

EVALUACION DESEMPEÑO 2021 GERENTES Y DIRECTORES

SUCAMPO GERENTES Y DIRECTIVOS

ANTECEDENTES

SUCAMPO SULLANTA, es un grupo de empresas orientada a la comercialización de Los mejores productos para el campo; contribuyendo a la producción, protegiendo y mejorando los recursos para tener una mejor calidad de vida.

Las nuevas tendencias en gestión del desempeño, así como el interés de los directivos en innovar sobre la metodología, dimensiones evaluadas, evaluadores participantes, tecnología y demás, nos han permitido trabajar en conjunto el diseño anual de su programa de Gestión del Talento.

OBJETIVO

Consolidar un proceso de EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO anual que fomente la retroalimentación de los líderes a los colaboradores sobre la base de un proceso confiable, objetivo y estandarizado.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS DEL PROYECTO

- Promover las evaluaciones como parte de la cultura organizacional a través de un proceso anual de EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO.
- Incentiva la correcta comunicación al ofrecer una retroalimentación clara y objetiva de las fortalezas y áreas de mejora de cada colaborador.
- Realizar evaluaciones en períodos más cortos que permitan proponer acciones de mejora oportunamente enfocados al logro de los objetivos finales.
- Mejora la productividad al determinar cuáles son las personas de más Alto Rendimiento (High Performance) y también las de más bajo rendimiento en la empresa.
- Apoyar al plan de compensaciones y bonos por desempeño.
- Identificar las brechas entre las competencias evaluadas y los diferentes cargos en la compañía.

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2022-01-21 02:30:20** hasta el **2022-03-07 01:24:19**

EVALUACION DESEMPEÑO 2021 GERENTES Y DIRECTORES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

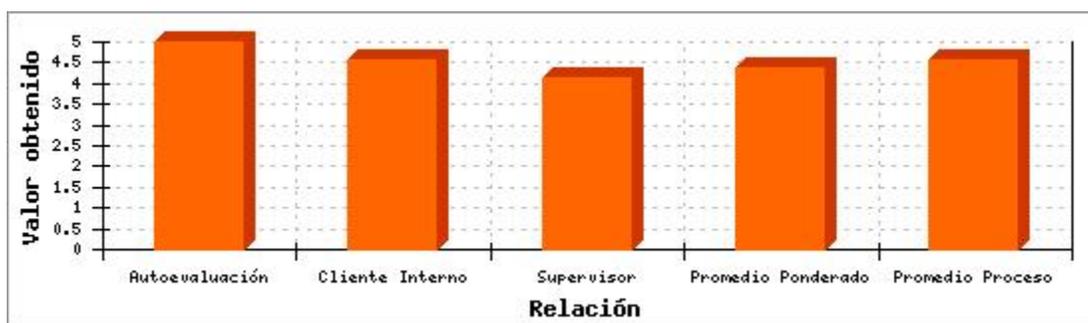
No. Identificación :	14399294
Nombres :	DIEGO ALFREDO
Apellidos :	QUIROGA MOTTA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	SUCAMPO
Departamento :	ADMINISTRATIVA
Cargo :	DIRECTOR DE TECNOLOGIA
Nivel Jerárquico :	DIRECTIVO
Jefe Inmediato :	JUAN ALVARO PINZON RIVERA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

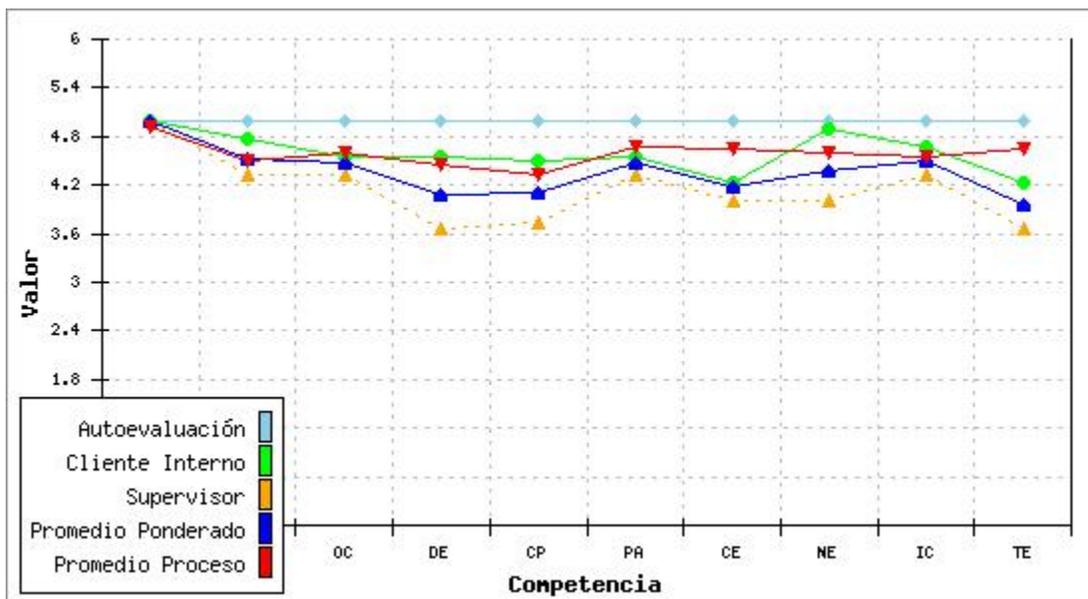
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	30.00%	3	3
Supervisor	60.00%	1	1

EVALUACION DESEMPEÑO 2021 GERENTES Y DIRECTORES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.59
Supervisor	4.14
Promedio Ponderado	4.36
Promedio Proceso	4.59



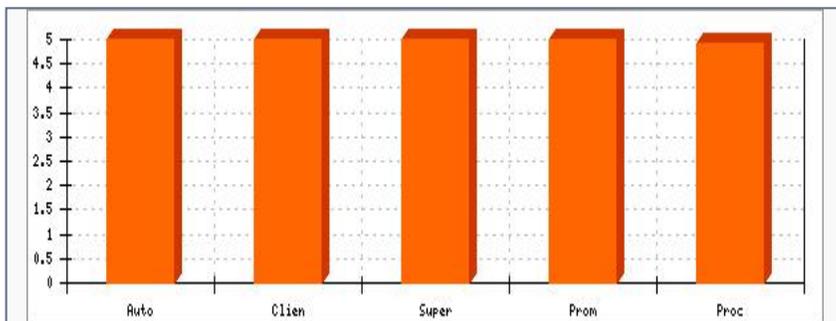
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Cliente Interno	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Ética profesional	5.00	5.00	5.00	5.00	4.92
2 Orientación al logro	5.00	4.78	4.33	4.53	4.50
3 Orientación al cliente	5.00	4.56	4.33	4.47	4.59
4 Desarrollo Equipo	5.00	4.56	3.67	4.07	4.44
5 Capacidad de Planificación	5.00	4.50	3.75	4.10	4.34
6 Pensamiento Analítico	5.00	4.56	4.33	4.47	4.67
7 Comunicación Efectiva	5.00	4.22	4.00	4.17	4.65
8 Negociación efectiva	5.00	4.89	4.00	4.37	4.60
9 Innovación y Creatividad	5.00	4.67	4.33	4.50	4.55
10 Trabajo en Equipo	5.00	4.22	3.67	3.97	4.64



