



Introducción



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - UNV-UNSL EVALUACIÓN POR COMPETENCIAS UNV-UNSL

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 **2017-08-10 01:49:09** hasta el **2017-08-10 13:28:40**

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - UNV-UNSL
 EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	3919210
Nombres :	ALINE MYLLA
Apellidos :	VELOSO DE NIÑO DE GUZMAN
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	75015778
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	--
Agencia :	SANTA CRUZ
Departamento :	MARCAS
Cargo :	ANALISTA DE MARKETING
Nivel Jerárquico :	ANALISTA
Jefe Inmediato :	ESTEBAN RODRIGO SORUCO URSIC
Área de Estudio :	CONTABILIDAD / AUDITORÍA
Escolaridad :	MASTER
Fecha de Nacimiento :	1969-03-06

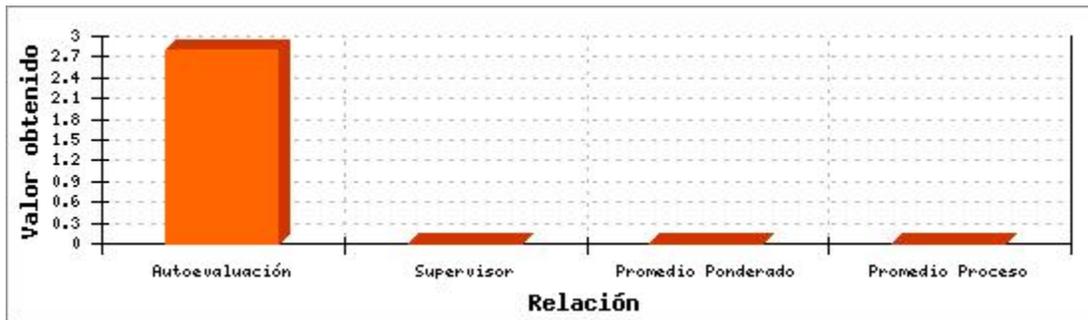
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	0

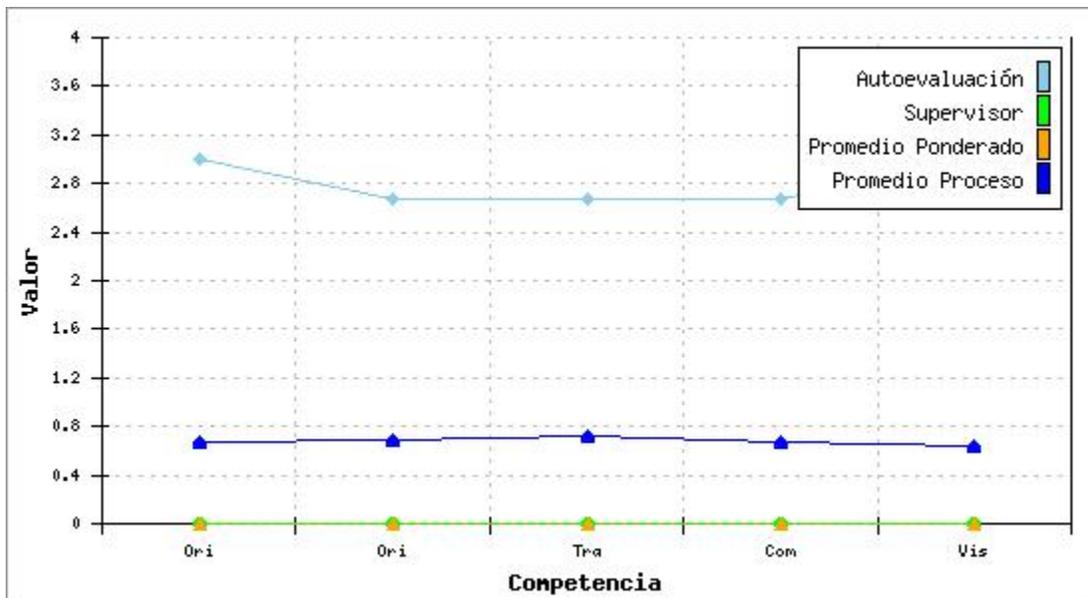
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - UNV-UNSL

