

## 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 11:21:32** hasta el **2018-02-15 06:57:07**

## Datos Personales

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

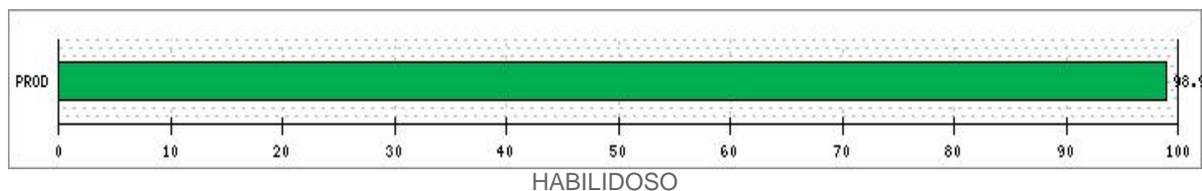
No. Identificación :	4730416
Nombres :	PEPE EDWIN
Apellidos :	CHURA DIAZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIMICA SUIZA
Departamento :	UNV/UNSL
Cargo :	SUPERVISOR DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	SUPERVISOR
Jefe Inmediato :	HENRY MOZOMBITE OROCHE
Área de Estudio :	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%	2.67	0.00	2.33	2.33
2	Orientación a resultados --	0.00%	3.00	0.00	3.00	3.00
3	Trabajo en Equipo --	0.00%	2.67	0.00	2.67	2.67
4	Comunicación --	0.00%	2.67	0.00	2.00	2.00
5	Visión Estratégica --	0.00%	2.67	0.00	3.00	3.00
6	PLAN DE MEJORA --	0.00%	2.00	0.00	2.00	2.00
<b>Promedio :</b>						<b>0.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>						<b>0.00%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Clima Laboral <b>HABILIDOSO</b>	10%	65.00	87.00	87.00
2	DSO <b>HABILIDOSO</b>	20%	66.00	90.00	90.00
3	Morosidad <b>HABILIDOSO</b>	25%	3.60	100.00	100.00
4	Ventas <b>FUERZA SIGNIFICATIVA</b>	45%	104.76	105.00	105.00
<b>Promedio :</b>					<b>98.95</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>98.95%</b>

