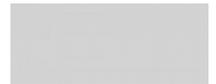




Datos Personales

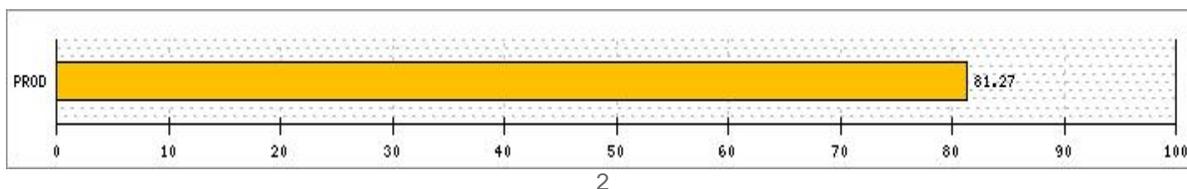
EVALUACION DE DESEMPEÑO QSI PERU EVALUACION DE DESEMPEÑO



No. Identificación :	16730969
Nombres :	ARQUIMEDES AVENDAÑO
Apellidos :	PALACIOS
Dirección :	JUAN BUENDIA 240 URB. PATAZCA II ETAPA
Teléfono :	
Celular :	979634479
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	OFICINA NORTE
Departamento :	AGRO VETERINARIA
Cargo :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Jefe Inmediato :	JEANETTE MERCEDES SANCHEZ DIAZ
Área de Estudio :	ING. AGRÓNOMO
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1975-06-07

Peso de las Evaluaciones:

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



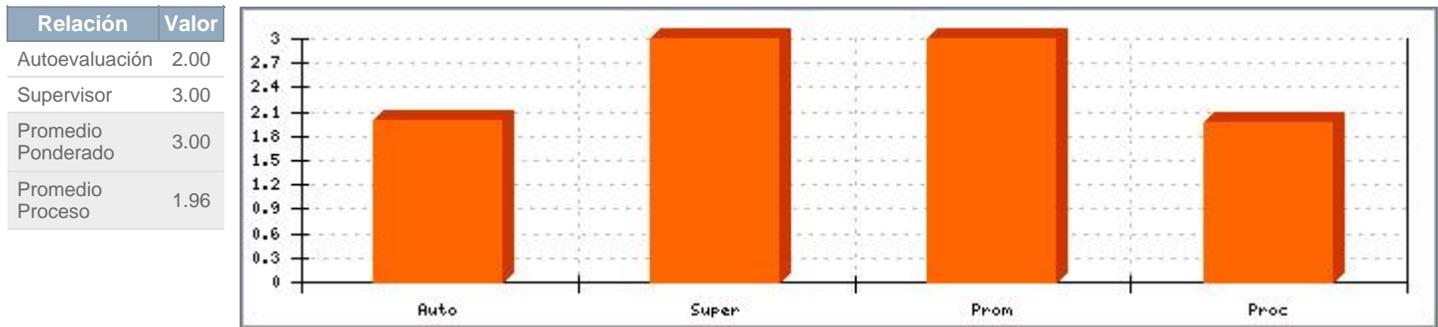
	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente Cumple	20.00%	2.00	2.67	2.67
2	Orientación a resultados Cumple	20.00%	2.00	2.67	2.67
3	Trabajo en equipo Cumple	20.00%	2.00	2.67	2.67
4	Enfoque en personas Cumple	20.00%	2.00	2.33	2.33
5	Visión Estratégica Cumple	20.00%	2.00	2.33	2.33
Promedio :					2.53
Promedio en Porcentaje :					84.44%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar la venta del año 2018 por \$ 1'026,446 al 100%	50%	92.00	92.00	92.00
2	Mantener la tasa de morosidad por debajo del 2%	30%	3.58	50.00	50.00
3	Mantener y desarrollar las ventas de las principales agroindustrias en monto mayor o igual a \$ 360,000	20%	71.00	85.50	85.50
Promedio :					78.10
Promedio en Porcentaje :					78.10%

