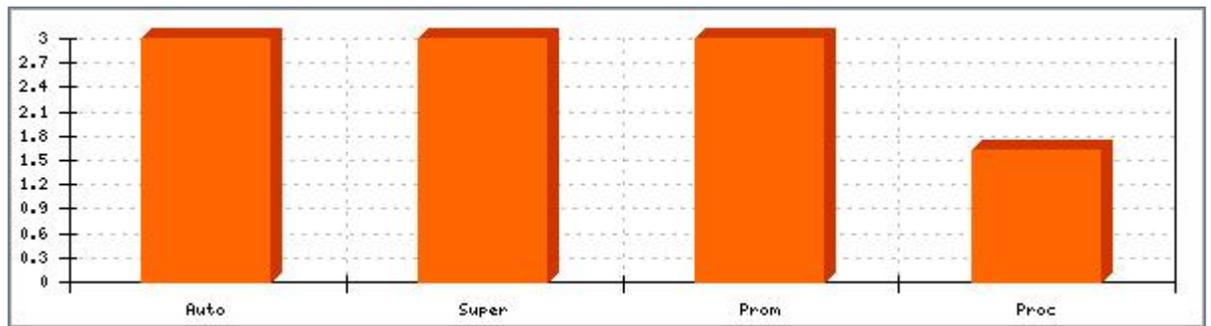
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.72



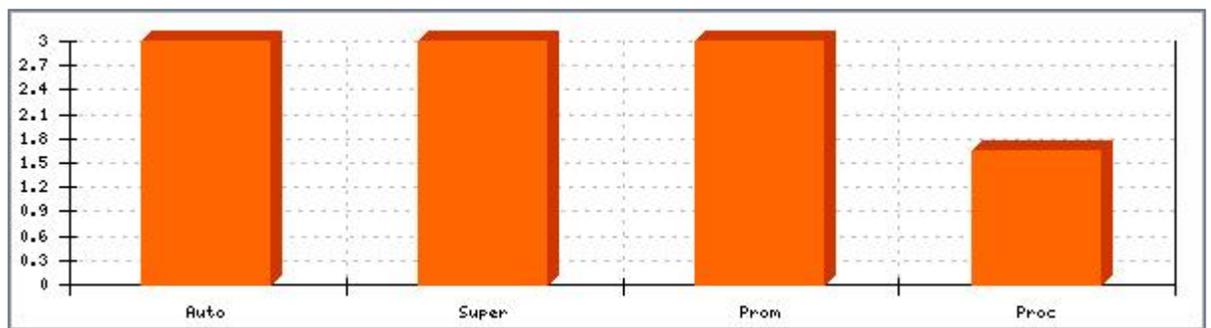
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.62



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)

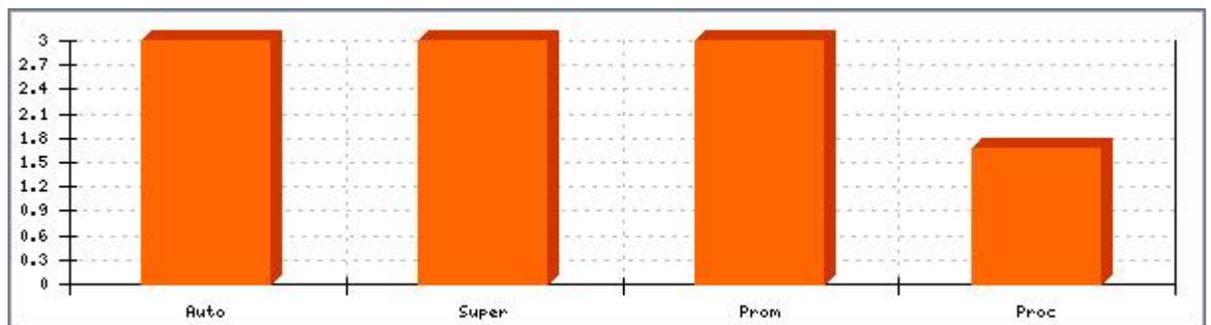
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.64



