

 Código	RE-RH-44
Versión N ^o	01-12
Fecha validación	01-11-2012



1 de 5

Este documento tiene como propósito formalizar la evaluación respecto a los compromisos que usted a asumido en el presente año en relación a Objetivos Individuales, Competencias Organizacionales y Competencias por Nivel de Cargo.

ANTECEDENTES	
Nombre del Evaluado	"Indicar Nombre Gerente"
Cargo del Evaluado	"Indicar Cargo"
Nombre del Líder Evaluador	"Indicar Nombre Gerente General"
Cargo del Líder Evaluador	"Indicar Cargo"
Ciclo de Evaluación	"Indicar Semestre y Año"

Para definir sus calificaciones utilice la siguiente pauta de evaluación

Calificación Nivel Descripción		Descripción
5	Excepcional Mucho más que adecuado	Posee un dominio o nivel de cumplimiento muy destacado en el objetivo o competencia, constituye una habilidad muy sobresaliente, desarrollada a nivel excepcional dentro de su perfil.
4	Sobresaliente Más que adecuado	Posee un alto nivel de cumplimiento o desarrollo en este objetivo o competencia, constituye un elemento fuerte dentro de su perfil.
3	Adecuado (Competente)	Posee un nivel de cumplimiento y desarrollo aceptable en este objetivo o competencia, constituye una habilidad en un adecuado nivel de desarrollo o cumplimiento
2	Menos que aceptable	Posee un bajo nivel de cumplimiento del objetivo o desarrollo de la competencia, constituye una habilidad que presenta oportunidades de desarrollo en un corto a mediano plazo.
1	Mucho Menos que aceptable	Posee un nivel de cumplimiento significativamente bajo o nulo, constituye un objetivo o competencia que presenta importantes oportunidades de desarrollo en el largo plazo.





Comentarios:

Evaluación de Desempeño Gerentes

Código	RE-RH-44
Versión N ^o	01-12
Fecha validación	01-11-2012



2 de 5

	Objetivo Individual	Fuentes de	Pond	Calific	ación
	Objetivo individual	Seguimiento	Polid	Parcial	Final
O1	"Cumplimiento de nuestros procesos de servicio mediante la mejora continua". ¿Hace cumplir el sistema integrado de gestión?	Proceso Inspección	10%		
O2	"Entregar valor agregado mediante nuestro capital humano". ¿Planifica y coordina eficientemente el equipo de trabajo?	Reunión de Obra	10%		
Э3	"Empatía para satisfacción de nuestros clientes". ¿Entiende y Responde problemáticas del cliente?	Encuesta del Cliente	10%		
O4	"Fomentar la toma de conciencia para prevención de la contaminación y control eficaz de nuestros aspectos ambientales". ¿Verifica permanentemente los Aspectos que pueden	Reunión de Obra	10%		
	Afectar el Medio Ambiente?				
O5	"Prevención de las lesiones y enfermedades profesionales basados en la reducción de los riesgos internos de INTEXA". ¿Prevé los riesgos asociados en el desarrollo de su cargo y del equipo de trabajo?	Reunión de Obra	10%		
) 6	"Velar por el cumplimiento de los requisitos legales vigentes y otros compromisos voluntarios". ¿Mantiene control de la normativa vigente?	Informes	10%		

Calificación Final de Objetivos	60%	





 Código	RE-RH-44
Versión Nº	01-12
Fecha validación	01-11-2012



3 de 5

COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES

Orientación al Cliente

Agotar esfuerzos para escuchar y entender a los clientes (tanto internos como externos); anticipar las necesidades de los clientes; dar prioridad a la satisfacción de los clientes, atender eficientemente sus requerimientos.

Acciones Claves	Pond	Calificación	
Acciones Claves		Parcial	Final
Resuelve en forma empática las necesidades, requerimientos y expectativas de los clientes (internos y externos).	2%		
Desarrollar una efectiva comunicación con el cliente interno y externo, de manera cordial y directa.	2%		
Asume con responsabilidad los problemas, requerimientos o peticiones específicos del cliente.	2%		
Mantiene un comportamiento calmado y una relación asertiva y cordial (directa, clara y respetuosa) frente al cliente interno y externo.	2%		
Realiza seguimientos a la solución de los problemas o requerimientos del cliente (internos o externos).	2%		
Calificación Final de "Orientación al Cliente"	10%		

Trabajo en Equipo

Trabajar efectivamente con otras personas y/o grupos dentro de la empresa, entendiendo que cada uno forma parte de un equipo en donde todos cumplen un propósito: alcanzar los objetivos de la organización. Subordinar los objetivos propios a los del equipo.