EVALUACION DESEMPEÑO 2021 GERENTES Y DIRECTORES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

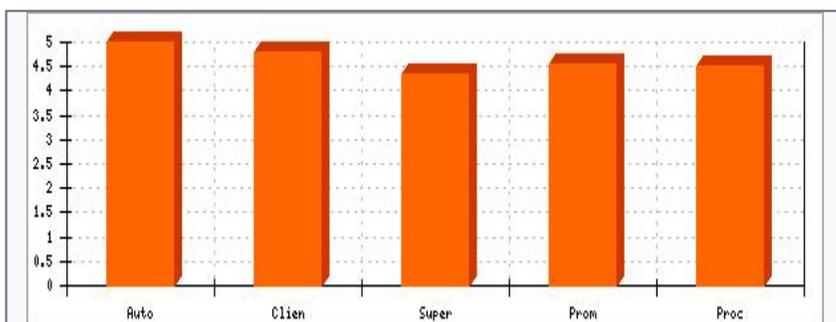
Ética profesional (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.92



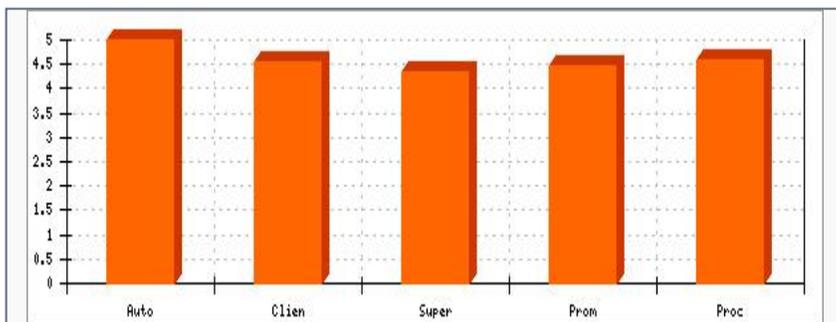
Orientación al logro (4.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.78
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.53
Promedio Proceso	4.50



Orientación al cliente (4.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.56
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.59



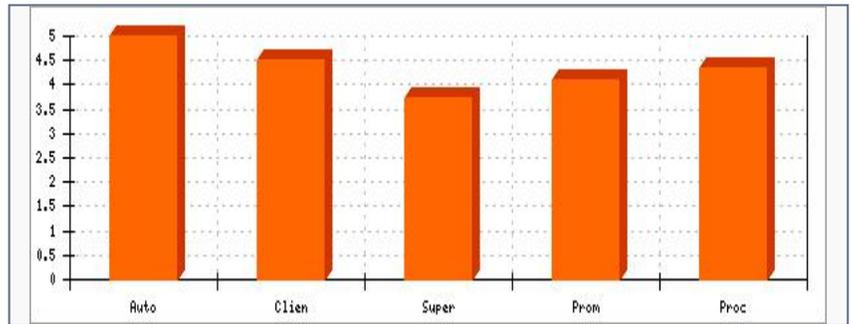
Desarrollo Equipo (4.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.56
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	4.07
Promedio Proceso	4.44



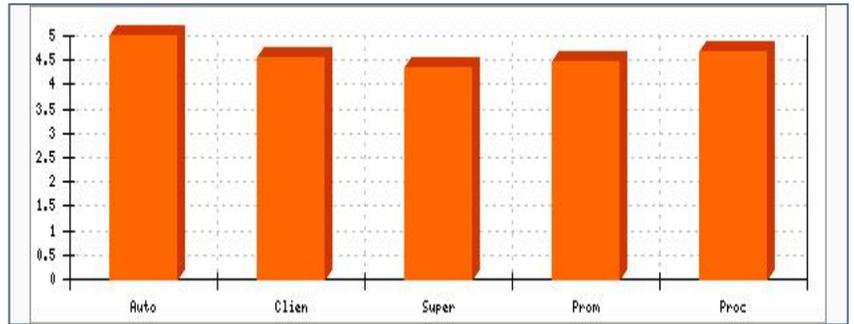
Capacidad de Planificación (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.50
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.34



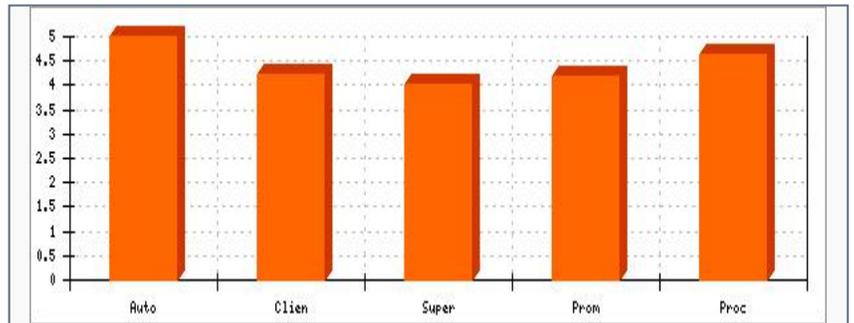
Pensamiento Analítico (4.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.56
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.47
Promedio Proceso	4.67



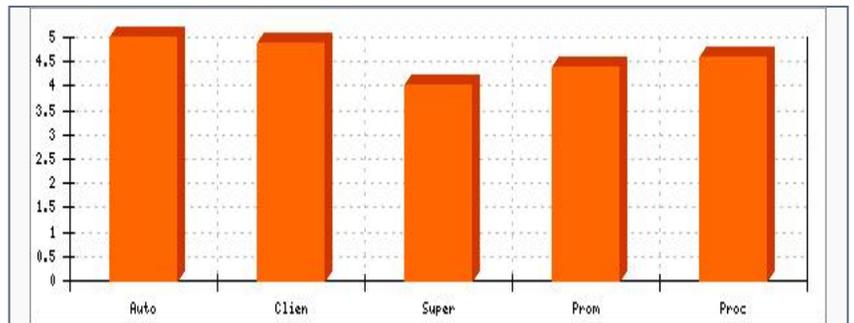
Comunicación Efectiva (4.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.22
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.17
Promedio Proceso	4.65



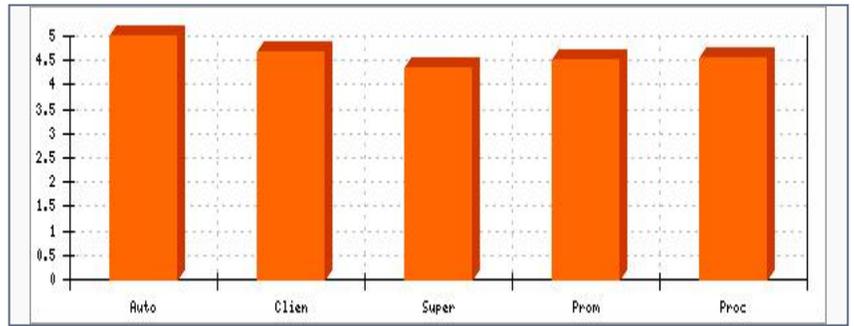
Negociación efectiva (4.37)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.89
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.37
Promedio Proceso	4.60



Innovación y Creatividad (4.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.50
Promedio Proceso	4.55



Trabajo en Equipo (3.97)