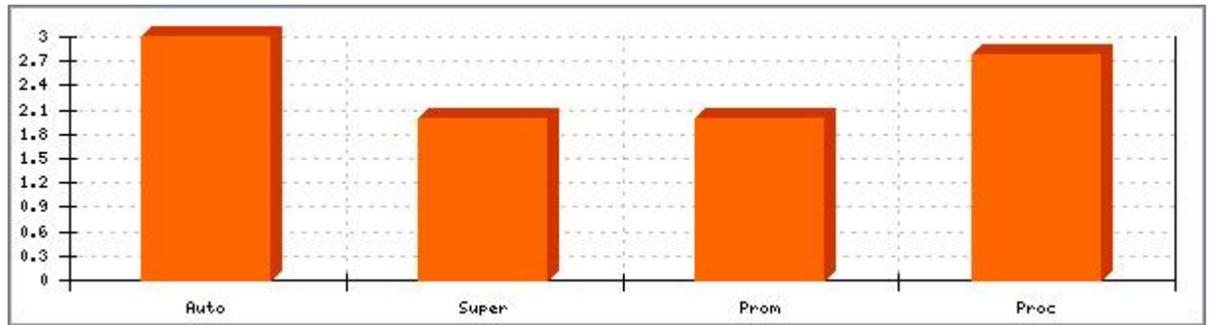
## Análisis por Pregunta

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

#### Orientación al cliente

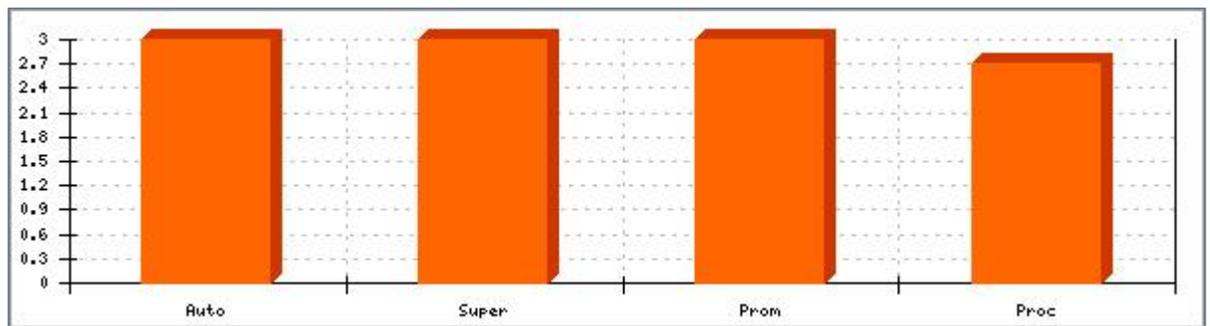
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.78



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	2.71



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

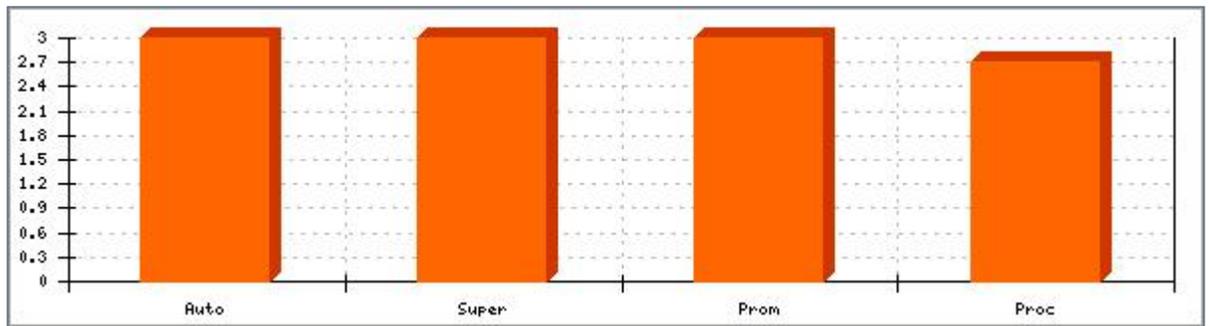
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.46



#### Orientación a resultados

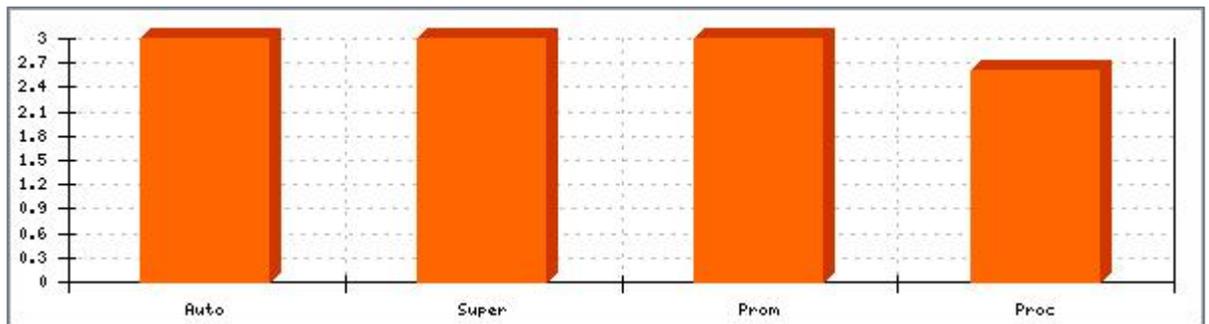
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.70