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.80
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.00



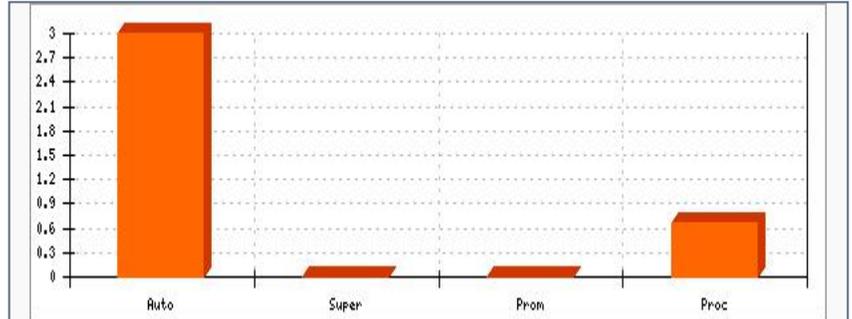
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Orientación al cliente	3.00	0.00	0.00	0.67
2 Orientación a resultados	2.67	0.00	0.00	0.69
3 Trabajo en Equipo	2.67	0.00	0.00	0.72
4 Comunicación	2.67	0.00	0.00	0.68
5 Visión Estratégica	3.00	0.00	0.00	0.64



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

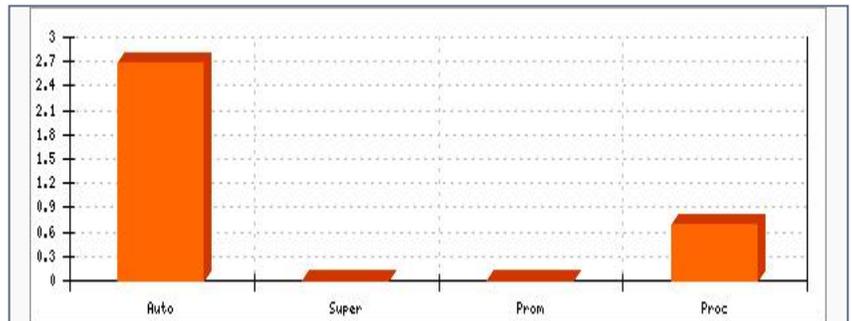
Orientación al cliente (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.67



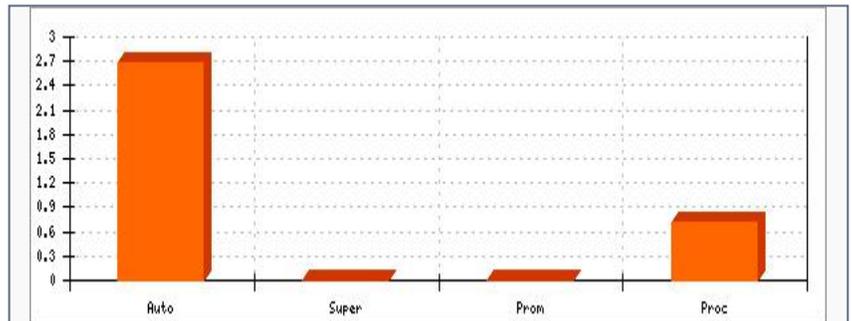
Orientación a resultados (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.69



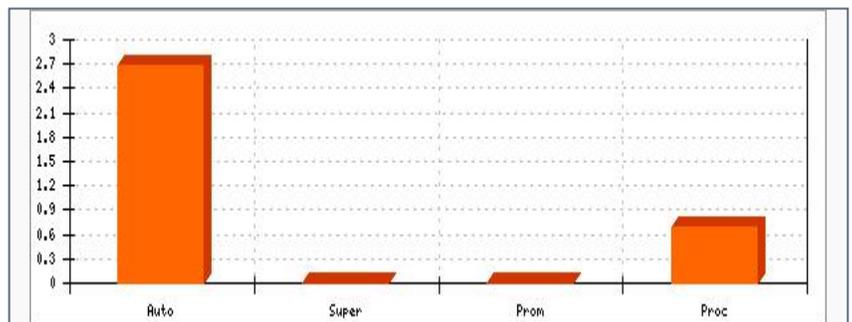
Trabajo en Equipo (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.72