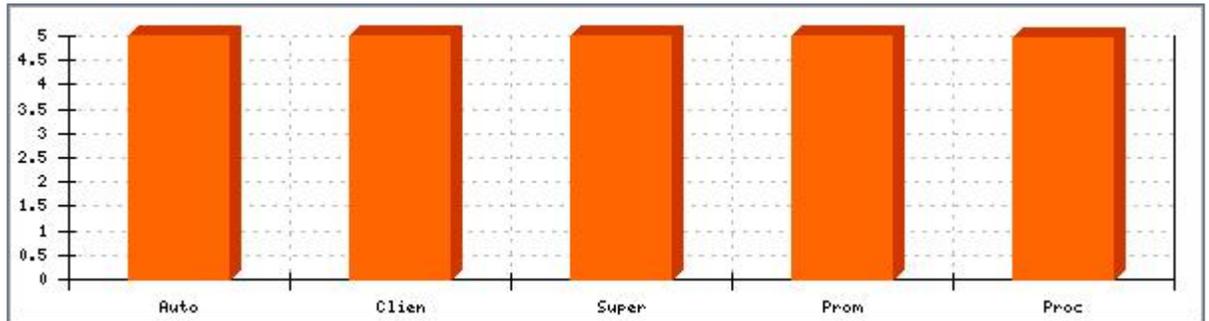
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.22
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	4.64



Ética profesional

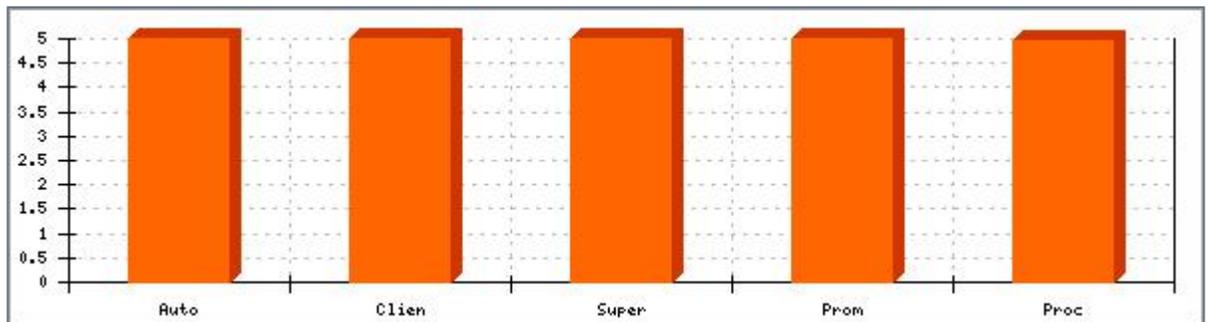
1.- Actúa de forma íntegra y ética en lo laboral y personal. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.96



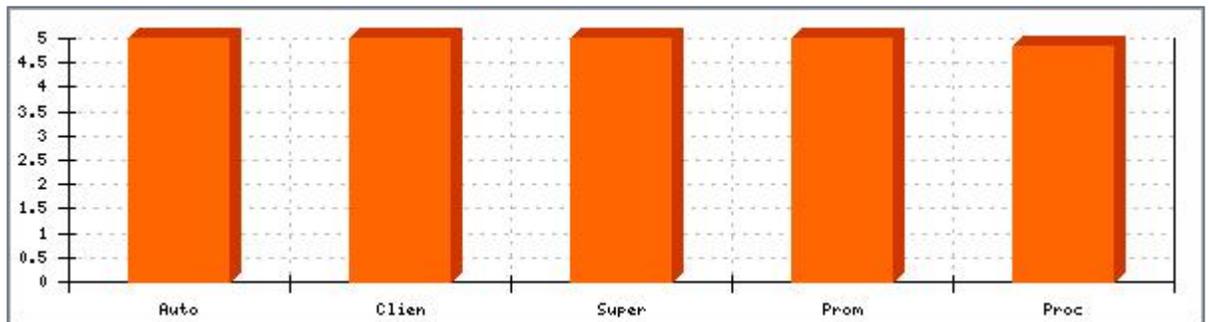
2.- Compromete a otros a actuar de manera íntegra siguiendo las políticas organizacionales y normas de transparencia. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.95



3.- Establece relaciones laborales sobre la base de sus principios, valores morales y del respeto. (5.00)

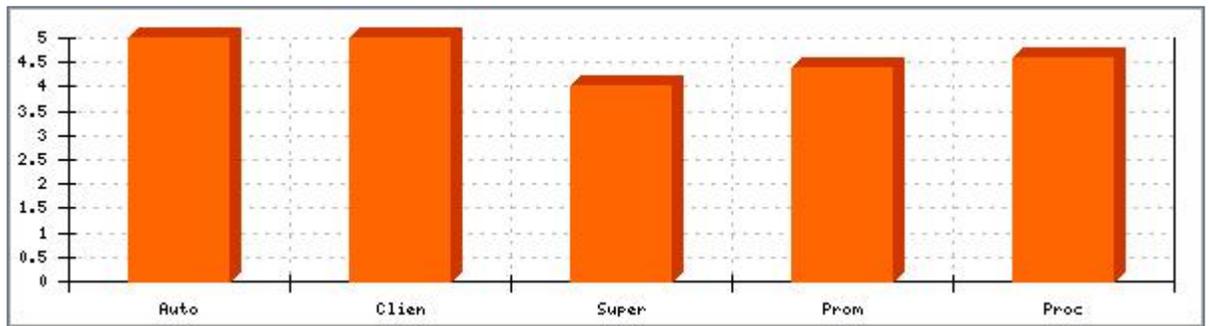
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.84



Orientación al logro

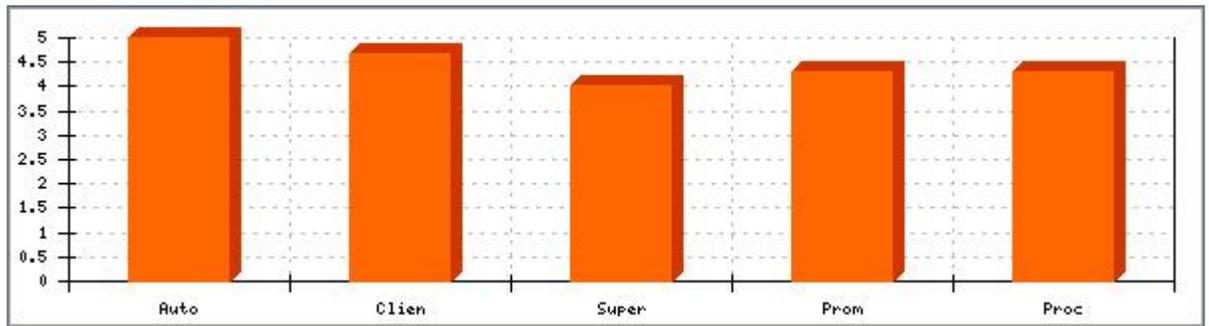
4.- Reconoce el logro de los objetivos obtenidos por sus colaboradores. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.61



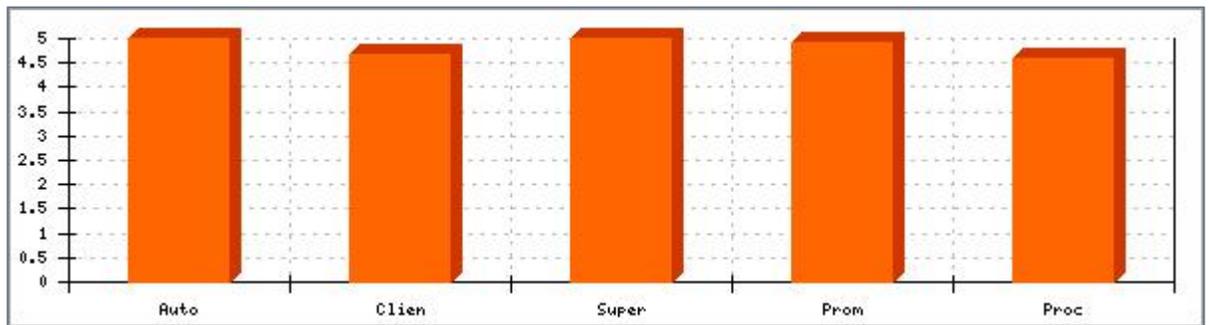
5.- Elabora planes operativos que permitan el logro de los objetivos organizacionales. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.30



