



Datos Personales

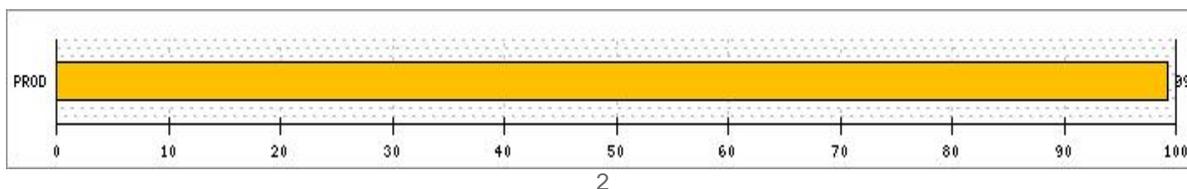
EVALUACION DE DESEMPEÑO QSI PERU EVALUACION DE DESEMPEÑO



No. Identificación :	10608071
Nombres :	DIANA LIZ
Apellidos :	OLAGUIVEL GUIMAREY
Dirección :	CALLE EL PLATANAL 218 URB. SANTA FELICIA LA MOLINA
Teléfono :	3497362
Celular :	956262319
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	REPUBLICA DE PANAMA
Departamento :	CONSTRUCCION Y MINERIA
Cargo :	COORDINADOR DE INGENIERIA
Nivel Jerárquico :	COORDINADOR DE INGENIERIA
Jefe Inmediato :	PERCY JESUS MORALES VEGA
Área de Estudio :	ING. OBRAS CIVILES/CONSTRUCCIÓN
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1976-11-06

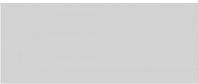
Peso de las Evaluaciones:

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



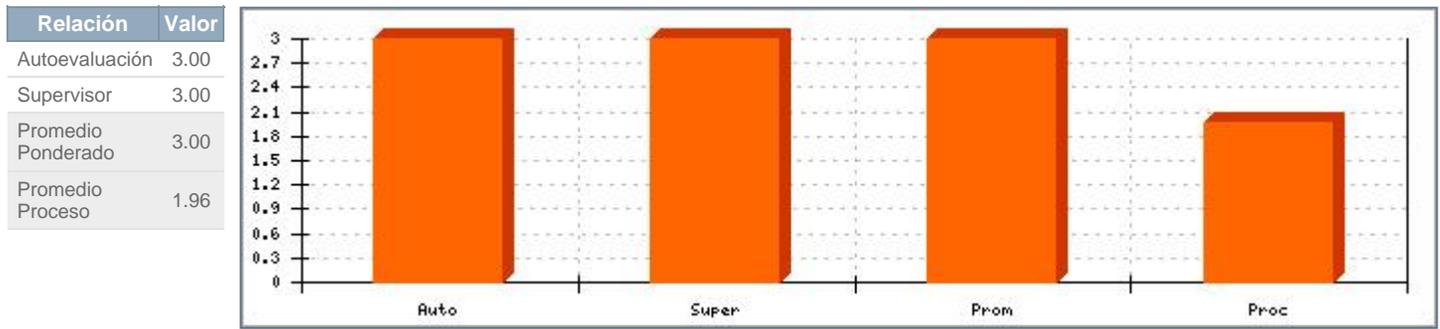
	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente Excede	20.00%	3.00	3.00	3.00
2	Orientación a resultados Excede	20.00%	3.00	3.00	3.00
3	Trabajo en equipo Cumple	20.00%	3.00	2.67	2.67
4	Enfoque en personas Cumple	20.00%	3.00	2.67	2.67
5	Visión Estratégica Excede	20.00%	3.00	3.00	3.00
Promedio :					2.87
Promedio en Porcentaje :					95.56%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Generar ventas por 1M soles de productos nuevos en el área Construcción a Diciembre del 2018. 3	25%	106.00	106.00	106.00
2	Gestionar/Dictar 20 capacitaciones internas a la fuerza de ventas Construcción a Diciembre del 2018. 3	20%	120.00	120.00	120.00
3	Incrementar la cartera de Construcción con 5 productos nuevos a Diciembre del 2018. 2	15%	120.00	100.00	100.00
4	Lograr 300K soles en ventas de productos sin rotación > 1 año en el área Construcción a Diciembre del 2018. 2	15%	101.00	100.00	100.00
5	Lograr la venta neta de la unidad Construcción por USD 22.941 M a Diciembre del 2018. 2	25%	107.80	90.00	90.00
Promedio :					103.00
Promedio en Porcentaje :					103.00%