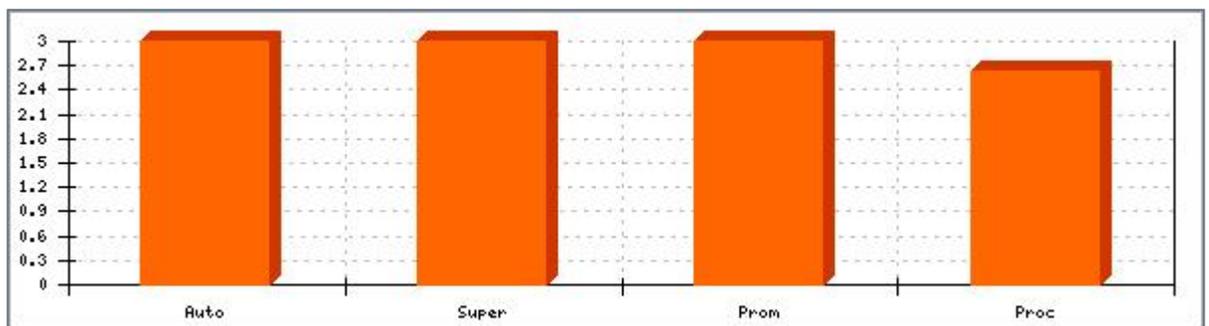
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.60



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)

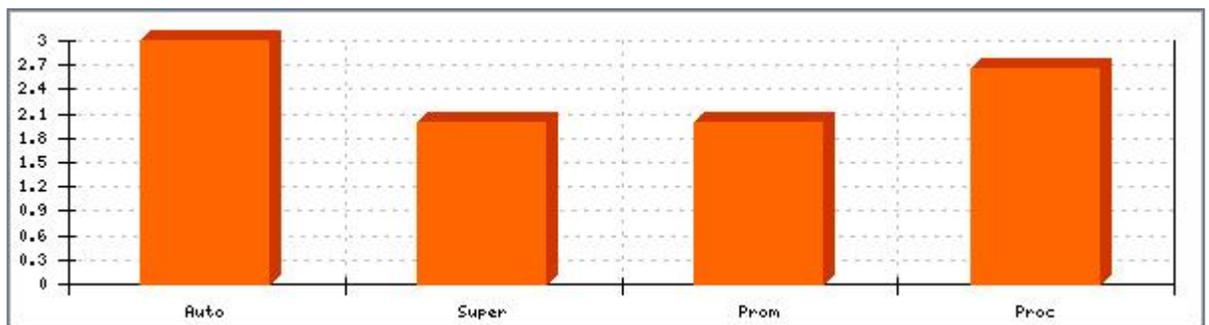
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.62



### Trabajo en Equipo

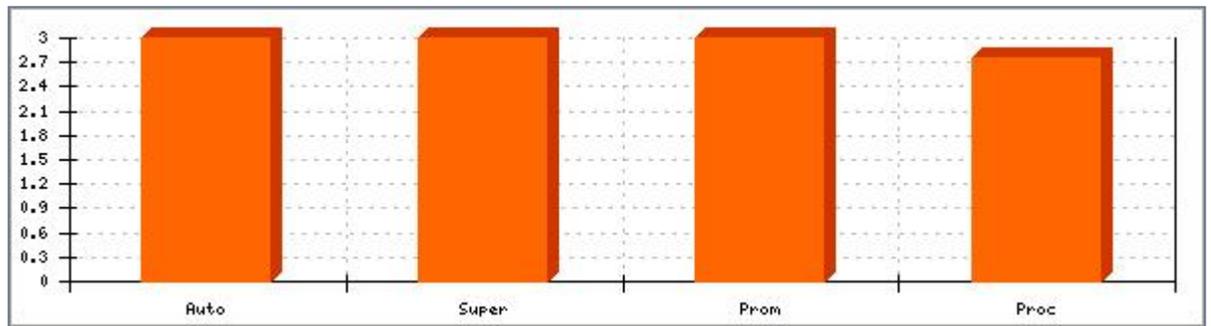
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.65