6.- Lidera los proyectos y responsabilidades a su cargo asegurando que todos los involucrados actúen para conseguirlo. (4.90)

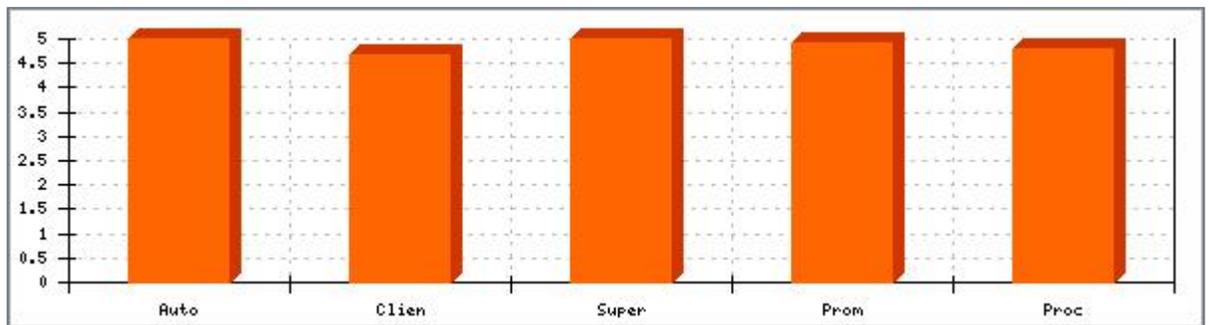
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.58



Orientación al cliente

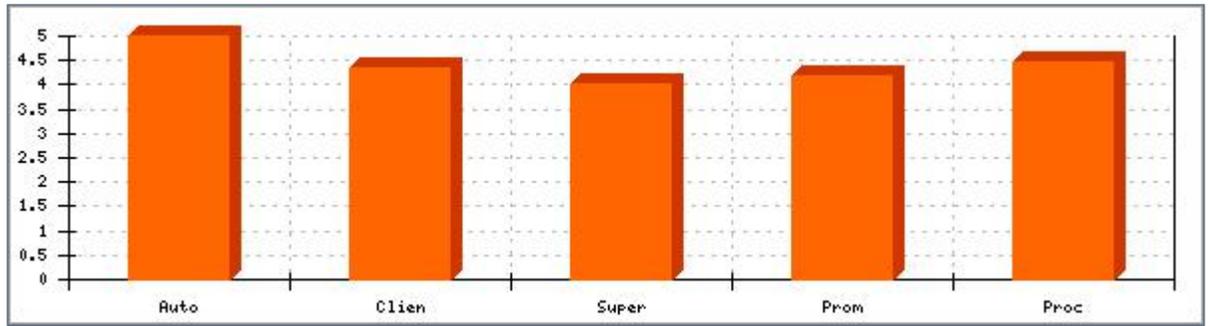
7.- Se evidencia como una persona amable y respetuosa en su trato con el cliente interno y externo. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.78



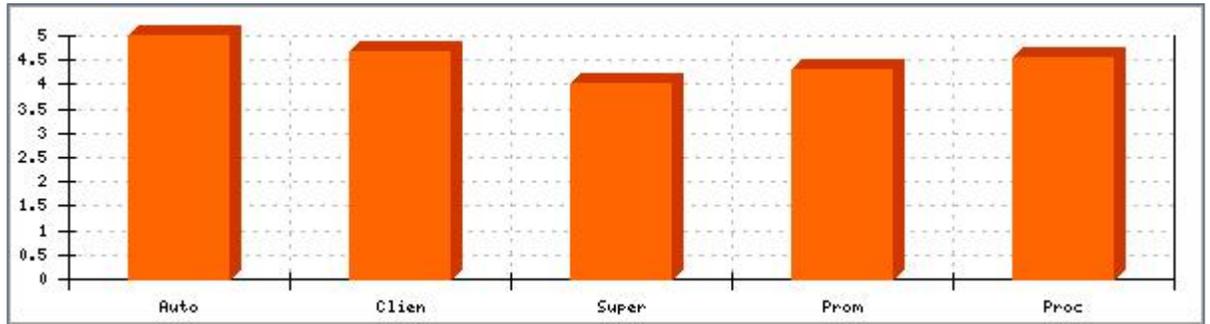
8.- Indaga las necesidades específicas de sus clientes internos y/o externos con el fin de anticiparse a sus requerimientos. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.47



9.- Crea un ambiente adecuado que asegure que todos los miembros de su equipo trabajen orientados a la satisfacción de los clientes. (4.30)

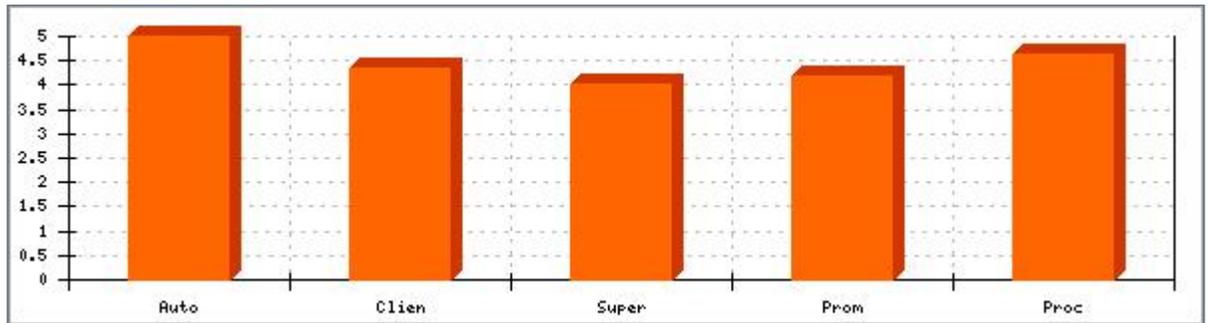
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.53



Desarrollo Equipo

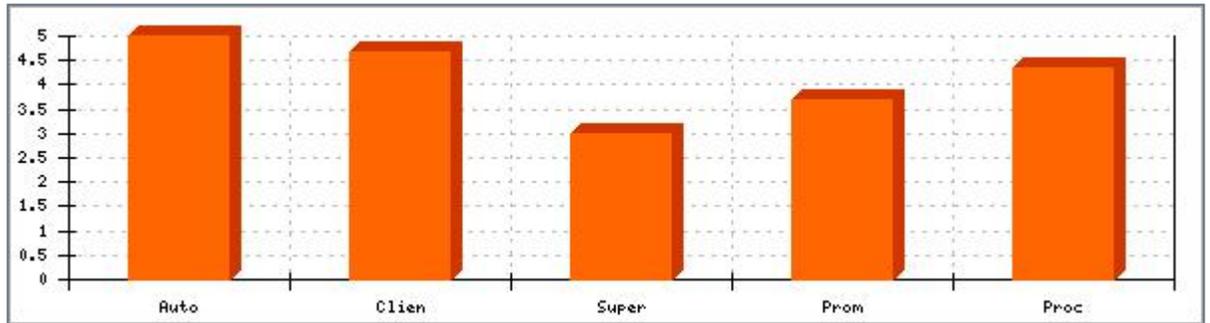
10.- Comparte sus experiencias y emplea su tiempo en guiar y dar soporte a su equipo. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.63



