

Introducción

SUBGERENTES - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-01-18 02:01:41** hasta el **2018-02-21 08:40:00**

Datos Personales

SUBGERENTES - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

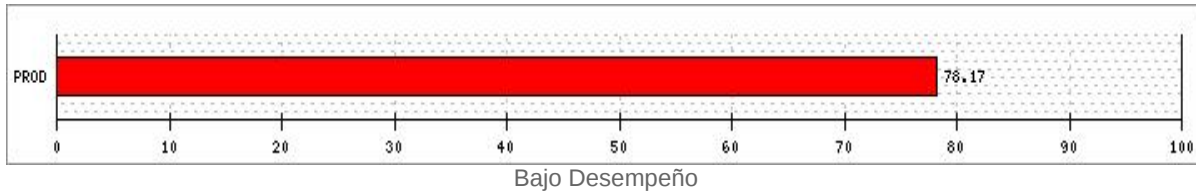
No. Identificación :	42078295
Nombres :	GUILLERMO AUGUSTO
Apellidos :	TIZON SANCHEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	ARRIOLA
Departamento :	GERENCIA DESARROLLO HUMANO
Cargo :	SUB GERENTE DE DESARROLLO POSTVENTA
Nivel Jerárquico :	SUB GERENTE
Jefe Inmediato :	RODOLFO GERMAN GERSTEIN PATRON
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

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

Resumen General

SUBGERENTES - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Cumple las expectativas de desempeño	14.30%	4.00	3.67	3.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	14.30%	4.67	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	14.30%	3.50	3.50	3.50
4	LIDERAZGO Cumple las expectativas de desempeño	14.30%	4.50	4.00	4.00
5	EMPOWERMENT Cumple las expectativas de desempeño	14.30%	4.00	3.67	3.67
6	VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	14.30%	3.33	3.33	3.33
7	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	14.30%	5.00	4.33	4.33
Promedio :					3.79
Promedio en Porcentaje :					94.74%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cumplimiento nivel técnicos 1 --	17%	40.00	0.00	0.00
2	Cumplimiento nivel técnicos 2 Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	17%	18.00	80.00	80.00
3	Cumplimiento nivel técnicos 3 Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	17%	17.00	90.00	90.00
4	Cumplimiento nivel técnicos Aspirantes --	17%	15.00	0.00	0.00
5	Gestión de Clima Cumple las expectativas de desempeño	17%	77.50	100.00	100.00
6	Gestión de Rotación Cumple las expectativas de desempeño	17%	11.10	100.00	100.00
Promedio :					61.61
Promedio en Porcentaje :					61.61%

Análisis por Pregunta

SUBGERENTES - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

1.- Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.40



2.- Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.31



3.- Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.37



FOCO EN EL CLIENTE

4.- Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.23



5.- Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.17



6.- Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.49



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

7.- Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse. (3.00)

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



8.- Expresa con entusiasmo los logros alcanzados y anima el progreso. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.37



9.- Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.06



10.- Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.23



LIDERAZGO

11.- Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc.) para asignar o reasignar roles y funciones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.29



12.- Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.26



13.- Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.29



14.- Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.34



EMPOWERMENT

15.- Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.20



16.- Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.20



17.- Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.31



VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO

18.- Implementa nuevos planes y/o proyectos con participación de otras áreas que contribuyan al crecimiento de la empresa. (3.00)

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



19.- Anticipa escenarios en función al análisis del negocio, recursos y entorno en general para la generación de acciones que permitan cumplir los objetivos sin contratiempos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.97



20.- Detecta nuevas oportunidades ya sea de negocio o de mejora de procesos que benefician a la organización (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.03



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

21.- Fortalece las relaciones con sus clientes y proveedores dándole un trato personalizado. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.26



22.- Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



23.- Genera y participa de reuniones y eventos que le permitan establecer contacto con personas influyentes o posibles socios estratégicos dentro y fuera de la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.74



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

SUBGERENTES - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(FOCO EN EL CLIENTE) Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo.	100.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Fortalece las relaciones con sus clientes y proveedores dándole un trato personalizado.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes	75.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Expresa con entusiasmo los logros alcanzados y anima el progreso.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia.	75.00%
(LIDERAZGO) Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (Experiencia, formación, competencias, logros, etc.) para asignar o reasignar roles y funciones.	75.00%
(LIDERAZGO) Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos.	75.00%
(LIDERAZGO) Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información.	75.00%
(LIDERAZGO) Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad.	75.00%
(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO) Detecta nuevas oportunidades ya sea de negocio o de mejora de procesos que benefician a la organización	75.00%
(EMPOWERMENT) Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual.	75.00%
(EMPOWERMENT) Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Genera y participa de reuniones y eventos que le permitan establecer contacto con personas influyentes o posibles socios estratégicos dentro y fuera de la organización.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

SUBGERENTES - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Cumplimiento nivel técnicos 1

Autoevaluación : Quedamos algo distantes de la meta, se debe tomar técnicos aspirantes y formarlos como nivel 1 durante 2018.

Supervisor :

2 Cumplimiento nivel técnicos 2

Autoevaluación : No se logró al 100% el objetivo, se debe tomar técnicos nivel 1 y formarlos como nivel 2 durante 2018.

Supervisor : el requerimiento del negocio fue de 100%

3 Cumplimiento nivel técnicos 3

Autoevaluación : Se logró el objetivo tomando en cuenta los resultados del examen técnico y se capacitación a los niveles 3 nacional en un curso acelerado. Queda que cada taller entregue el trabajo de nivel 3 a estos graduados.

Supervisor : Se logró el número de N3 a nivel nacional pero no en cada sucursal, el requerimiento del negocio fue de 100%

4 Cumplimiento nivel técnicos Aspirantes

Autoevaluación : Se obtuvo 24%, porque faltó preparar más técnicos de nivel aspirante para nivel 1. Se coloca 15% dado que el excedente no califique con exceso el indicador.

Supervisor :

5 Gestión de Clima

Autoevaluación : Post-Venta = 79% Repuestos Dealer = 81% Servicio VC Dealer = 76% Contratos Norte = 80% Contratos Centro = 79% Contratos Sur = 70%

Supervisor : el resultado es de PV en DH que llegó a 65%

6 Gestión de Rotación

Autoevaluación : Servicio = 12.7% Repuestos = 9.5% Se realizó un promedio

Supervisor :

Feedback

SUBGERENTES - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