Trabajo en Equipo

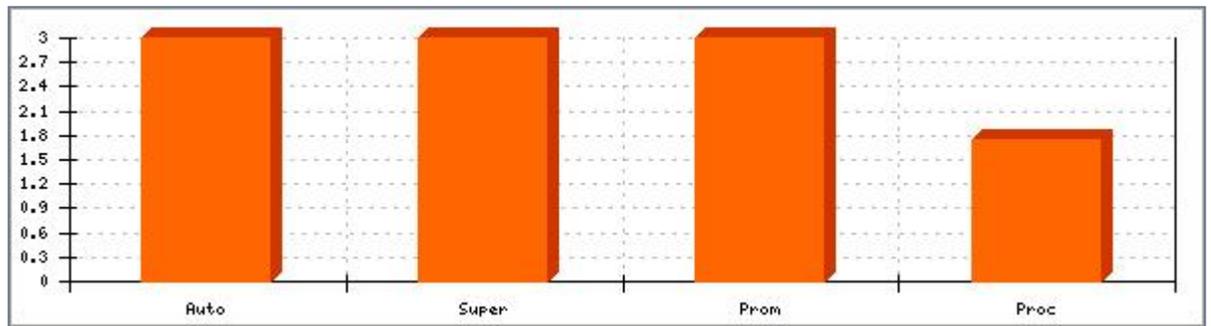
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.68



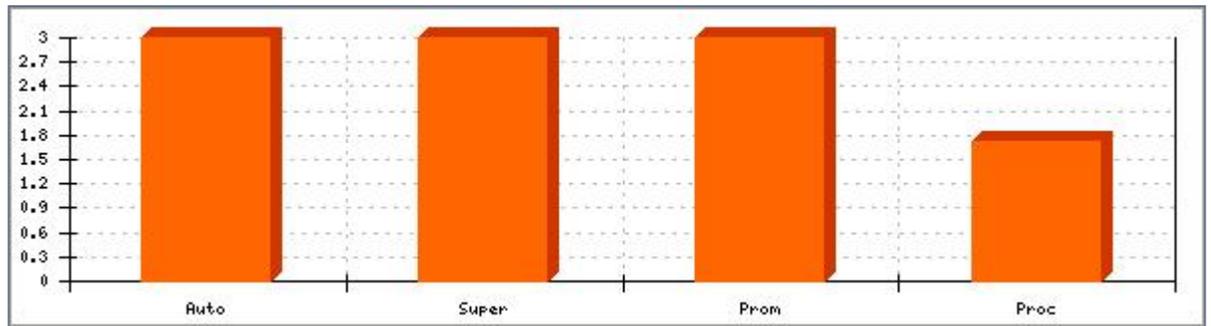
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.74



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (3.00)

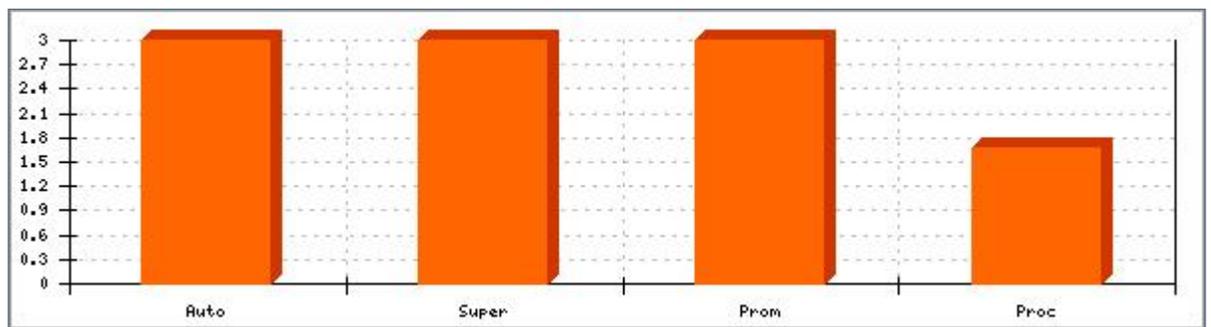
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.71



