

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 11:30:05** hasta el **2018-02-15 07:35:33**

Datos Personales

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

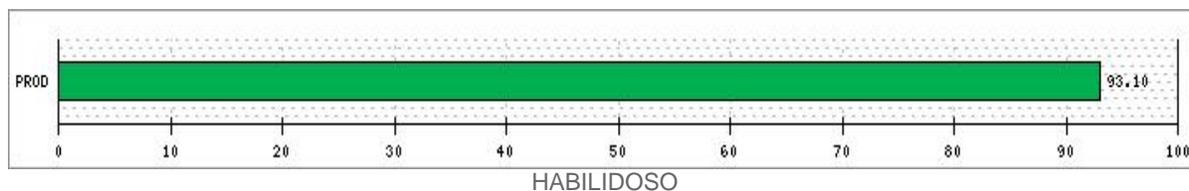
No. Identificación :	20097402
Nombres :	FRANK RUBEN
Apellidos :	ESPINOZA MARCAS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUIMICA SUIZA
Departamento :	UNV/UNSL
Cargo :	SUPERVISOR DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	SUPERVISOR
Jefe Inmediato :	HENRY MOZOMBITE OROCHE
Área de 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%	3.00	0.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados --	0.00%	3.00	0.00	2.33	2.33
3	Trabajo en Equipo --	0.00%	3.00	0.00	2.67	2.67
4	Comunicación --	0.00%	3.00	0.00	2.33	2.33
5	Visión Estratégica --	0.00%	3.00	0.00	2.67	2.67
6	PLAN DE MEJORA --	0.00%	2.00	0.00	2.00	2.00
Promedio :						0.00
Promedio en Porcentaje :						0.00%

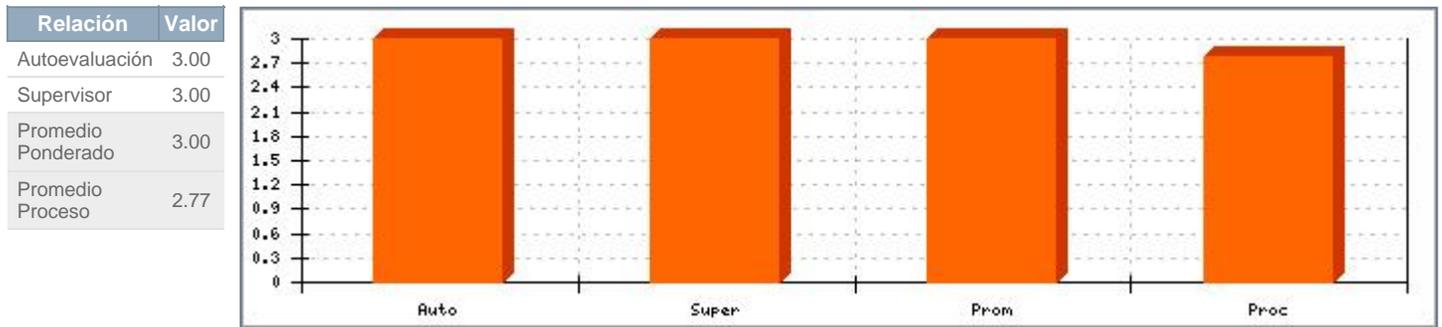
	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	CLIMA LABORAL HABILIDOSO	10%	65.00	87.00	87.00
2	DSO HABILIDOSO	20%	59.00	100.00	100.00
3	MOROSIDAD HABILIDOSO	25%	5.49	92.00	92.00
4	VENTAS HABILIDOSO	45%	92.00	92.00	92.00
Promedio :					93.10
Promedio en Porcentaje :					93.10%