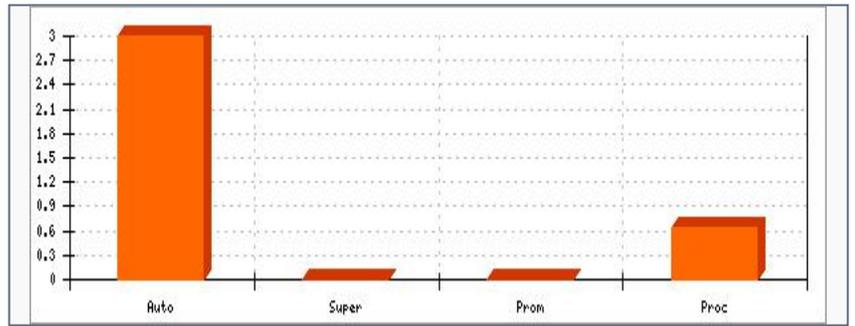
Comunicación (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.68



Visión Estratégica (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.64

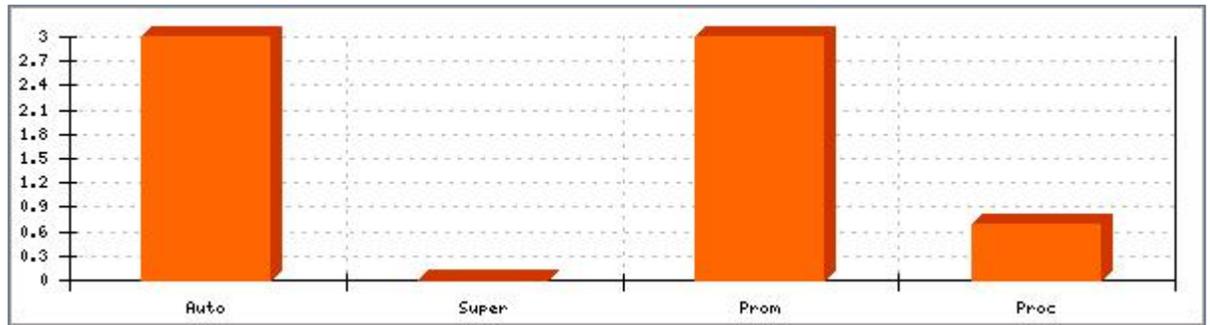


EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

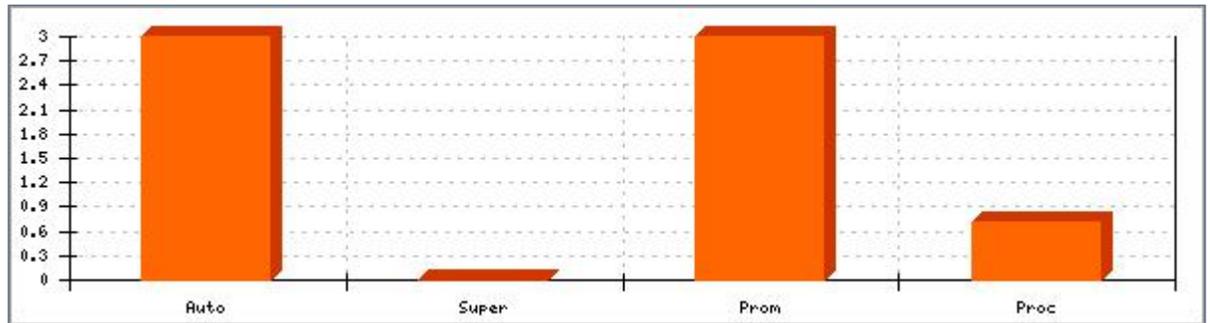
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.70