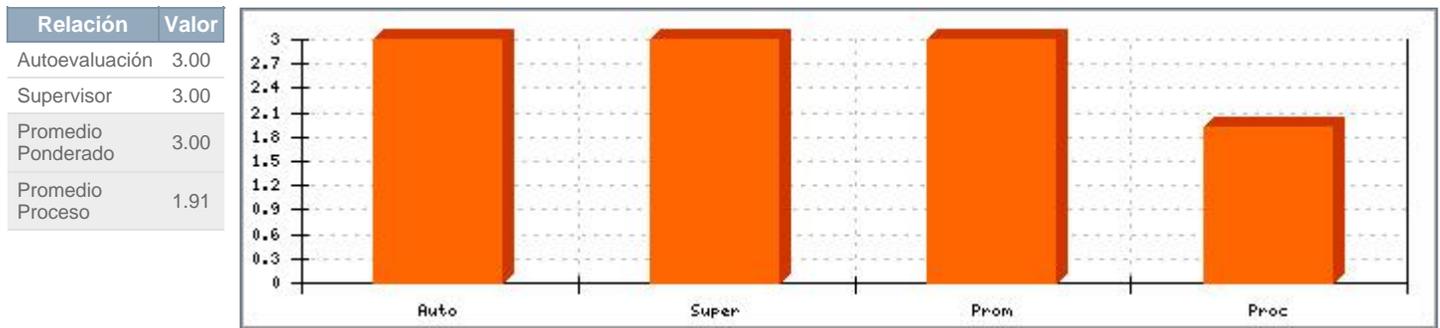


Orientación al cliente

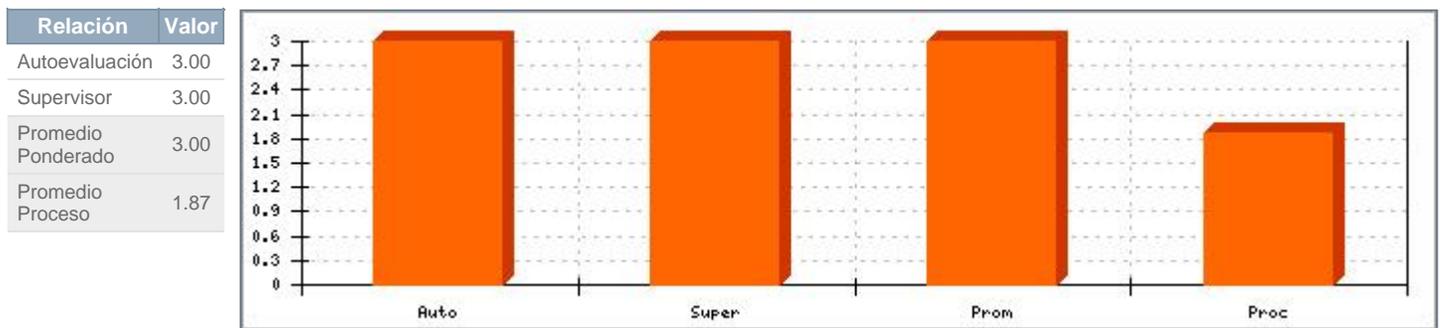
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



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



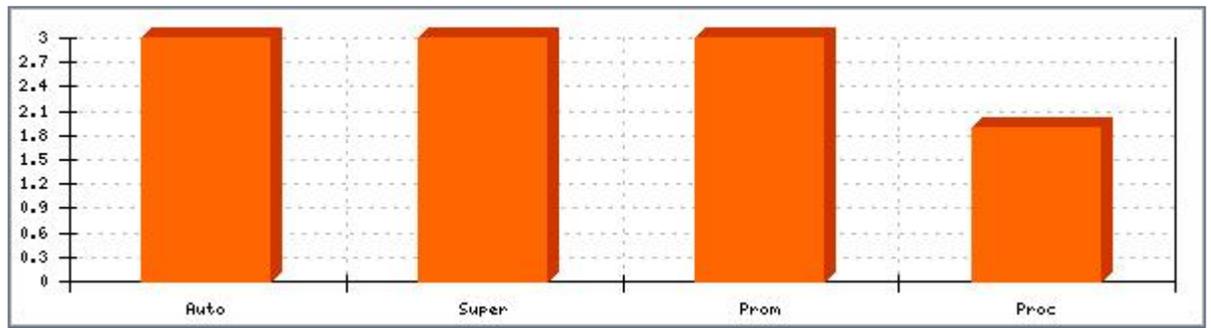
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