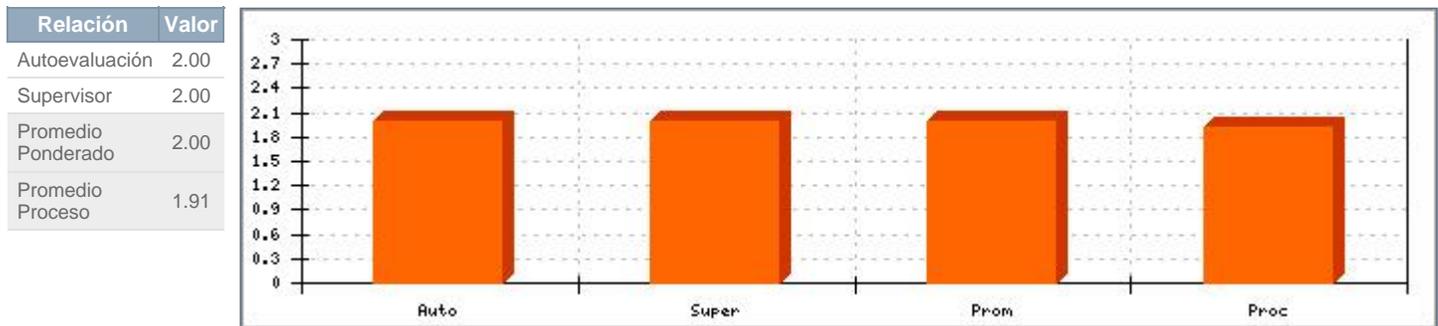


Orientación al cliente

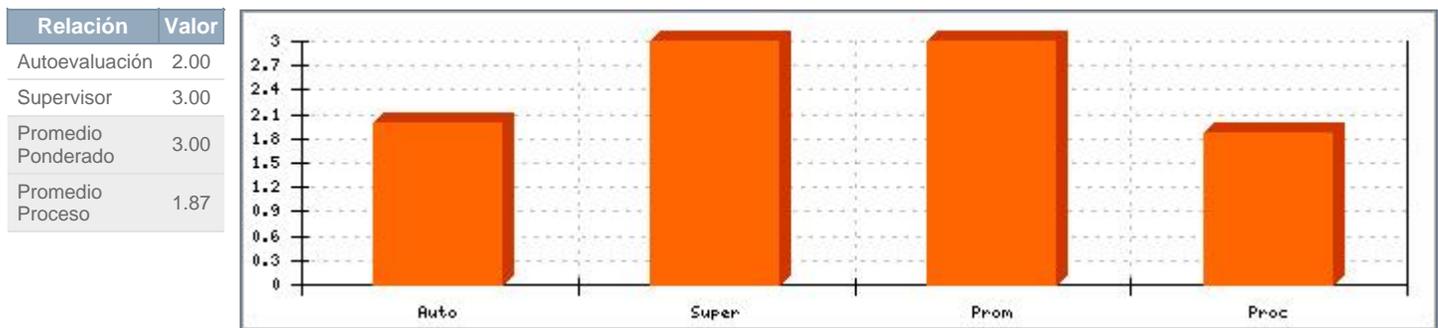
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)