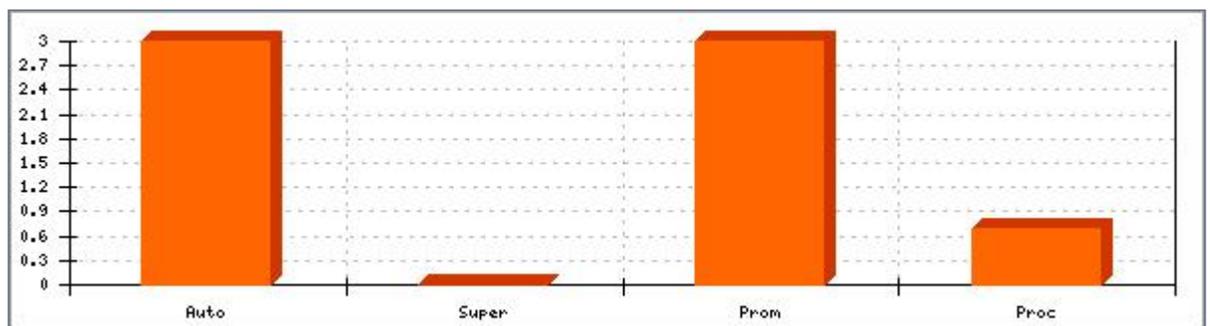
2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.72



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

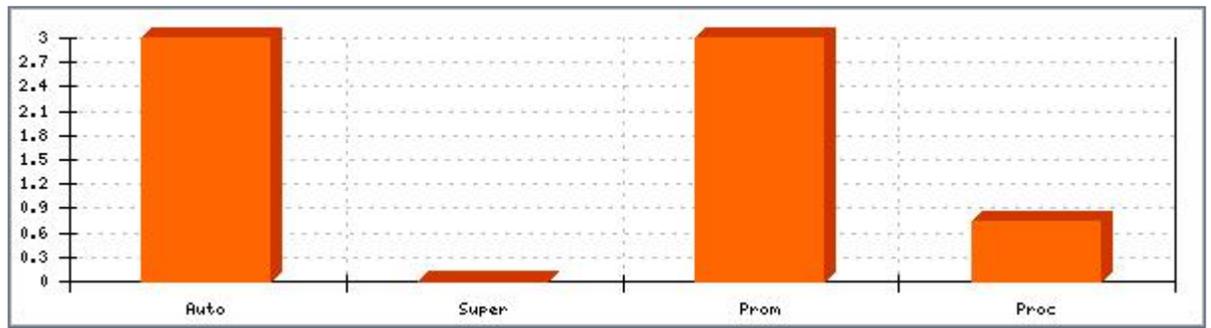
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.68



Orientación a resultados

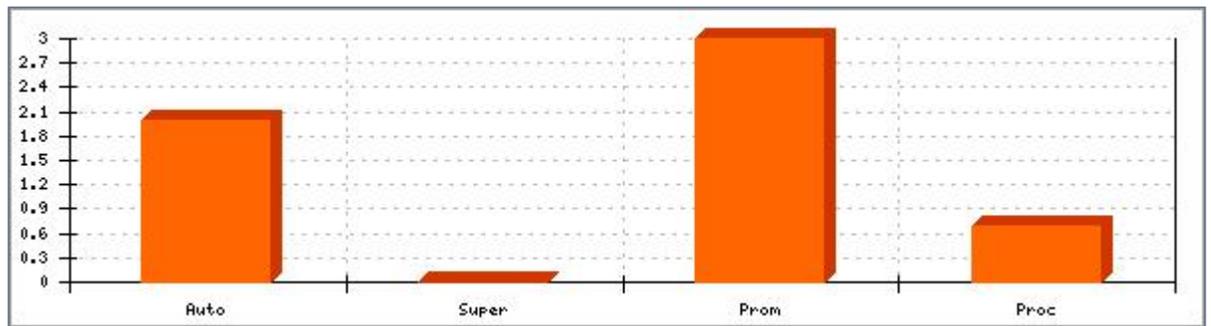
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.73