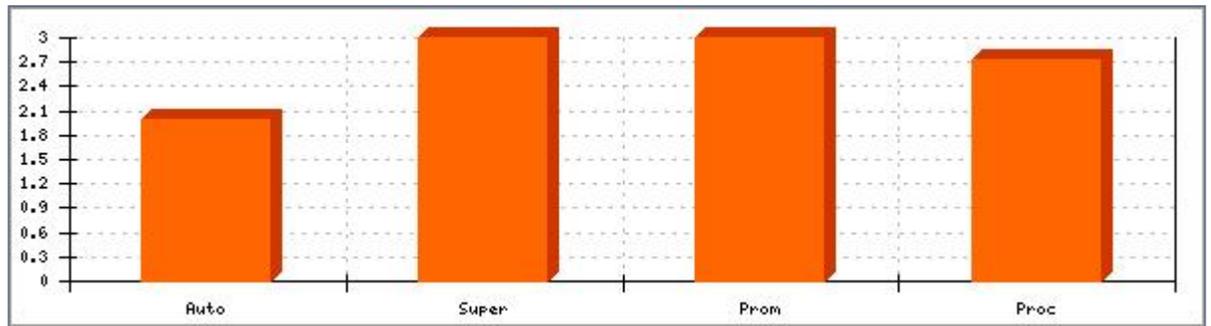
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.75



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

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.74



### Comunicación

10.- Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.66



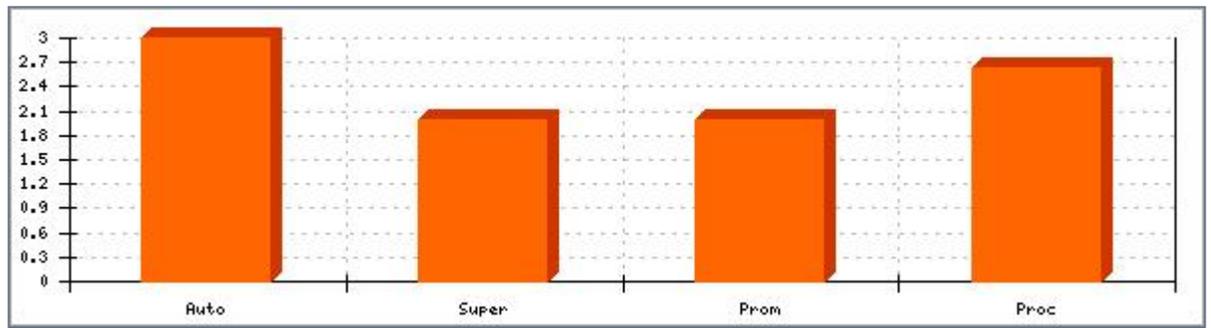
11.- Facilita un intercambio activo de opiniones a través de toda la organización: Escucha activamente presta atención, indaga y profundiza en la información. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.58



12.- Solicita e incorpora otras opiniones cuando debe valorar o tomar una decisión. (2.00)

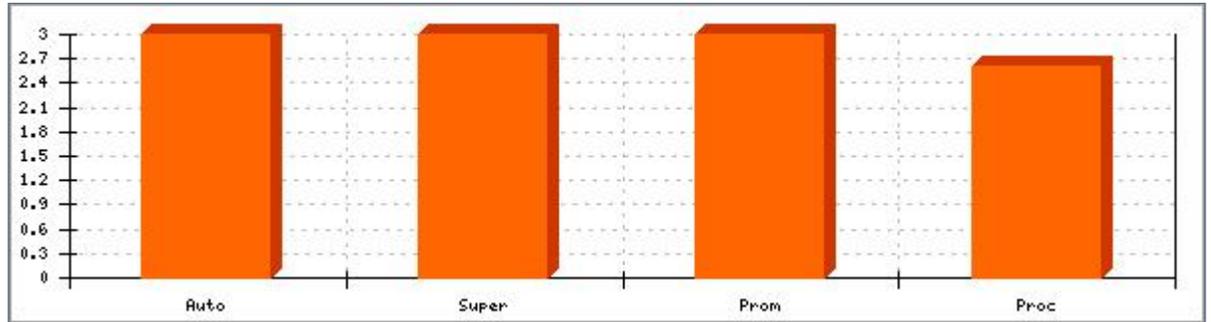
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.63