Acciones Claves	Pond	Calificación	
Acciones Claves		Parcial	Final
Facilita el logro de los objetivos del equipo, por sobre los objetivos individuales.	2%		
Verifica que exista una buena relación con el resto de los miembros del equipo de trabajo, colaborando, solicitando ayuda y compartiendo información relevante para la gestión interna y externa.	2%		
Escucha, comprende y acepta las opiniones de los demás miembros del equipo, aún cuando sean diferentes u opuestas a las propias.	2%		
Resuelve oportunamente conflictos o desacuerdos dentro del equipo de trabajo.	2%		
Responde a las expectativas de la organización cumpliendo oportunamente con los compromisos asumidos.	2%		
Calificación Final de "Trabajo en Equipo"	10%		

Calificación Final de "COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES"	20%	





 Código	RE-RH-44
Versión N ^o	01-12
Fecha validación	01-11-2012



4 de 5

COMPETENCIAS DEL CARGO

Liderazgo de Equipo

Capacidad para detectar y desarrollar soluciones frente a problemáticas o requerimientos existentes, buscando alternativas de acción eficiente.

Acciones Claves	Pond	Calificación	
Acciones Claves	Pona	Parcial	Final
Entrega instrucciones claras a los miembros del equipo sobre las expectativas de desempeño y lineamientos respecto de cómo llevar a cabo un proyecto.	2%		
Asume la responsabilidad de organizar los recursos y guiar a los miembros del equipo hacia el logro de tareas y objetivos en forma exitosa.	2%		
Entrega al equipo las herramientas y recursos necesarios para realizar el trabajo.	2%		
Delega a los trabajos a partir de las habilidades y potencialidades de cada miembro del equipo, empoderándolos por sus asignaciones.	2%		
Retroalimenta, estimula, reconoce y celebra los logros del equipo para fomentar el cumplimiento de objetivos.	2%		
Calificación Final de "Liderazgo de Equipo"	10%		

Gestión Comercial

Mostrar la capacidad de buscar en forma activa nuevos mercados y/o clientes y mantener los actuales, difundiendo y presentando los productos y/o servicios que ofrece la empresa a sus clientes.

Acciones Claves	Pond	Calificación	
Acciones Claves		Parcial	Final
Utilizar técnicas de venta efectivas, para convencer y persuadir a los clientes de la efectividad y beneficios de los servicios que entrega la empresa.	2%		
Identificar y aplicar oportuna y efectivamente estrategias de marketing dirigidas a clientes específicos.	2%		
Sugerir los servicios con el objetivo de satisfacer los requerimientos y necesidades de los clientes y socios.	2%		
Desarrollar un plan de acción comercial para asegurar el éxito comercial a corto, mediano y largo plazo.	2%		
Aspirar, desarrollar y asegurar nuevos negocios, tanto con clientes establecidos, como con clientes nuevos.	2%		
Calificación Final de "Gestión Comercial"	10%		

Calificación Final de "COMPETENCIAS DEL CARGO"	20%			
--	-----	--	--	--





Código	RE-RH-44
Versión N ^o	01-12
Fecha validación	01-11-2012



5 de 5

RESULTADOS FINALES		Parcial	Final
Objetivos	60%		
Competencias	40%		
Final	100%		

PLAN DE DESARROLLO INDIVIDUAL				
Área de Desarrollo	Actividad	Fuente de Seguimiento	Fecha de Cumplimiento	
Resumen Final				
Comentarios Evaluado				

Resumen Final			
Comentarios Evaluado			
Comentarios Líder			
Firma Evaluado			Firma Líder

Fecha de Evaluación	Parcial	
	Final	

NOTA: La Nota Parcial de la calificación es de "1 A 5" y se encuentra la descripción en la primera hoja de esta evaluación, la Nota final de la calificación es el resultado de (nota Calificación multiplicado por el porcentaje ponderado "Pond" indicado en cada punto de calificación.