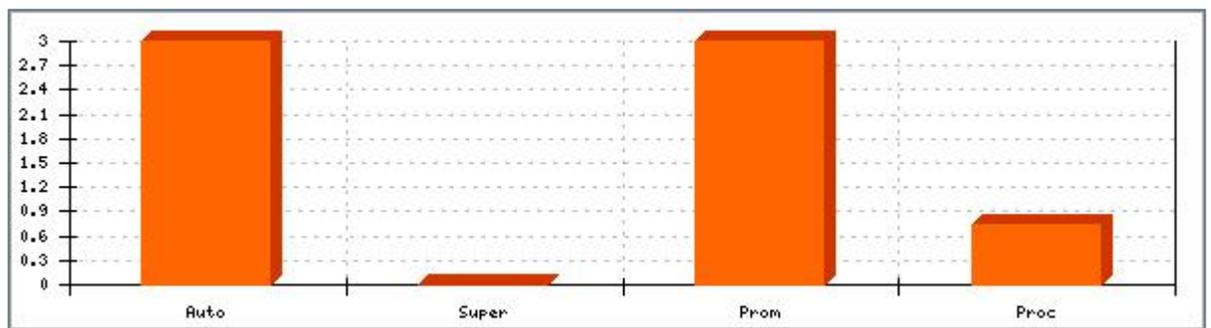
5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.69



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)

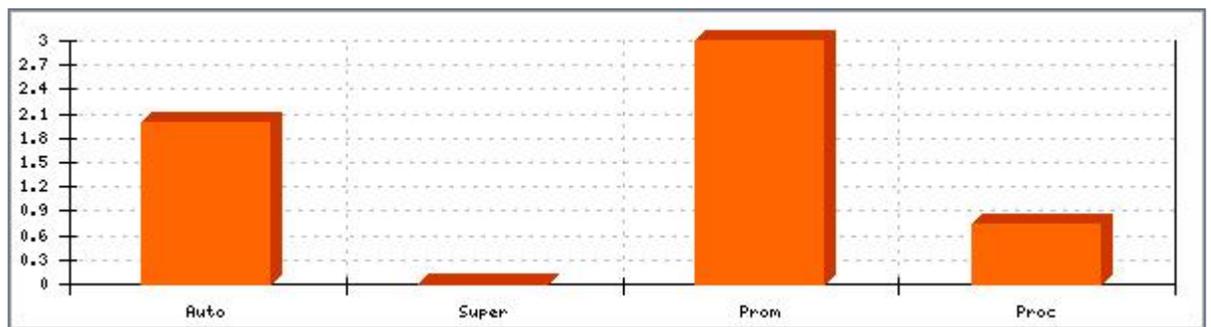
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.74



Trabajo en Equipo

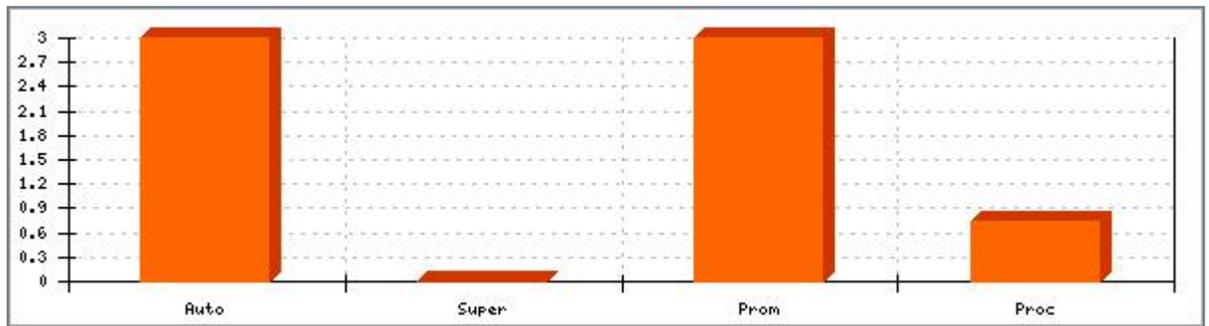
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.75