Comunicación

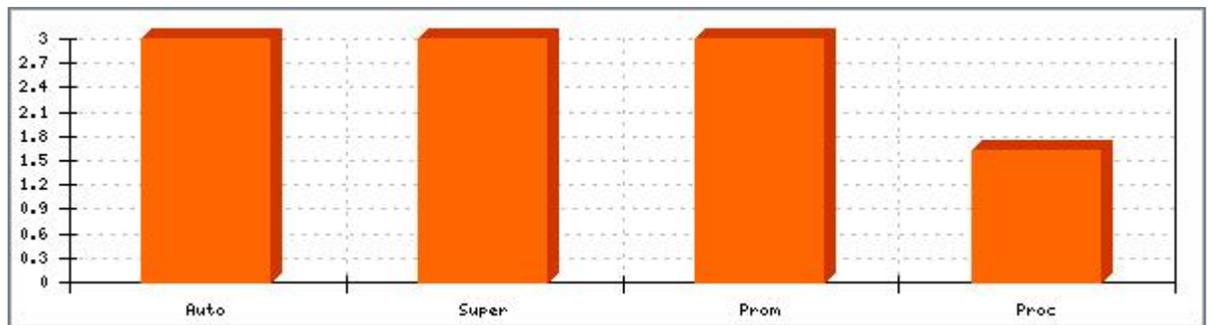
10.- Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.68



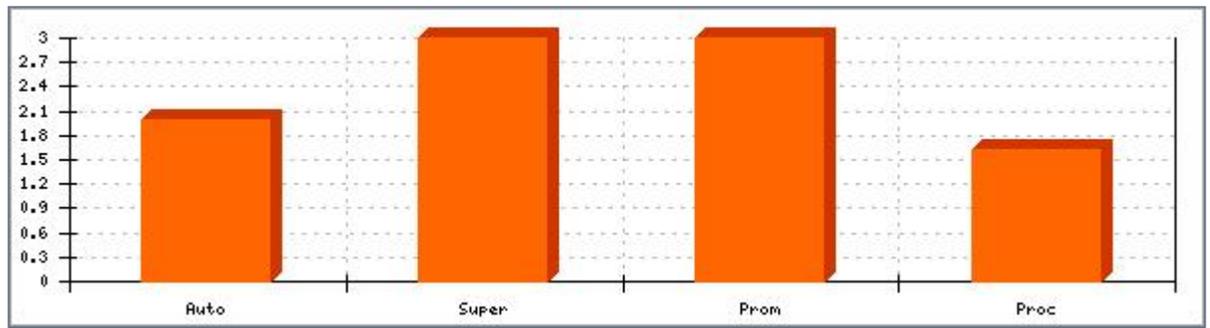
11.- Facilita un intercambio activo de opiniones a través de toda la organización: Escucha activamente presta atención, indaga y profundiza en la información. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.63



12.- Solicita e incorpora otras opiniones cuando debe valorar o tomar una decisión. (3.00)

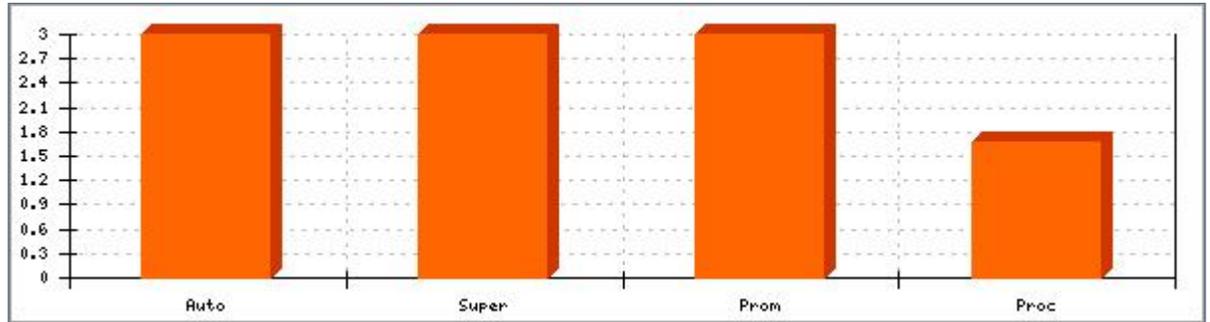
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.63