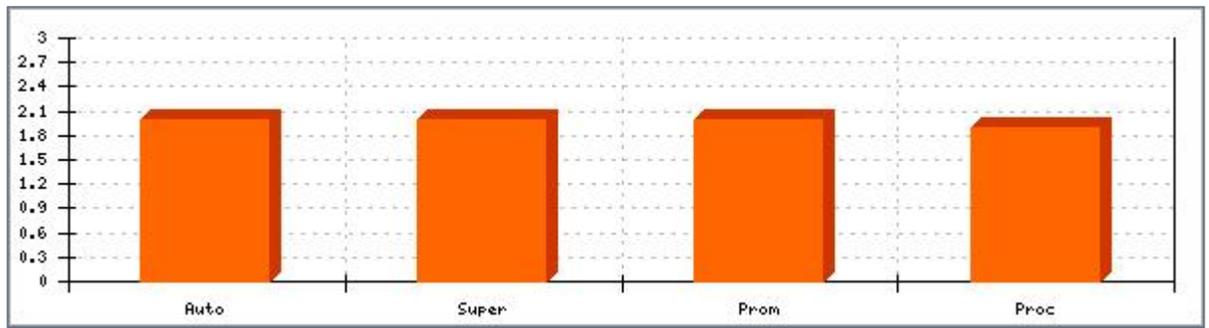
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



Orientación a resultados

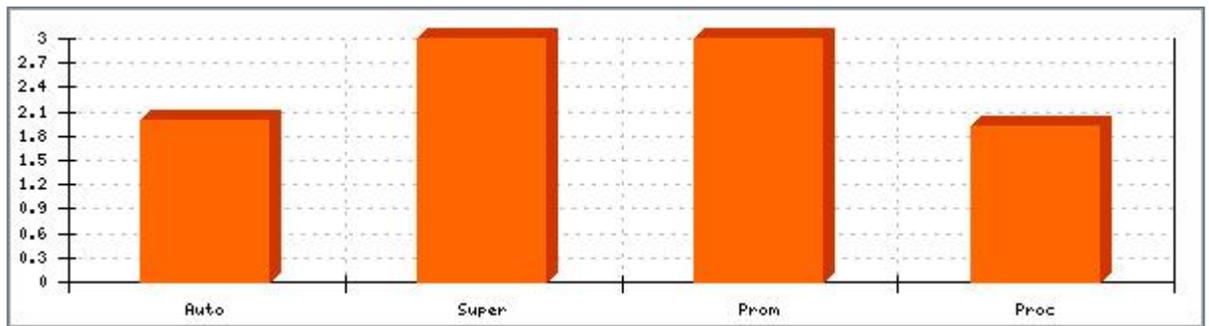
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.90



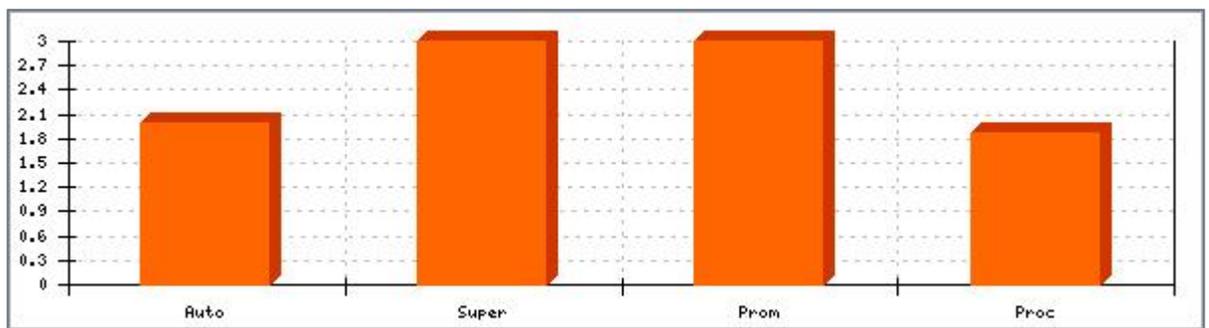
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.92



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)