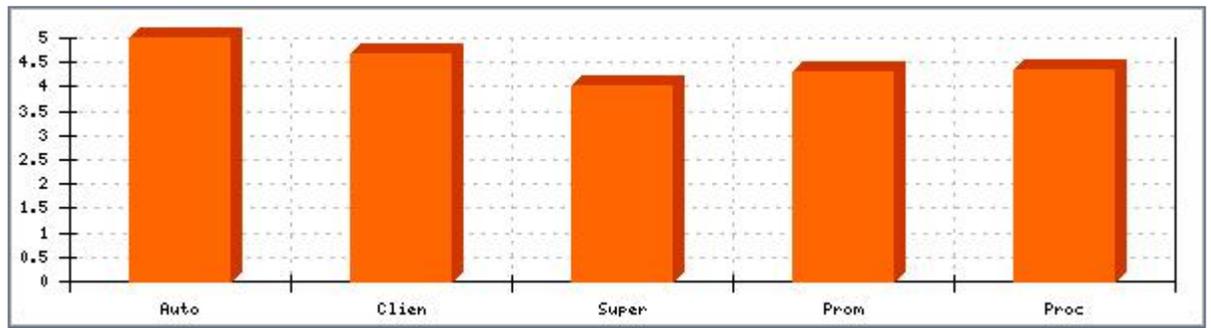
11.- Fija objetivos, los transmite claramente, realiza su seguimiento y da feedback sobre el avance registrado (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	4.35



12.- Identifica y maneja adecuadamente situaciones de presión, contingencia y/o conflicto. (4.30)

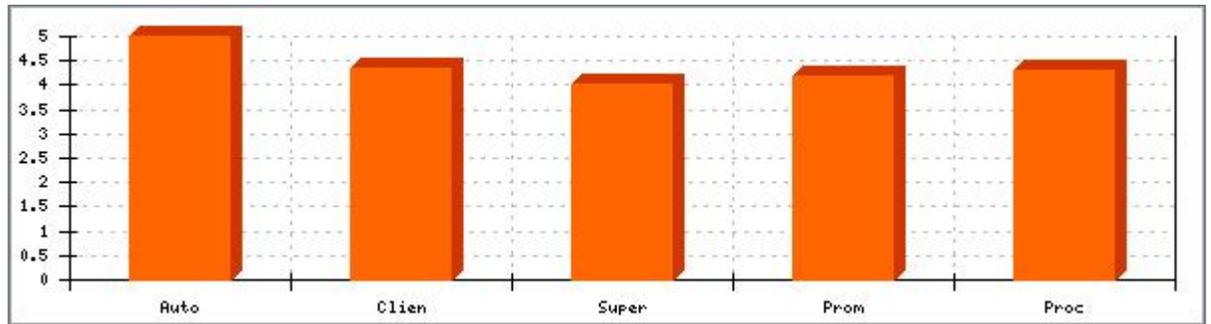
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.33



Capacidad de Planificación

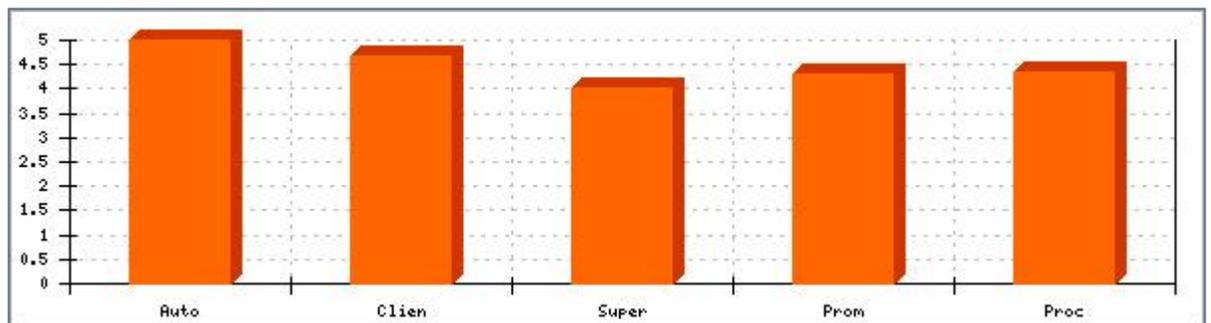
13.- Diseña métodos de trabajo organizacionales que permiten determinar eficazmente metas y prioridades para sus colaboradores. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.32



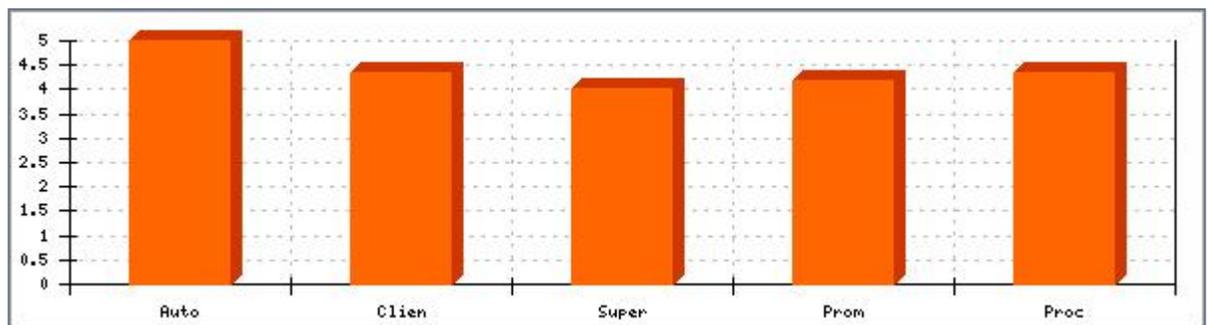
14.- Especifica las etapas, acciones, plazos y recursos requeridos para el logro de los objetivos. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.35



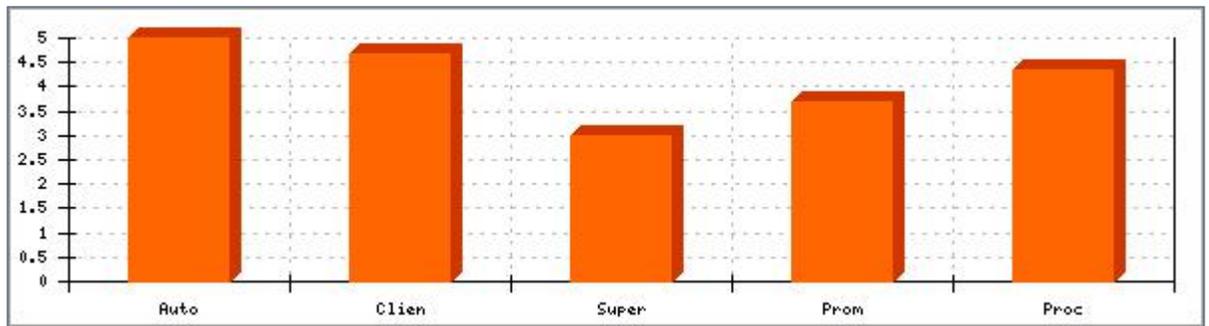
15.- Diseña e implementa mecanismos de seguimiento y verificación en el avance de las actividades a su cargo, apoyado por su equipo de trabajo. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.33



16.- Mantiene el control de los proyectos o procesos a su cargo y aplica las medidas correctivas cuando es necesario. (3.70)