### Visión Estratégica

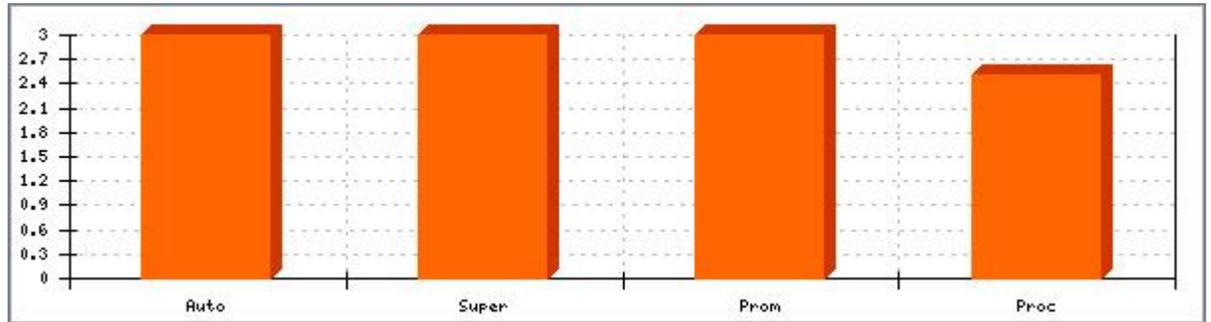
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.61



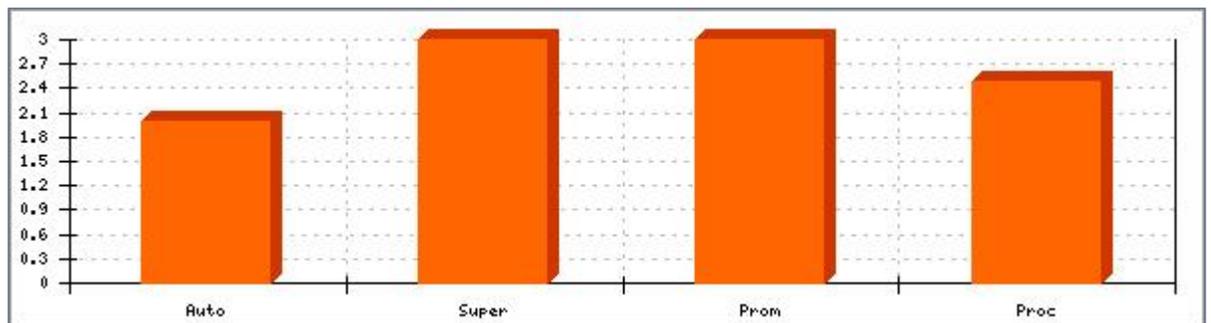
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.51