Orientación a resultados

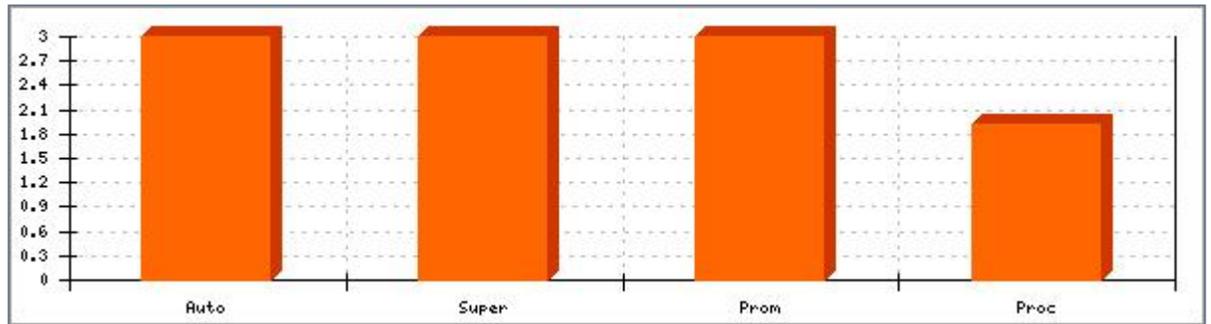
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.90



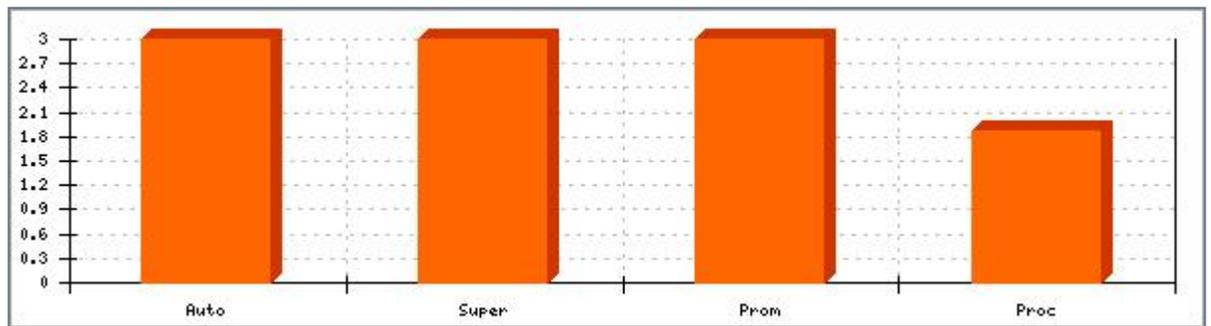
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
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)

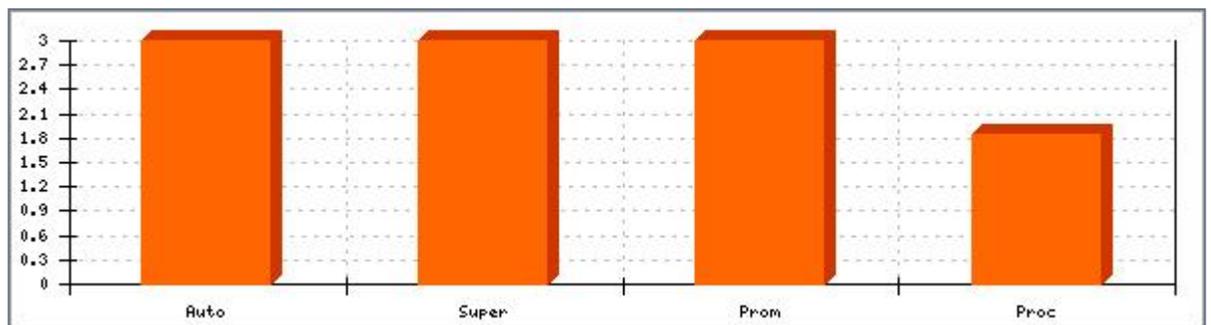
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.87