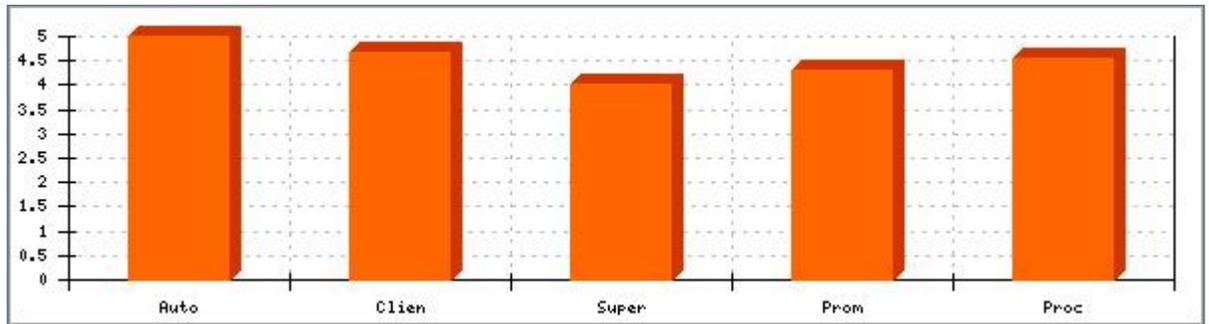
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	4.35



Pensamiento Analítico

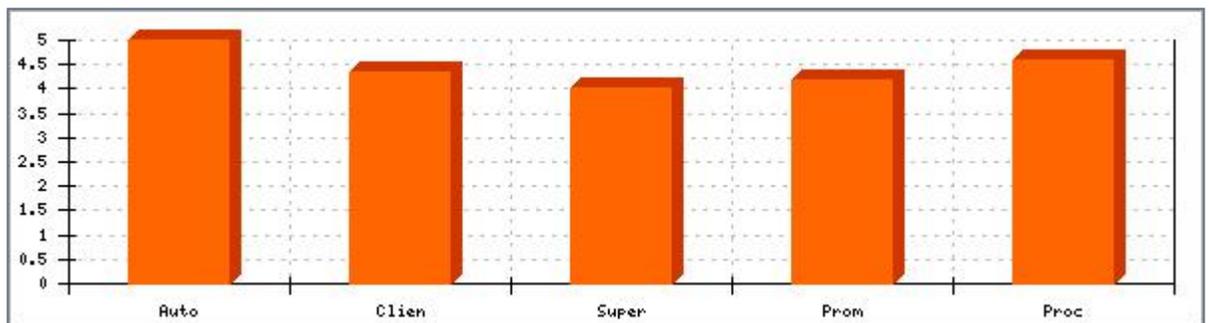
17.- Maneja la toma de decisiones mediante el desarrollo de opciones viables y convenientes considerando su impacto en la área. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.56



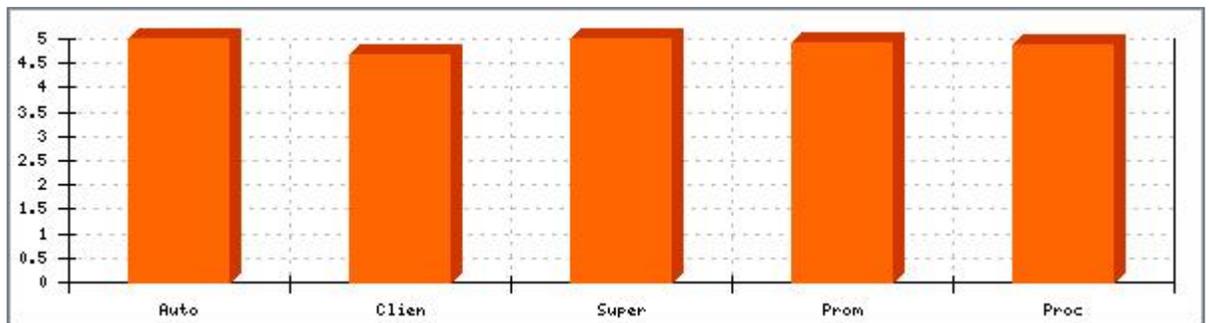
18.- Convince a sus colaboradores de la necesidad de generar opciones múltiples frente a cada situación a resolver. (4.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.33
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.20
Promedio Proceso	4.58



19.- Las decisiones que toma respetan los procedimientos de la compañía. (4.90)

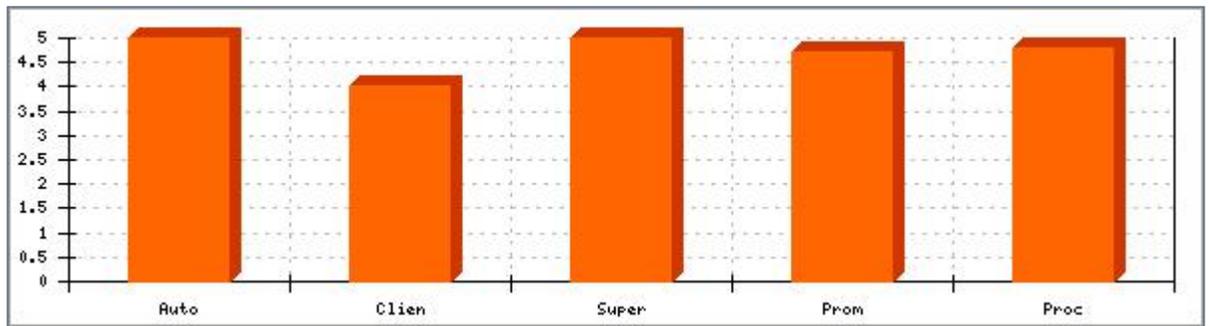
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.87



Comunicación Efectiva

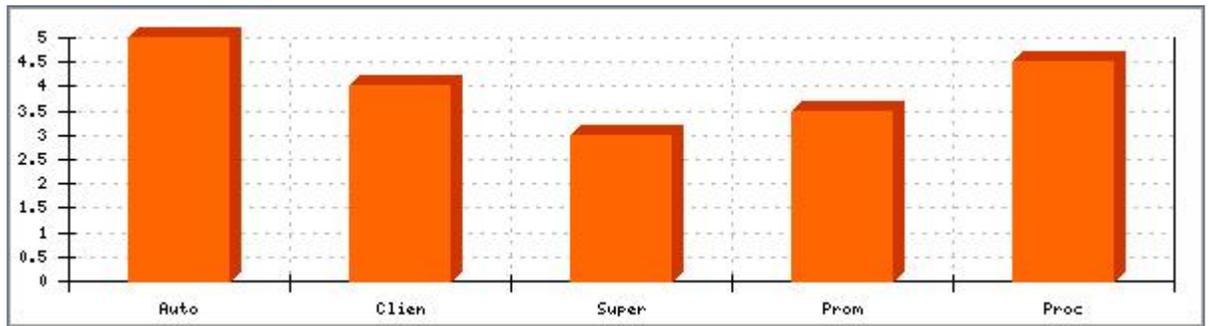
20.- Muestra apertura para compartir información y conocimientos útiles con otras áreas y su equipo de trabajo. (4.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.70
Promedio Proceso	4.81