Análisis por Pregunta

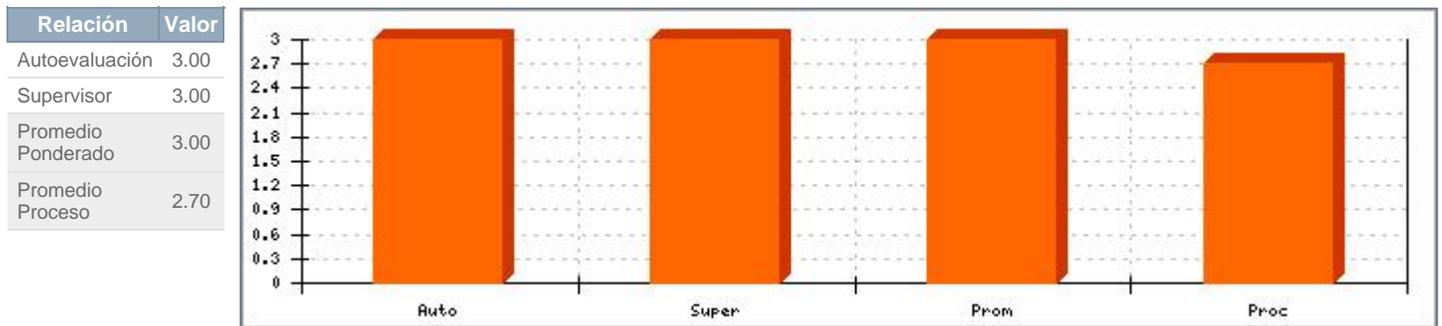
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

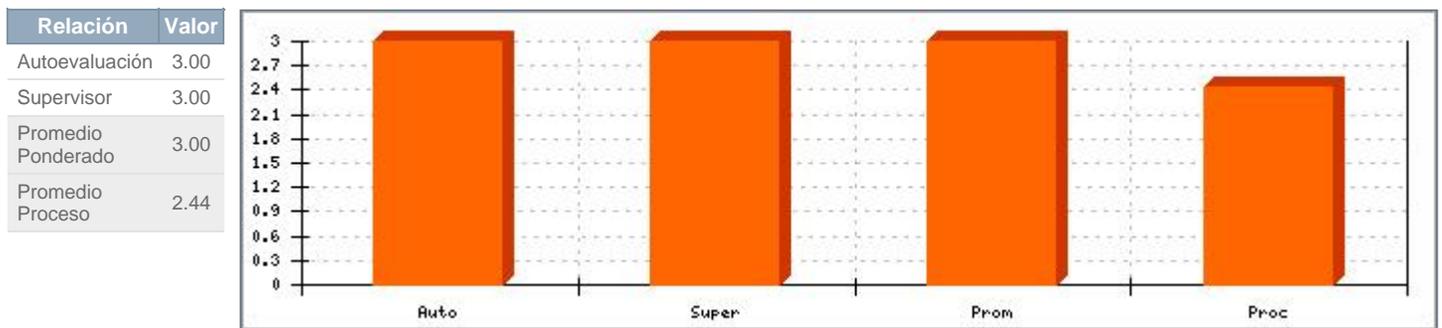
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



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



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



Orientación a resultados

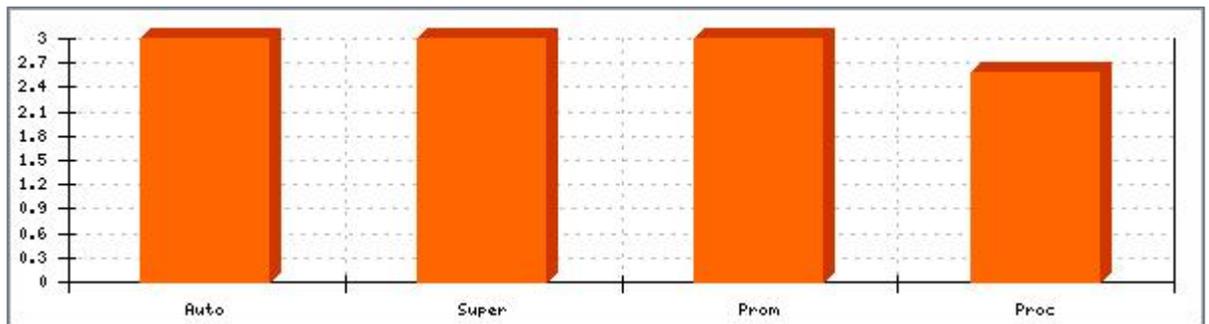
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.69



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	2.59



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 (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.60