Trabajo en equipo

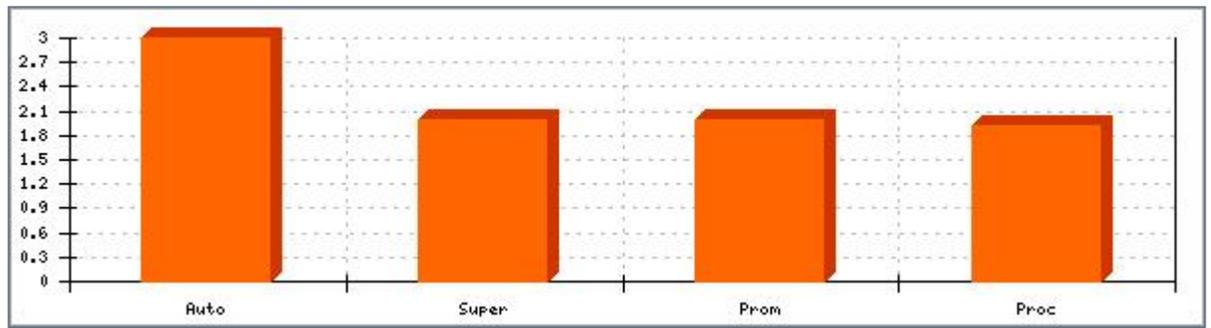
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

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



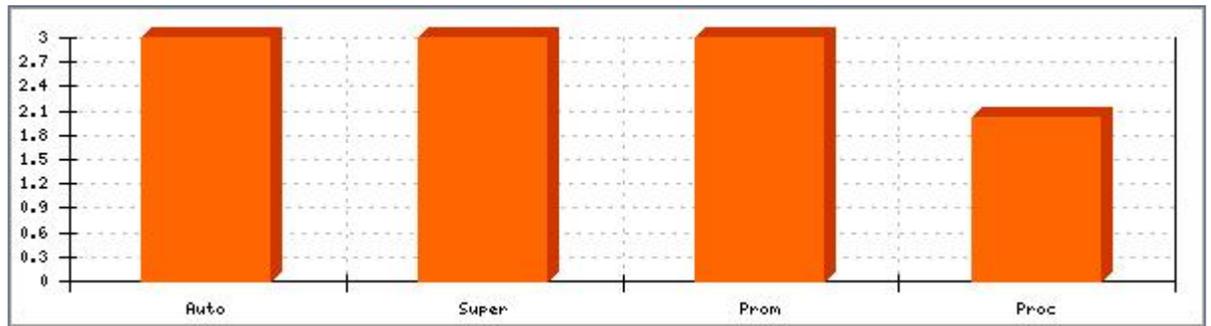
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
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)

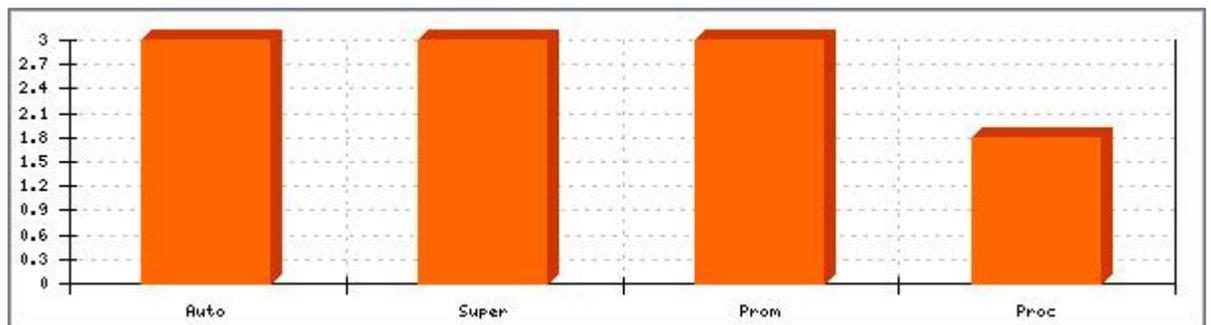
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.01