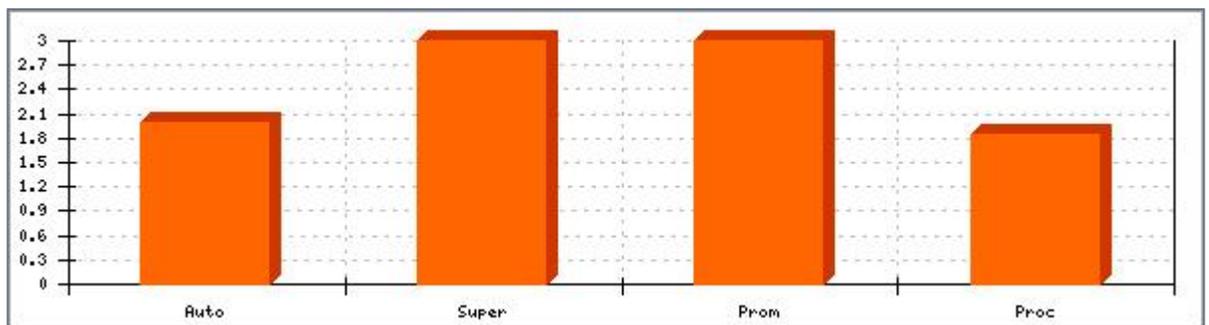
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.87



Trabajo en equipo

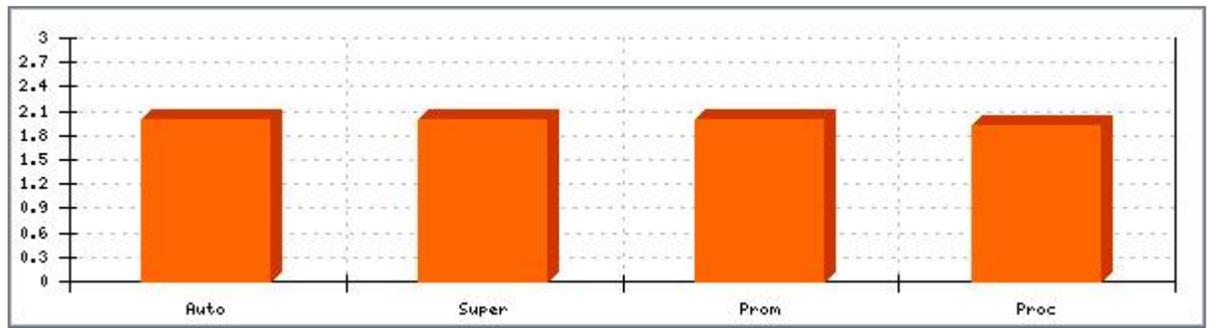
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.85



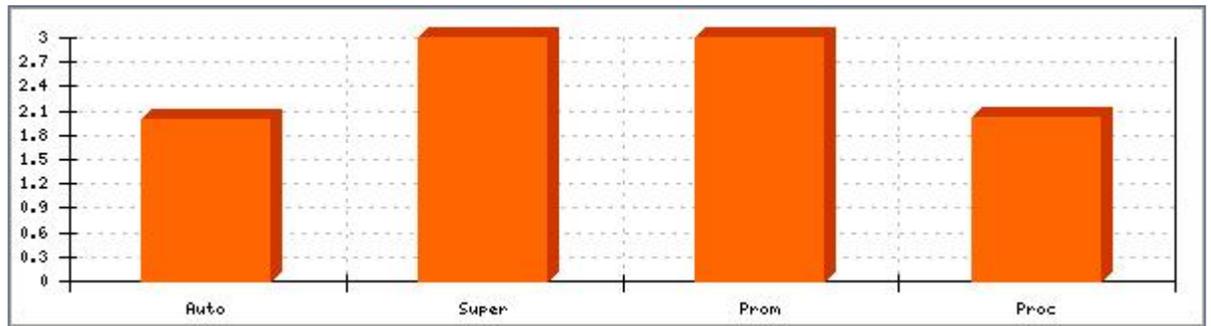
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.92