Trabajo en Equipo

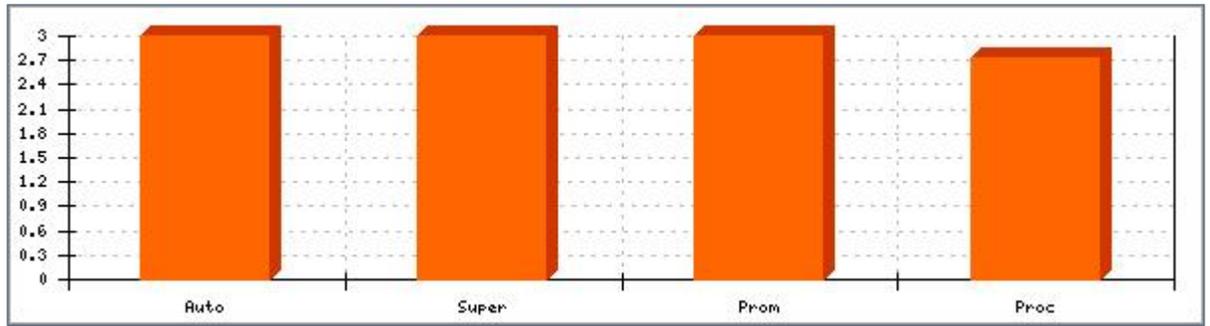
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

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



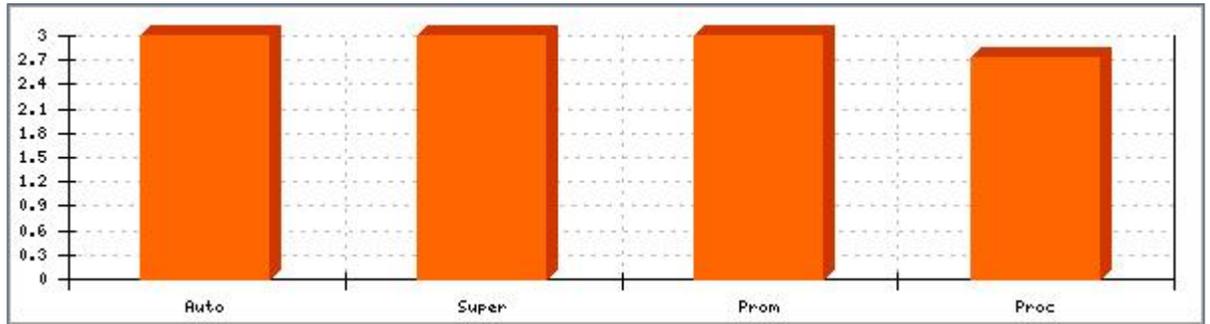
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

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



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	2.73



Comunicación

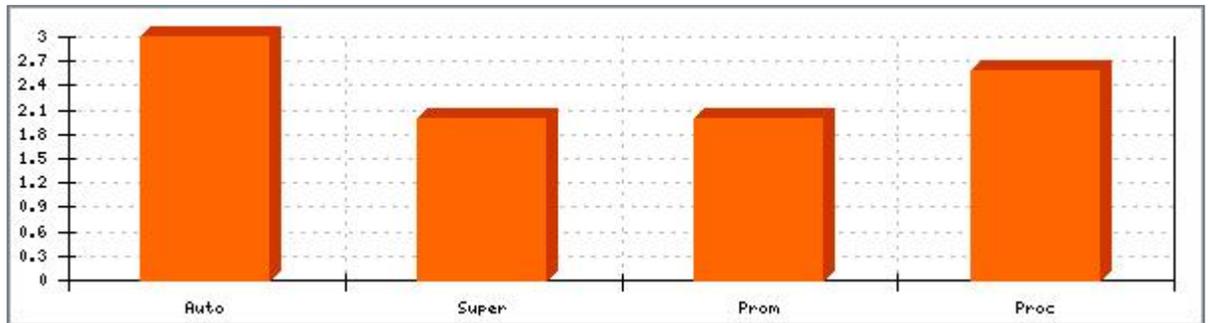
10.- Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.64



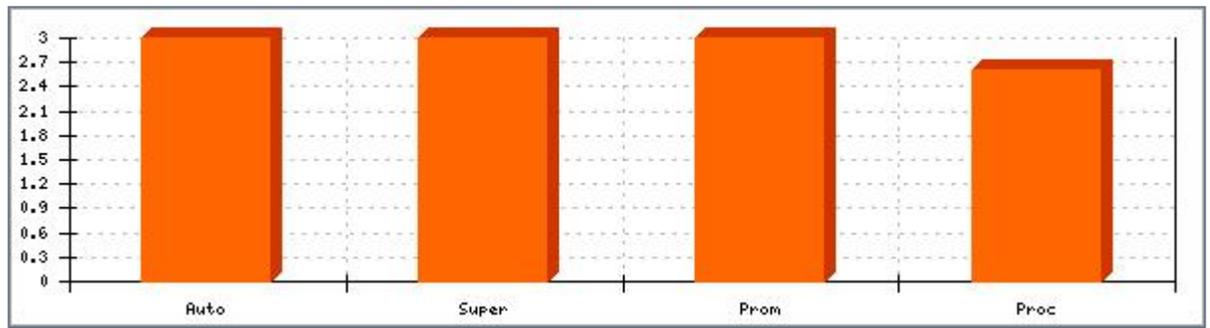
11.- Facilita un intercambio activo de opiniones a través de toda la organización: Escucha activamente presta atención, indaga y profundiza en la información. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.57