Enfoque en personas

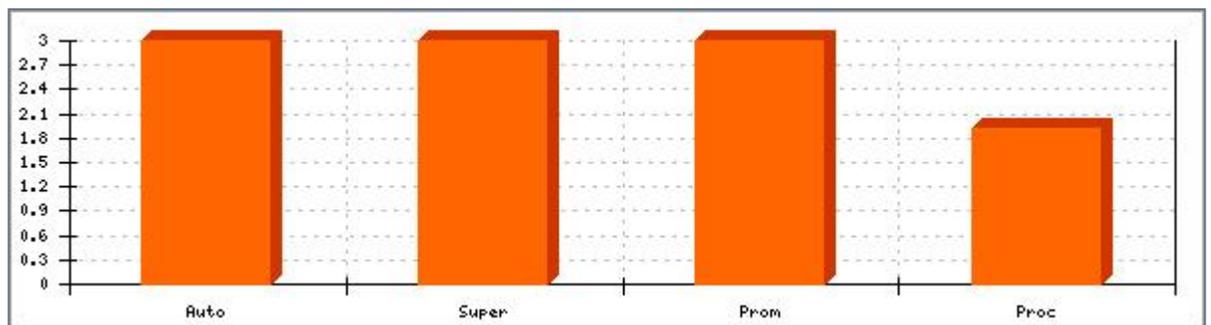
10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.80



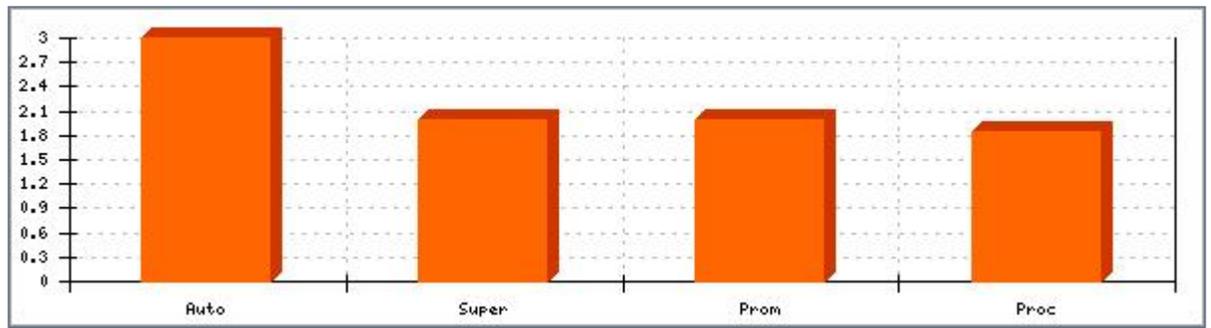
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
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)

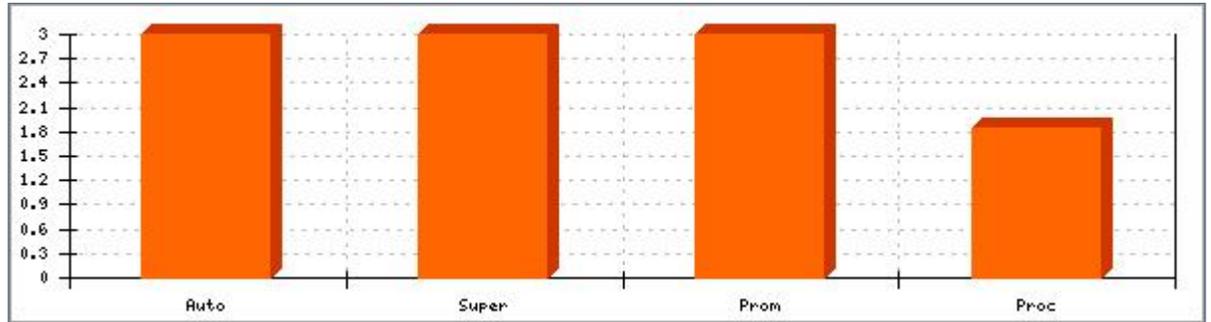
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.84