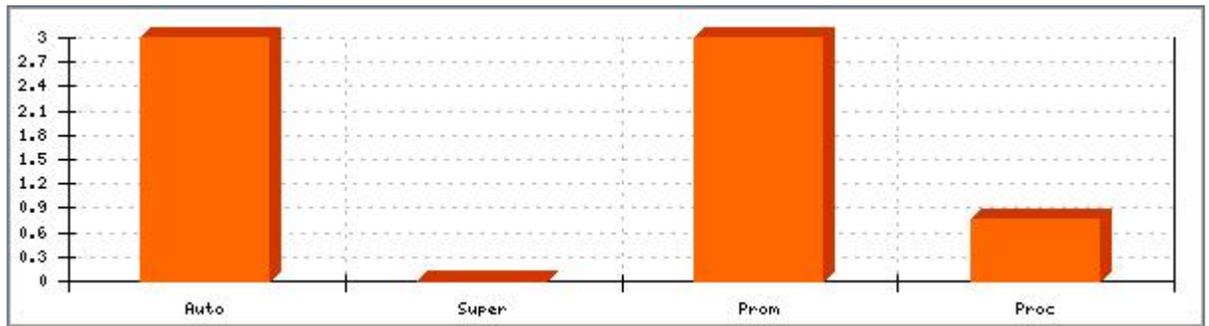
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.74



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (3.00)

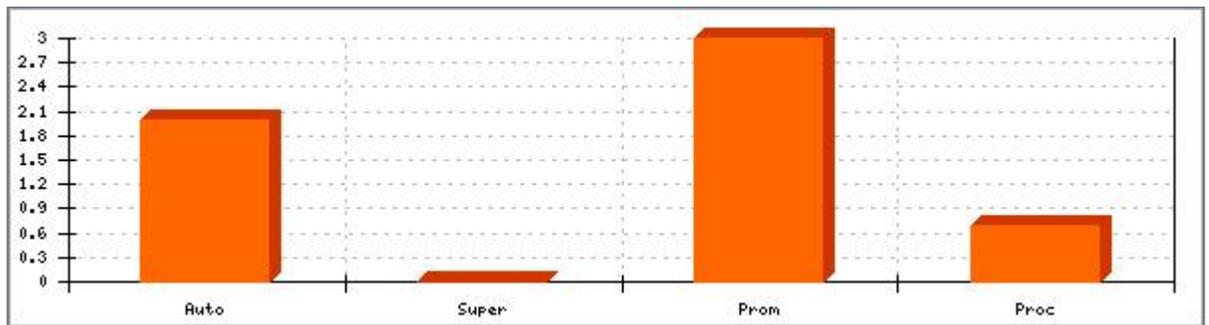
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.76



Comunicación

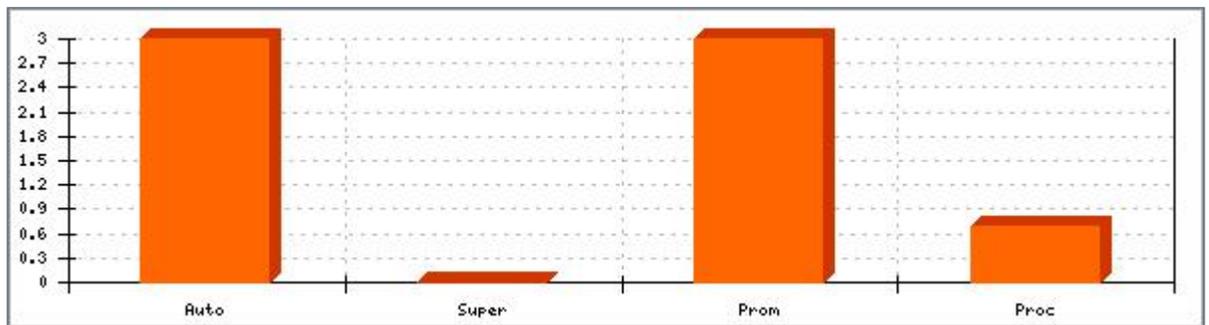
10.- Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.68