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	2.01



Enfoque en personas

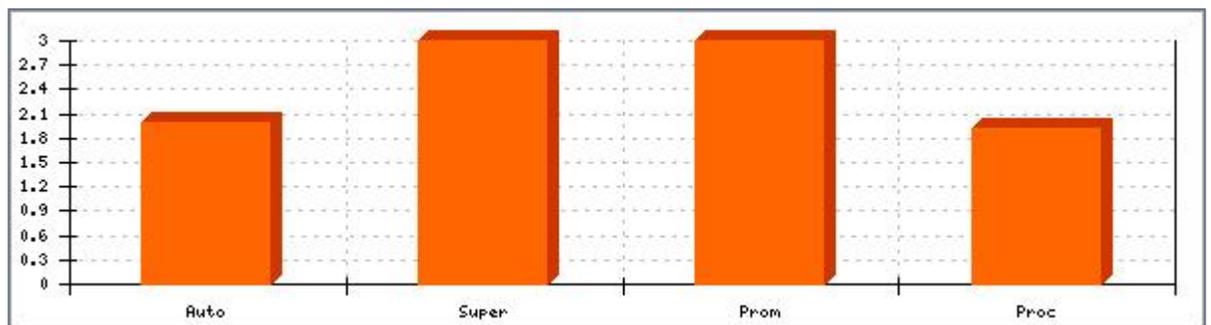
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.80



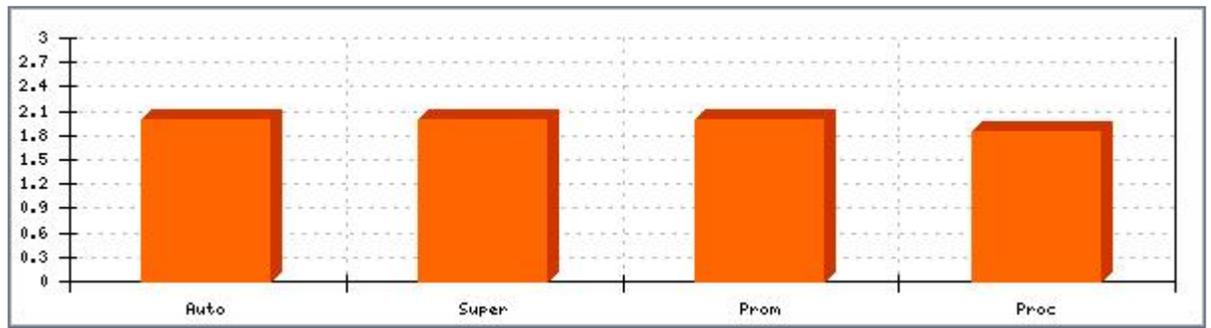
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.93



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (2.00)

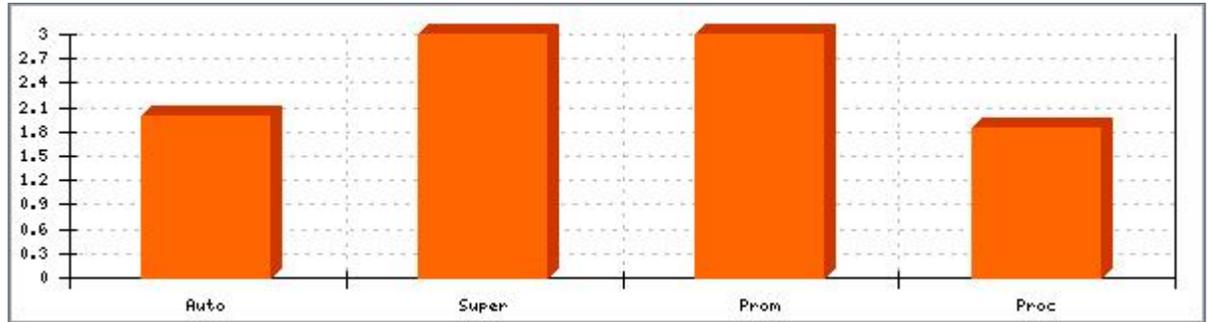
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.84