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

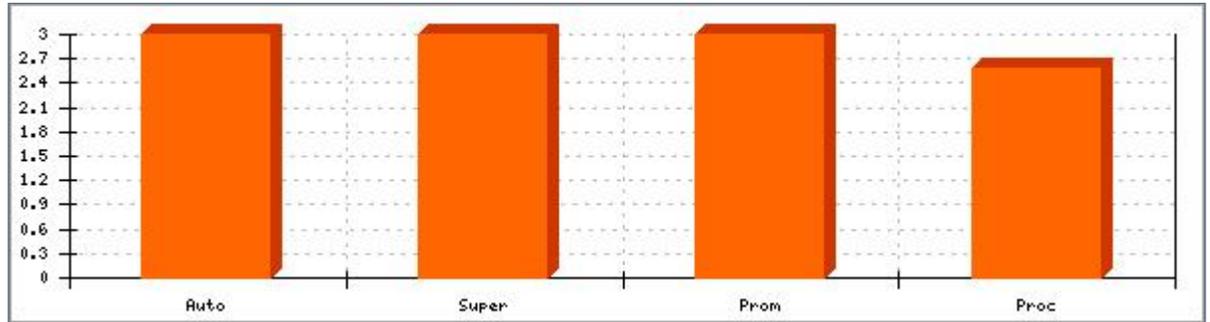
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.61



Visión Estratégica

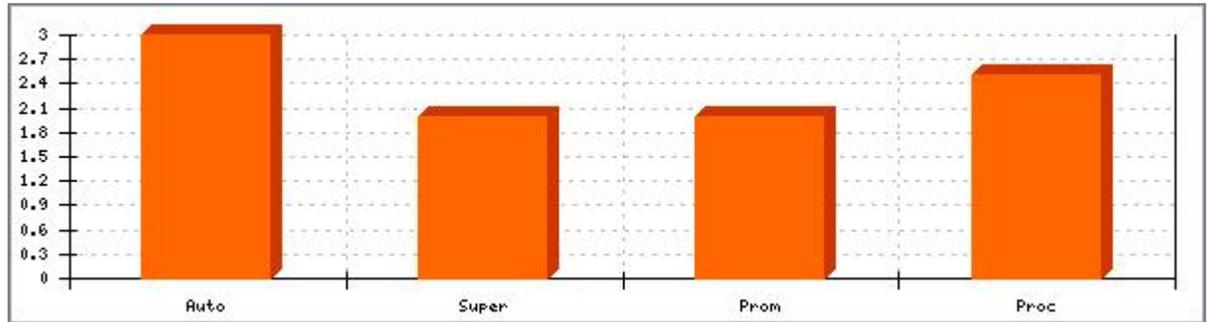
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.59



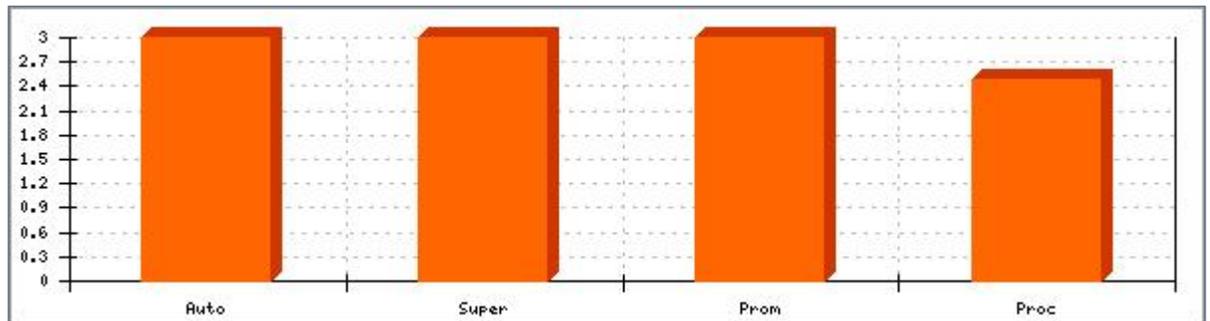
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	2.50