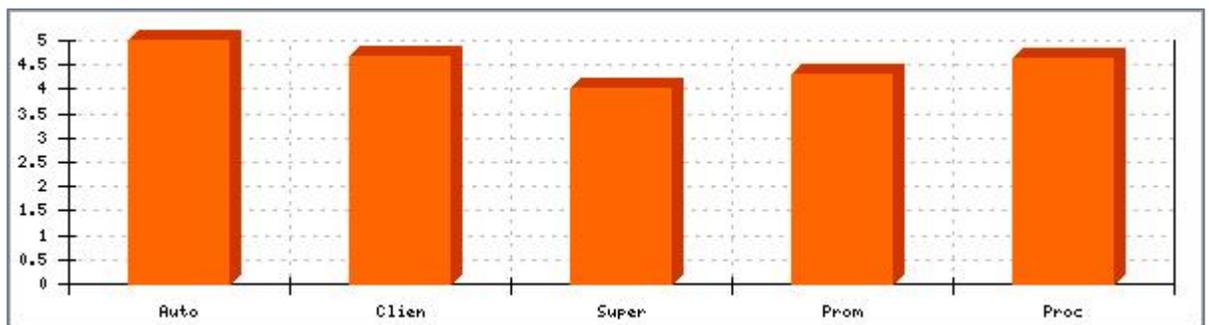
21.- Tiene la habilidad de escuchar y comprender otras opiniones con el fin de integrar distintas perspectivas. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	4.52



22.- Transmite claramente a sus colaboradores los objetivos organizacionales y los resultados esperados para su trabajo. (4.30)

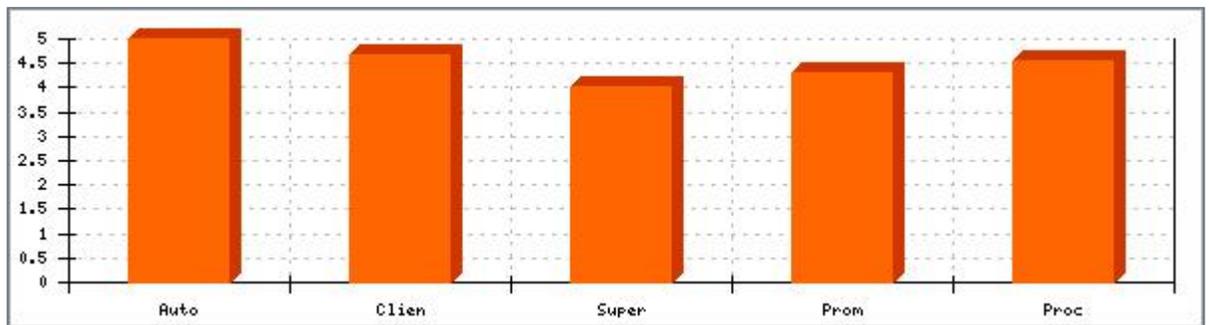
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.62



Negociación efectiva

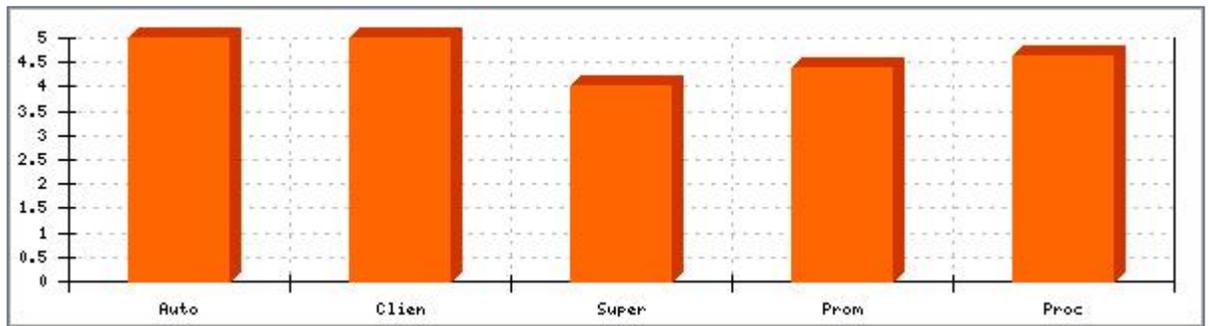
23.- Posee la habilidad de influenciar a los demás para lograr los objetivos planteados ya sea hacia clientes y/o colaboradores. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.53



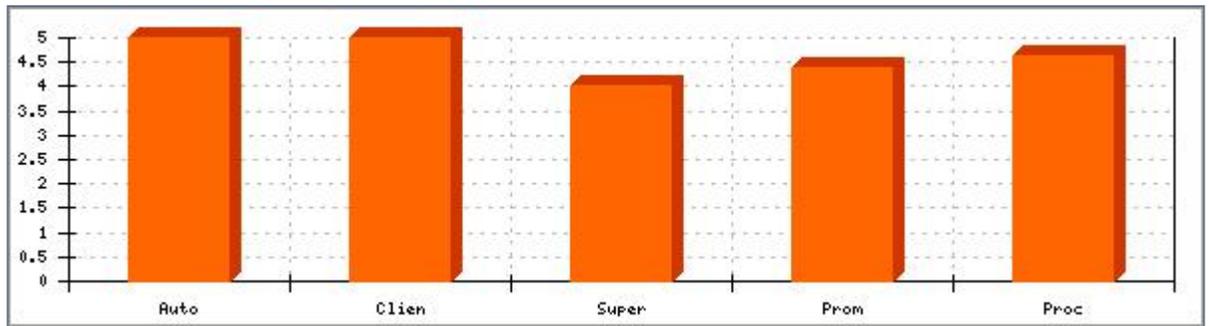
24.- Genera confianza a la hora de exponer y plantear las metas así como las estrategias a usar para conseguirlas. (4.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.62



25.- Demuestra capacidad de persuadir al personal a su cargo en función del cumplimiento de los objetivos del área. (4.40)

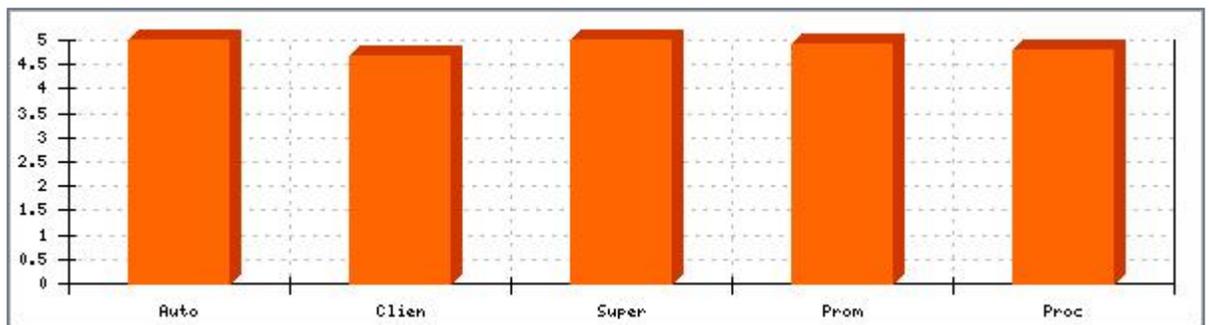
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.40
Promedio Proceso	4.65