Visión Estratégica

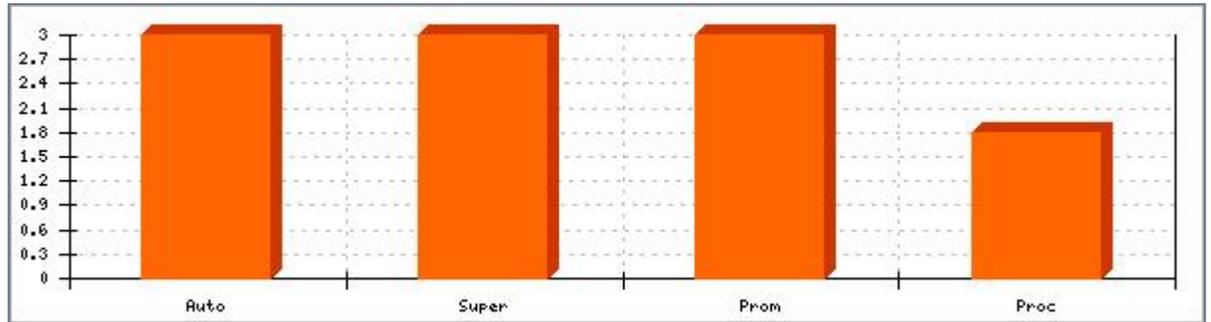
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

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



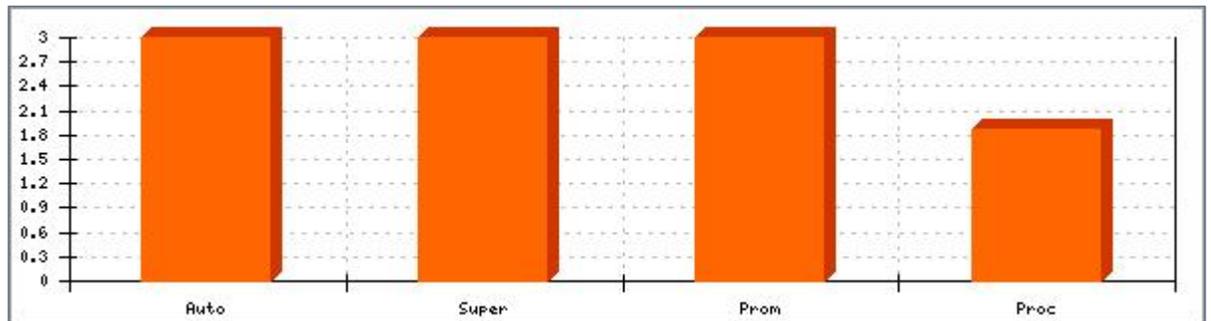
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
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. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.88





Comentarios de Objetivos

1 Generar ventas por 1M soles de productos nuevos en el área Construcción a Diciembre del 2018.

Autoevaluación : Bautek epoxy 136,335; Tuf strand 41,895; Durajoint Type W 1,819; Adcos 49,169; Kosteel 88,130 Moneda: USD

Supervisor : Logro la meta propuesta

2 Gestionar/Dictar 20 capacitaciones internas a la fuerza de ventas Construcción a Diciembre del 2018.

Autoevaluación : Se realizaron 24 capacitaciones a la FFVV Construcción en temas relacionados a la cartera de productos de las unidades de Infraestructura, Geomática, Aditivos y Maquinaria

Supervisor : Se logro el objetivo

3 Incrementar la cartera de Construcción con 5 productos nuevos a Diciembre del 2018.

Autoevaluación : Ingreso de productos: Línea Increte; Impermeabilizante híbrido TP 260; Alumanation 301; Metakaolín, Vandex AM 10, Ureaflex

Supervisor : Increte ingreso a este año.

4 Lograr 300K soles en ventas de productos sin rotación > 1 año en el área Construcción a Diciembre del 2018.

Autoevaluación : Costo en material de baja rotación: 258,643. Se incluye material con fecha de vencimiento extendida para la venta. Monto total s/302 K

Supervisor : Infraestructura: 114k Soles, Aditivos : 186k Soles Se vendió con margen promedio a los 17%, se cumplió la meta.

5 Lograr la venta neta de la unidad Construcción por USD 22.941 M a Diciembre del 2018.

Autoevaluación : Total Facturado por Unidad Construcción 24.727 MM

Supervisor : Sin Hexagon

Comentarios de Competencias