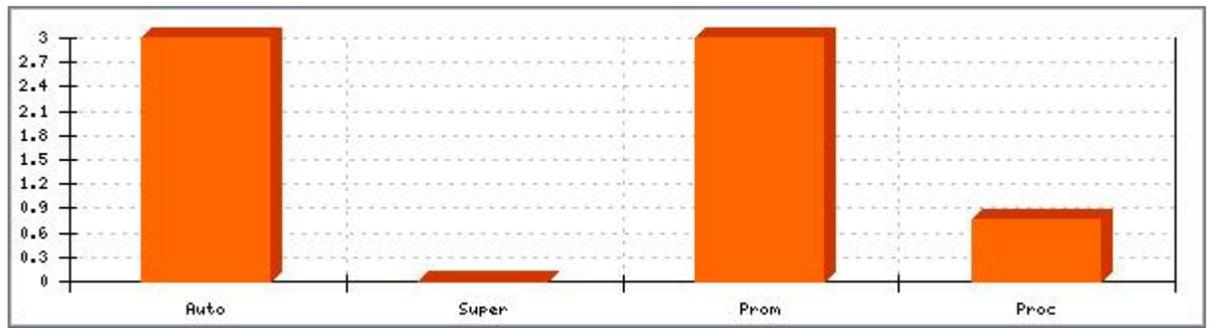
11.- Facilita un intercambio activo de opiniones a través de toda la organización: Escucha activamente presta atención, indaga y profundiza en la información. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.69



12.- Solicita e incorpora otras opiniones cuando debe valorar o tomar una decisión. (3.00)

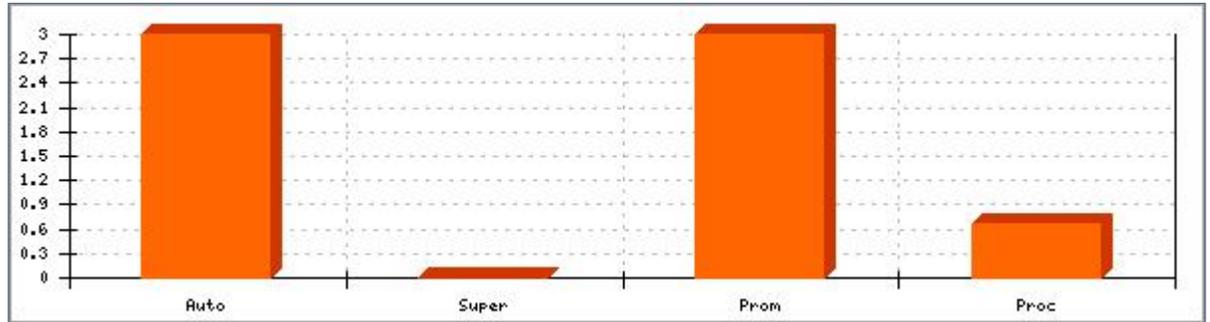
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.76



Visión Estratégica

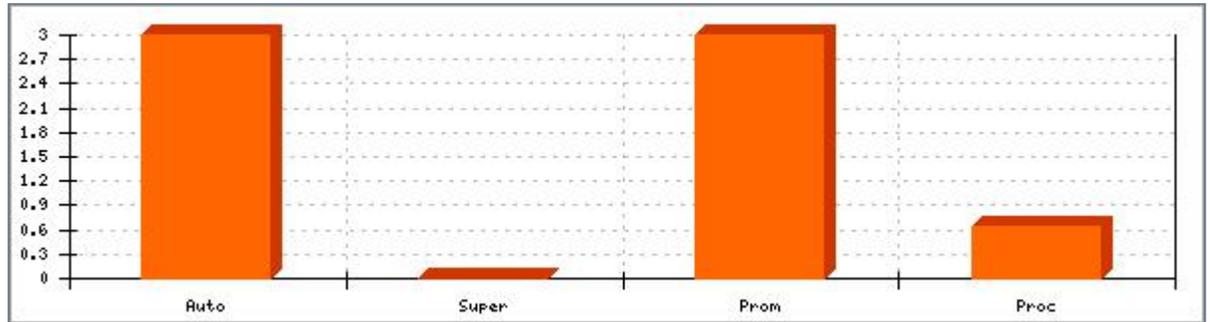
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.67



