



Datos Personales

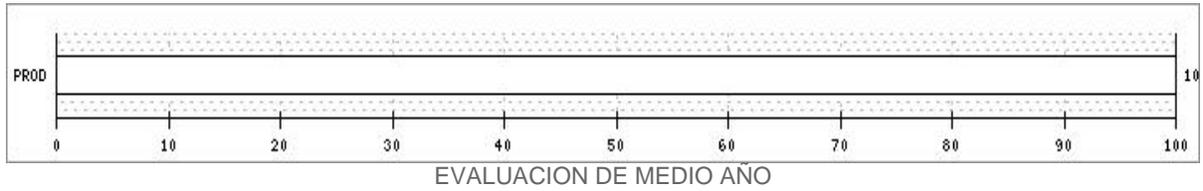
PROCESO DE MEDIO AÑO

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	10098901
Nombres :	MISAEL
Apellidos :	ROMERO MALCA
Dirección :	PASAJE ALCIDES VIGO 431 CERCADO VILLA MARIA DEL TRIUNFO
Teléfono :	6063880
Celular :	944347170
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QSI
Departamento :	QSI
Cargo :	GESTOR COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	ASISTENTE / TECNICO
Jefe Inmediato :	JUAN JOSE LETURIA CIQUERO
Área de Estudio :	TECNICO
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1969-06-06

Peso de las Evaluaciones:

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



	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Actualizar en el sistema al 100% de la entrega de facturas	25%	1.00	1.00	1.00
2	Morosidad al 13%	25%	1.00	1.00	1.00
3	Tiempo de entrega de facturas a clientes no mayor a 7 días utiles desde que llega a mi persona	25%	1.00	1.00	1.00
4	Visitar a 70 clientes en promedio semanal para entrega de documentos y gestion	25%	1.00	1.00	1.00
				Promedio :	1.00
				Promedio en Porcentaje :	100.00%



Análisis por Pregunta

PROCESO DE MEDIO AÑO

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS





Fortalezas y Áreas de Desarrollo

PROCESO DE MEDIO AÑO
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



Comentarios de Objetivos

1 Actualizar en el sistema al 100% de la entrega de facturas

Autoevaluación : se actualizo todos documentos al 100%

Supervisor : Si se está dentro del objetivo, se llena a diario el campo promesa para tener la información actualizada de cuando se entregó cada factura y a la vez las razones del por qué algunas no fueron recibidas, para el rápido seguimiento a la solución del impase que nos permite su entrega.

2 Morosidad al 13%

Autoevaluación : La morosidad al cierre de julio fue de 13.43 %

Supervisor : Según la morosidad máxima propuesta, se está casi en el objetivo, la idea es seguir bajando esa morosidad con el seguimiento cercano a cada uno de los clientes.

3 Tiempo de entrega de facturas a clientes no mayor a 7 días utiles desde que llega a mi persona

Autoevaluación : se cumplió con entrega de las facturas dentro del plazo establecido

Supervisor : Si bien es cierto, Misael entrega sus documentos a la brevedad, si es posible el mismo día que los recibe, pero a la vez hay documentos que por falta de sustentos (valorizaciones, ingresos, conformidades, guías selladas, etc.) no se puede hacer dentro de los 7 días, se debe tener una mejor coordinación entre comercial y el cliente para que la obtención de estos documentos no tarde tanto.

4 Visitar a 70 clientes en promedio semanal para entrega de documentos y gestion

Autoevaluación : se supero las visitas estimadas

Supervisor : El número mínimo de visitas se está cumpliendo muy bien, se debe seguir así, tener en cuenta también visitar a clientes que tengan documentos próximos a vencer.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

En base a lo anterior, ¿Cuál o Cuáles son las competencias que consideras están MÁS desarrolladas? Elegir mínimo dos (2) competencias e indicar mediante ejemplos, situaciones, etc el motivo de su elección.

ORIENTACION AL CLIENTE : El contacto diario con el cliente y la voluntad de servir hace que esta competencia se importante para mi, siendo uno de los valores que se deben mantener siempre. TRABAJO EN EQUIPO: El trabajo conjunto o coordinado con las demás áreas trae como resultado una sola fuerza y con ello llegaremos a la meta establecida, así como un vehículo necesita que todas sus piezas funcionen en conjunto para que tenga el empuje y rendimiento optimo. .

En base a lo anterior, ¿Cuál o Cuáles son las competencias que consideras están MENOS desarrolladas? Elegir mínimo dos (2) competencias e indicar mediante ejemplos, situaciones, etc el motivo de su elección. Mencionar las acciones que realizará para mejorarlas.

ORIENTACION A LOS RESULTADOS: Lograr esta competencia es un desafío diario al encontrar dificultad en completar la documentación para la entrega y posterior cobranza de las facturas . ejemplo . los almacenes no envían ordenes de compra y facturas incompletas sin guías, adicionalmente demoran en enviar la documentación a créditos. VISION ESTRATEGICA: incide el la venta a clientes problemáticos .revisar bien su historial de cada cliente para evitar recuperar a largo plazo.

SUPERVISOR

En base a lo anterior, ¿Cuál o Cuáles son las competencias que consideras están MÁS desarrolladas? Elegir mínimo dos (2) competencias e indicar mediante ejemplos, situaciones, etc el motivo de su elección.

Misael, estamos de acuerdo con lo expuesto, le daría prioridad uno al trabajo en equipo, algo que tu trabajas muy bien, ya que ello te lleva a un trabajo óptimo, el cual va a redundar en el cliente, el cual debe ser el mayor beneficiado recibiendo calidad de productos y servicios en el momento adecuado.

En base a lo anterior, ¿Cuál o Cuáles son las competencias que consideras están MENOS desarrolladas? Elegir mínimo dos (2) competencias e

indicar mediante ejemplos, situaciones, etc el motivo de su elección. Mencionar las acciones que realizará para mejorarlas.

En parte tienes razón Misael, en nuestra área se tienen muchas complicaciones relacionadas a las facturas que a diario debemos entregar, pero ahí debes incidir con las áreas involucradas para que corrijan el accionar que ocasiona estos problemas, no hay otra, no debemos cansarnos de insistir y proponer posibles soluciones a estos problemas. En lo que respecta a Visión estratégica va más con el accionar de la empresa para llegar a los objetivos trazados, eso lo debemos tener muy claro para trabajar sobre los lineamientos indicados.



Feedback



PROCESO DE MEDIO AÑO EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