Innovación y Creatividad

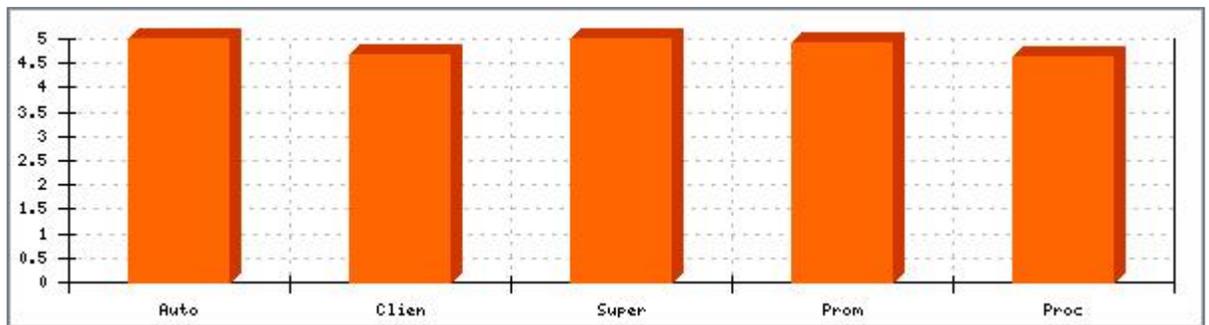
26.- Se enfoca y compromete en mejorar los procesos de su área. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.78



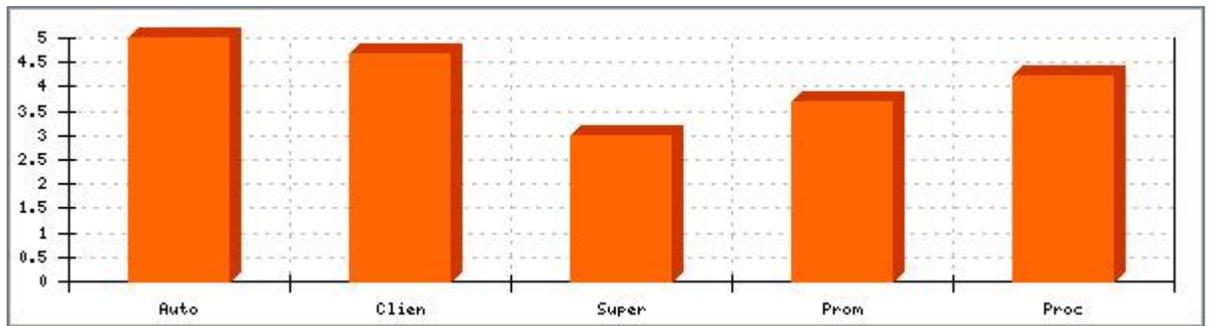
27.- Modifica los métodos de trabajo cuando sea necesario para lograr los objetivos de manera más eficiente. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	4.63



28.- Presenta resultados e informes de trabajo identificando oportunidades de mejora. (3.70)

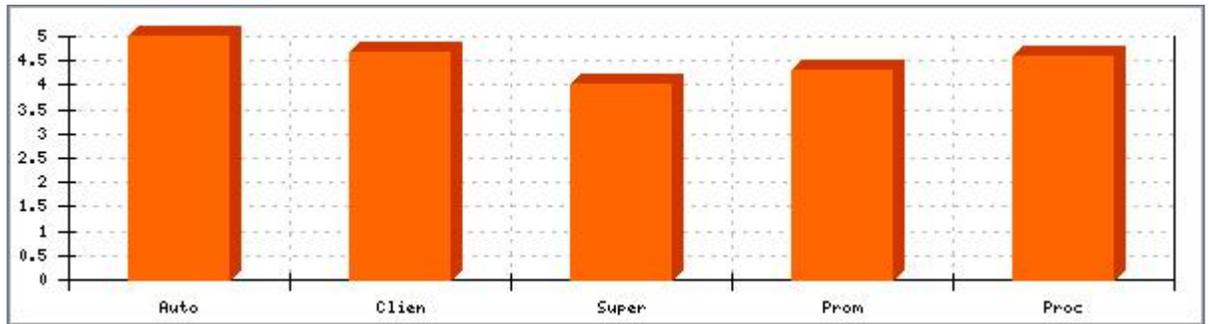
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	4.22



Trabajo en Equipo

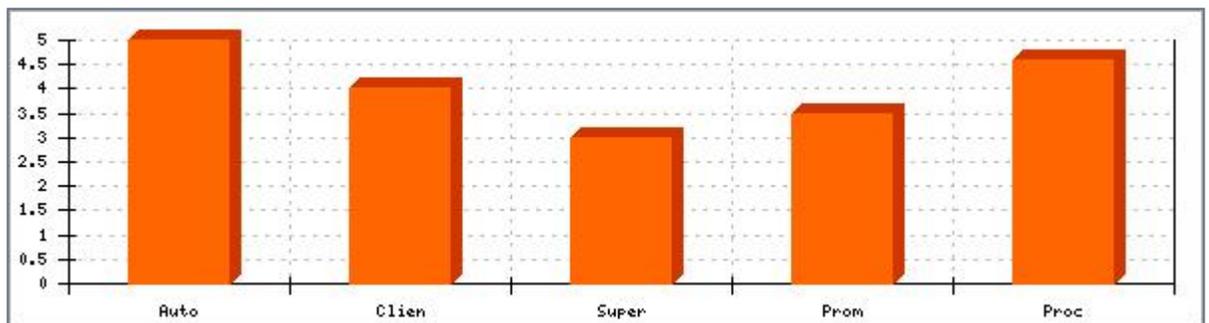
29.- Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan coordinar eficientemente con otras personas y áreas. (4.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.30
Promedio Proceso	4.57



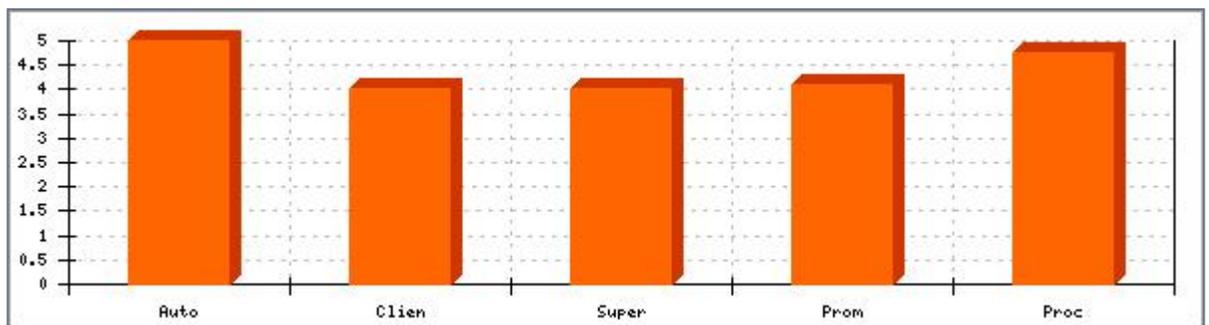
30.- Solicita la opinión de los demás miembros del equipo valorando sus ideas y experiencia. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	4.58



31.- Expresa satisfacción por los éxitos de otros, pertenecientes o no al equipo inmediato de trabajo y alienta a su equipo a obrar del mismo modo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Cliente Interno	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	4.77



AUTOEVALUACIÓN

Mencione dos fortalezas del evaluado

Compromiso/Conocimiento

Mencione dos áreas de mejora del evaluado

N/A

PARES

Mencione dos fortalezas del evaluado

Sigue las Reglas Es Organizado Es metódico

Habilidad en el manejo del sistema experiencia

Persona muy organizada y metódica Conocimiento del negocio y de los temas bajo su responsabilidad

Mencione dos áreas de mejora del evaluado

integrarse más

difundir sus procesos y enseñar a aplicar el manejo dentro del equipo comercial

optimizar comunicación con los clientes internos transmisión del conocimiento y paciencia

SUPERVISOR

Mencione dos fortalezas del evaluado

Conocimiento técnico Creatividad

Mencione dos áreas de mejora del evaluado

Comunicación Orientación al logro

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVALUACION DESEMPEÑO 2021 GERENTES Y DIRECTORES EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