Visión Estratégica

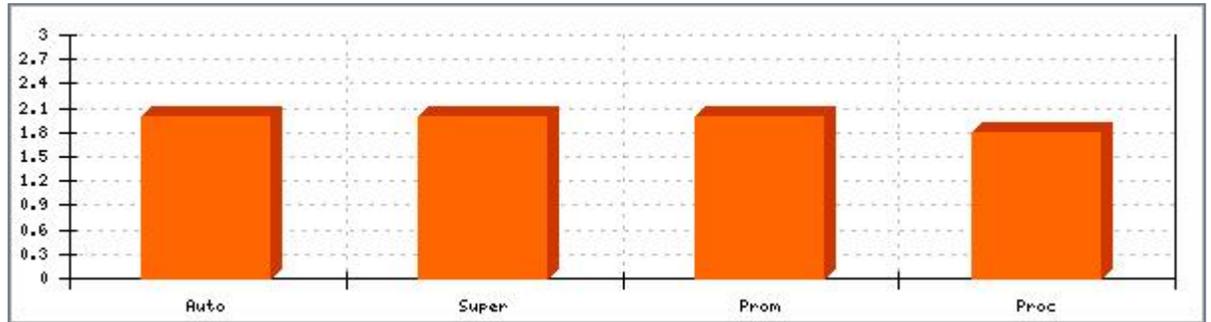
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.84



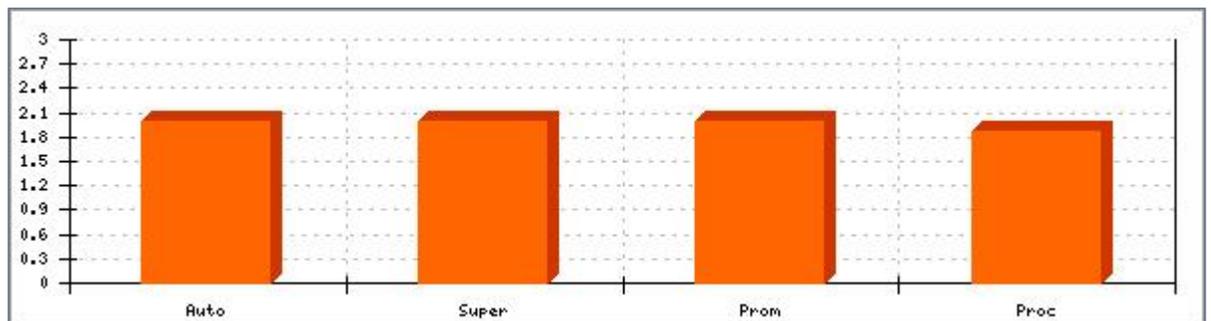
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.80



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergías que aporten a un mejor resultado organizacional. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.88





Comentarios de Objetivos

1 Alcanzar la venta del año 2018 por \$ 1'026,446 al 100%

Autoevaluación : Desplazamiento de productos QSI por productos de bajo costo

Supervisor : Desplazamiento de productos QSI por productos de bajo costo. Hubieron clientes importantes que dejaron de comprar a cambio de productos más baratos del mercado.

2 Mantener la tasa de morosidad por debajo del 2%

Autoevaluación : Mes de Setiembre con alta morosidad de clientes antiguos

Supervisor : Afectan a este resultado cuentas impagas de clientes con problemas administrativos.

3 Mantener y desarrollar las ventas de las principales agroindustrias en monto mayor o igual a \$ 360,000

Autoevaluación : No se logró cumplir por poca demanda, debido a pocos problemas fitosanitarios

Supervisor : CAI Beta redujo sus compras por menores problemas fitosanitarios, mientras que Cerro Prieto incrementó más del 100% vendiendo USD 151,000 y AgroGénesis redujo a USD 70,000 sus compras.

Comentarios de Competencias