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	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.48



PLAN DE MEJORA

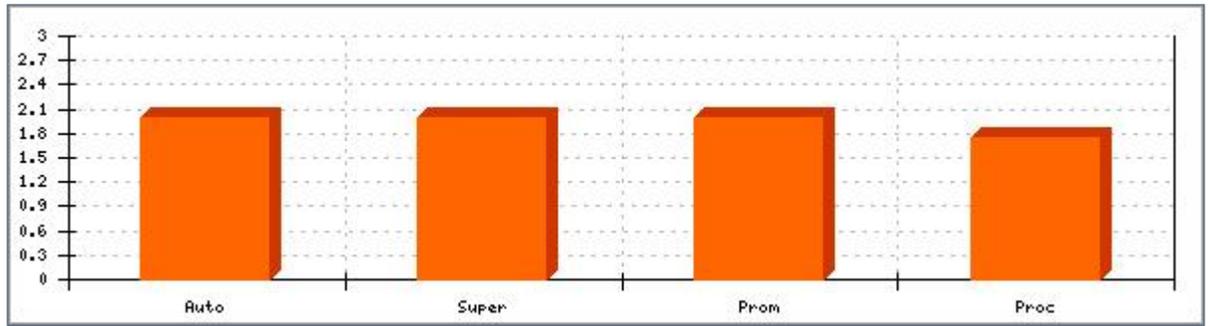
16.-

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) 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) Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía.	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) 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) 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 : Debido a que la FFVV se ha sentido presionada por indicadores del gran jefe, para lo cual se les aclaro y que es parte de nuestras responsabilidades.

Supervisor : Efecto negativo se presento en la implementacion del Gran Jefe, que estuvo cerca al proceso de evaluacion del clima laboral, porque la FFVV no compendio el beneficio de este gran proyecto y donde se debe enfocar este mensaje.

2 DSO

Autoevaluación : Seguir reforzando la información respectiva para mantener este indicador dentro de lo establecido.

Supervisor : Se logro el objetivo

3 MOROSIDAD

Autoevaluación : Se realizara mayor seguimiento a los RRVV que tienen la morosidad elevada para bajar este indicador y estar dentro de lo permitido.

Supervisor : El efecto de la morosidad del primer trimestre (promedio 9.48%) originado por problemas en la zona, Huaicos, lluvia, generaron que levantasen este indicador a pesar que en los demás meses fueron controlables (3.72% en promedio).

4 VENTAS

Autoevaluación : Tuvimos dificultades en las zonas de Ayacucho en la cual no tenemos un RRVV definido y que es una zona con buen potencial, lo cual estamos definiendo este mes. Nos afecto el flete para líneas importante, corte de promociones para la línea de Panasonic la cual es una línea que representa un volumen importante.

Supervisor : Mor mejorar la reestructuración de algunas zonas para repotenciar las ventas perdidas que se tiene como Oficina.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

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

Con las visitas continuas y/o comunicación virtual a los clientes en las diferentes zonas, a los cuales se les brinda la información y alternativas de solución a sus respectivas dudas e inquietudes.

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

Comunicación constante, reunión semanales de equipo, coaching de campo, constante seguimiento aplicando Gran Jefe.

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

Aplicando el coaching oportuno conducimos por el camino correcto al equipo y mejoramos posibles conflictos. Participación constante del equipo en diferentes responsabilidades que nos lleven a conseguir nuestros objetivos , personales, equipo, oficina y UNV.

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

En reuniones semanales con el equipo se comparte opiniones y/o sugerencias en bien del grupo, y con el seguimiento respectivo.

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

Enfoque en cumplir y lograr los objetivos requeridos mensualmente y anuales como SSVV. Comunicación y reuniones constantes con las distintas áreas de la oficina para el logro de los objetivos.

SUPERVISOR

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

Se preocupa que su FFVV logre sus objetivos y tenga las herramientas necesarias

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

Los objetivos de su equipo en algunos casos no son acordes con el potencial de sus zonas.

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

Conlleva a actitudes que propician los resultados comunes y lograr los objetivos del canal

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

Se debe tratar que el mensaje de la comunicación llegue en forma clara y precisa a sus grupo

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