Visión Estratégica

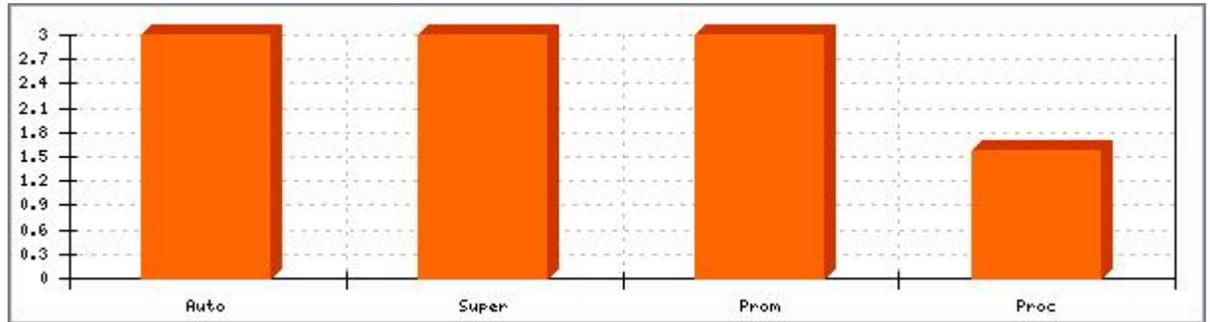
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.66



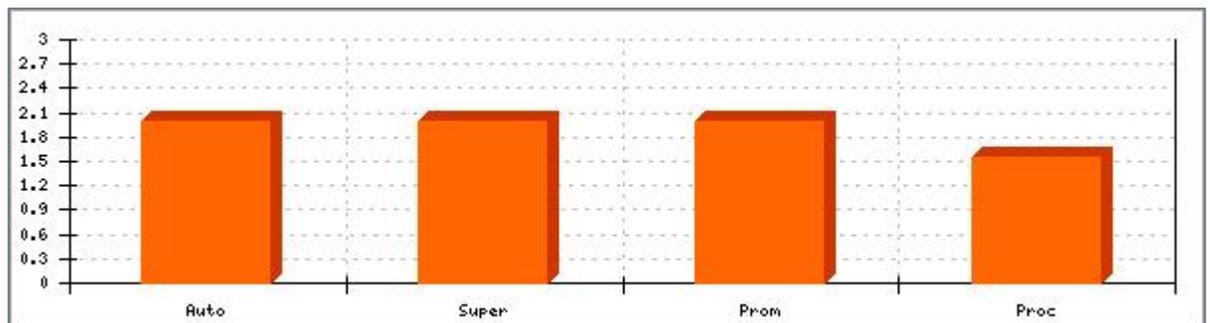
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.58



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. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.56



PLAN DE MEJORA

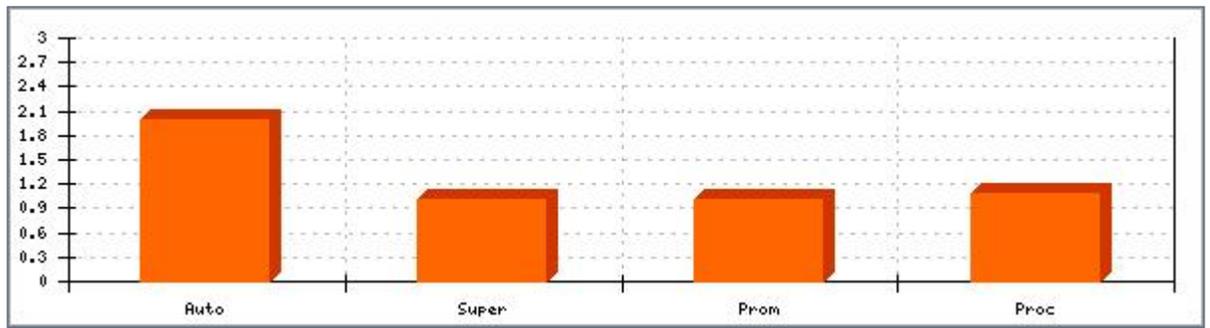
16.-

Competencias

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

(1.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.00
Promedio Proceso	1.08



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL 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 al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación al cliente) Se anticipa a 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%
(Comunicación) Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos	100.00%
(Comunicación) Facilita un intercambio activo de opiniones a través de toda la organización: Escucha activamente presta atención, indaga y profundiza en la información.	100.00%
(Comunicación) Solicita e incorpora otras opiniones cuando debe valorar o tomar una decisión.	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%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Clima Laboral 2017.