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	2.49



### PLAN DE MEJORA

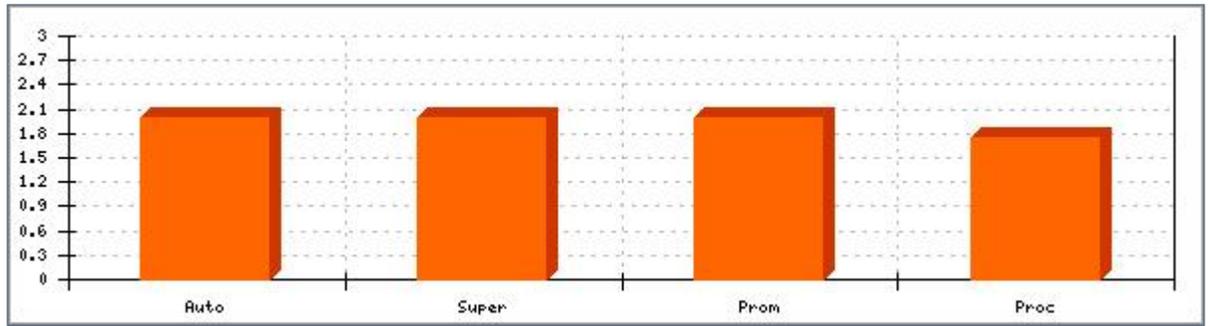
16.-

#### 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	1.75



## 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) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/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) 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%
(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

## Comentarios

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

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Clima Laboral

**Autoevaluación :** AL PARECER MI EQUIPO LO TOMO COMO MUCHA PRESION A LA IMPLEMENTACION DEL GRAN JEFE EN NUESTRA OFICINA

**Supervisor :** El proyecto de Gran Jefe y la reacción adversa de parte de la FFVV, afecto en la parte negativa de la evaluación.

##### 2 DSO

**Autoevaluación :** TENEMOS CLIENTE CON 90 DIAS DE CREDITO POR LO TANTO HACE QUE SE INCREMENTE EL DSO EN MI CANAL DE SALUD

**Supervisor :** Los incrementos en los plazos de pago de principales clientes así como el otorgamiento de plazo de pago de principales líneas del canal (TEVA, Bayer), elevaron este indicador.

##### 3 Morosidad

**Autoevaluación :** SE CUMPLIO CON EL OBJETIVO DE MOROSIDAD GRACIAS AL COMPROMISO DE MI EQUIPO.

**Supervisor :** Se logro el objetivo

##### 4 Ventas

**Autoevaluación :** SE SUPERO LA CUOTA HACIENDO EL 104.76% LO QUE HACE S/ 21 028780 GRACIAS AL COMPROMISO DE MI EQUIPO.

**Supervisor :** Se logro objetivo

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

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

SIEMPRE SE ESTA HACIENDO SEGUIMIENTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES Y NEGOCIACIONES PUNTUALES CON LOS CLIENTES PARETO Y CLIENTES PUNTUALES Y CON POTENCIAL.

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

LA VIRTUD DE MI EQUIPO Y MI PERSONA ES LA PERSEVERANCIA, EL COMPROMISO Y LA PLANIFICACION PARA LLEGAR A LOS OBJETIVOS QUE TE PIDE LA COMPAÑIA.

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

SIEMPRE TRATO DE PROPICIAR UN AMBIENTE UNIDO Y DE APOYO ENTRE TODO EL EQUIPO.

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

SIEMPRE ESTOY PENDIENTE EN LAS OPINIONES Y ACUERDOS TOMADOS DE MI EQUIPO PARA TOMAR EN CUENTA Y HACER SEGUIMIENTO RESPECTIVO.

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

TODOS TENEMOS CLARO LA VISION Y MISION DE NUESTRA COMPAÑIA Y PLANIFICAMOS PARA LLEGAR AL OBJETIVO.

### SUPERVISOR

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

Seguimiento a los acuerdos con los clientes y atención de necesidades y requerimiento del personal a su cargo

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

Esta siempre identificado con los resultados, distribuye bien las responsabilidades entre su personal a cargo, especialmente en función a la distribución de la cuota entre su personal donde potencia las zonas donde se tiene mayor crecimiento.

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

Siempre esta incentivando la unión y la confraternidad entre su personal para el logro de los objetivos comunes y de la oficina, como lo presentado en la renuncia de uno de su personal y donde se tuvo que distribuir la cuota para cubrir el objetivo del canal y apoyar en las ventas

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

La falta de una comunicación asertiva en la implementación del proyecto del Gran Jefe, y donde la FFVV no captó en forma eficiente los beneficios

## 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