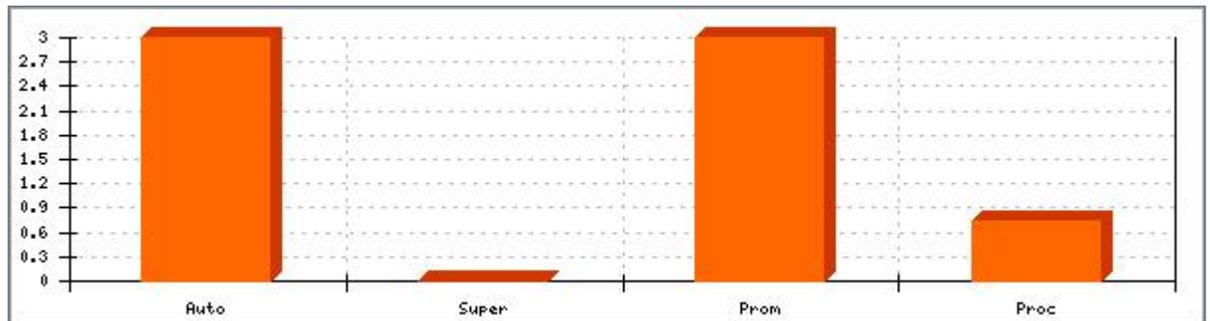
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.64



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	0.73



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

Investigar y tomar acción permanente sobre las necesidades y satisfacción de los clientes Internos y Externos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	0.00	-3.00

Orientación a resultados

Lograr los objetivos planteados dentro de los estándares de calidad y oportunidad esperados, trabajando con velocidad y sentido de urgencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	0.00	-2.67

Trabajo en Equipo

Colaborar y trabajar coordinadamente con las diferentes áreas involucradas en la consecución de los objetivos comunes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	0.00	-2.67

Comunicación

Expresar ideas y opiniones en forma clara y precisa, asegurando la comprensión del mensaje. Escuchar con empatía las necesidades de los demás.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Supervisor	0.00	-2.67

Visión Estratégica

Establecer los lineamientos y el direccionamiento de la organización o del área, para garantizar la sostenibilidad, crecimiento y rentabilidad del negocio en el mediano y largo plazo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	0.00	-3.00

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO QUICORP 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al cliente) Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación al cliente) Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación a resultados) 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.	100.00%
(Orientación a resultados) Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía.	100.00%
(Orientación a resultados) 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	100.00%
(Trabajo en Equipo) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	100.00%
(Trabajo en Equipo) Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos.	100.00%
(Trabajo en Equipo) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Comunicación) Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos	100.00%
(Comunicación) Facilita un intercambio activo de opiniones a través de toda la organización: Escucha activamente presta atención, indaga y profundiza en la información.	100.00%
(Comunicación) Solicita e incorpora otras opiniones cuando debe valorar o tomar una decisión.	100.00%
(Visión Estratégica) 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	100.00%
(Visión Estratégica) 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	100.00%
(Visión Estratégica) Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional.	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

Tengo a mi cargo la realización de distintos Reportes y trato de innovar a cada entrega, anticipándome a posibles requerimientos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.

Invierto energía y tiempo en calificarme para responder los requerimientos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.

Colaboro y trabajo de forma conjunta con el equipo para lograr la implementación de la herramienta QUIMEDICA de forma positiva.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comunicación

El dialogo es fluido y necesario con el Equipo de QUIMEDICA de forma diaria. En el análisis de nuevos productos, trabajamos en conjunto con al Asesor Médico, intercambiando opiniones.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica.

Busco entender los procedimientos relacionados a mi área MARKETING, para poder dar soporte al equipo. Tanto con Finanzas, como ahora con Logística. Durante este tiempo aprendí mucho de la gestión del Asesor médico, para aplicar en mis análisis de nuevos productos.

SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

kkkkk

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.

kkk

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.

kkkk

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comunicación

kkk

EVALUADO

EVALUADOR