Autoevaluación : Crecimiento del 5.26% vs el 2016 (04 puntos) / Clima Laboral 2016 = 76%, Clima Laboral 2017 = 80%. Crecimiento vs el objetivo 2017 = 8% (06 puntos).

Supervisor : Crecimiento de 4 puntos vs Año 2,016. 80% como resultado de nivel de satisfacción. Objetivo cumplido.

2 DSO 2017 = 60 días.

Autoevaluación : No se logró este objetivo, terminamos el 2017 con 10 puntos sobre el 2016. DSO 2016 = 60 días. DSO 2017 = 70 días.

Supervisor : No se llega al nivel esperado de DSO. 10 días adicionales sobre resultado 2,016. Objetivo no cumplido.

3 Morosidad 4.63%.

Autoevaluación : En el 2017 logramos mantener una morosidad promedio del 3.2%, lo que representa -1.43% vs el 2016

Supervisor : Se ha reducido en buen nivel el índice de morosidad. Morosidad promedio año 2,017 ==> 3.2%. Objetivo cumplido.

4 Ventas.

Autoevaluación : GAP se da por el canal institucional, en Roche no se realizó la compra de productos Oncológicos aproximadamente S/1,500,000 soles, en el 2016 si se dio esta compra.

Supervisor : No se llega al nivel esperado de crecimiento vs Año 2,016. No se logra el Objetivo.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Ejemplo 01: Cliente Vantive = personalmente atendí a un cliente y le entregué su pedido, previa revisión y embalaje del pedido revisado. Ejemplo 02: atención a las representadas = Personal de las líneas que distribuimos requieren servicios y espacios para sus reuniones y capacitaciones, atención mas reciente el 25.01.18 Reunión de IQFARMA con Cliente ISIS 07:00 am. Ejemplo 03: atención directa a clientes = comunicación vía Mail, celular, y WP, directamente con los clientes para consultas y soluciones de problemas.

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

1.- Ejecución de proyecciones semanales, y cierres de venta semanales, objetivo lograr el 105% de cumplimiento para cada vendedor. 2.- Morosidad mensual menor al 5%. 3.- Mejora del clima laboral. 4.- En reuniones mensuales brindamos desayunos, algunas veces asumo los gastos, o preparo yo mismo parte del desayuno que brindamos. 5.- En reuniones mensuales iniciamos con charlas sobre cambio y actitud positiva. 6.- Ejecución de seguimientos en comunicaciones directas con la FFVV y por medios electrónicos.

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

1.- En el transcurso del 2016 se detectaron conflictos entre algunos colaboradores de las áreas de Venta y Fico, con el personal involucrado se ejecutaron reuniones individuales y grupales para sensibilizar y buscar un buen ambiente de trabajo. 2.- Mensualmente y al cierre de cada mes mediante una comunicación oficial se agradece por el esfuerzo de cada colaborador resaltando el trabajo en equipo. 3.- Los reconocimientos a la gestión de Trujillo siempre son de conocimiento a la FFVV resaltando el logro por el trabajo en equipo. 4.- En reuniones de Inicio de mes siempre resaltamos el trabajo en equipo. 5.- Ultima ponencia por capacitador externo se trabajo mucho el concepto de trabajo en equipo.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comunicación

1.- En reuniones grupales se promueve la participación y dialogo. 2.- En reuniones directas y personales se escucha al colaborador y se propicia la apertura para mayor desenvolvimiento y comunicación del colaborador, de esa forma llegamos al centro del problema para la solución. 3.- En reuniones de inicio de mes se refuerzan las comunicaciones buscando la comprensión del colaborador, la idea es lograr que las cosas se realicen por convicción.

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

1.- Identificación de conflictos vendedor - cliente , para asegurar fidelización y continuidad del negocio, involucración directa. 2.- Evaluación del talento y Alineación hacia los objetivos de la empresa. 3.- Acercamiento entre las Áreas de UNV y Soporte para asegurar el cumplimiento de los objetivos. 4.- Atención y trabajo permanente con el cliente interno (líneas que representamos).

SUPERVISOR

Feedback

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

