

CONCEPTOS EMPRESARIALES DE DESARROLLO S.A. DE C.V.

EVALUACION SEMESTRAL DE DESEMPEÑO

Nombre: LUIS ALBERTO MUÑOZ HUERTA
Nombre (s) Apellido paterno Apellido Materno

Puesto: ANALISTA DE MERCADOTECNIA

Area: MERCADOTECNIA

Periodo de Evaluacion: De: 1 a 6 Del 2023
Mes de inicio Mes Final Año

Objetivo: La finalidad principal del sistema de evaluacion es facilitar a los responsables de cada área el análisis y evaluacion de resultados de sus subordinados, con el fin de reconocer los logros realizados, corregir desviaciones y establecer compromisos mutuos para el siguiente periodo, los cuales deberán estar relacionados con aquellos que no se hayan cubierto en su totalidad en el periodo anterior.

INSTRUCCIONES GENERALES:

1. Analice cuidadosamente el formato y concéntrese en cada uno de los factores a evaluar
2. Confirme la cita con el empleado, de tal manera que prepare el material con que analizara los resultados.
3. Recabe la información importante del periodo a evaluar (Documentos de Objetivos, Informe de Resultados).
4. Reúnase con el colaborador en un lugar con privacidad, donde se pueda realizar la entrevista sin interrupciones.
5. Los objetivos deberán ser establecidos por el jefe de Área y en base al descriptivo de cada puesto, en cumplimiento del objetivo general de la empresa

ASPECTOS CUANTITATIVOS

OBJETIVOS ESTABLECIDOS DUARANTE EL PERIODO

Este factor esta estrechamente ligado con el rubro de resultados, ya que sin esta evaluacion no podemos conocer en que medida se cumple.

OBJETIVOS	FECHA COMPROMISO	% DE CUMPLIMIENTO	PESO	PUNTAJE
Lista de objetivos establecidos para el periodo	Cuando se debe cumplir el objetivo	Porcentaje Logrado	Valor de cada objetivo	Formula % de cumplimiento
Cierre de ventas Digitales acorde a lo establecido por la Gerencia de Mercotecnia	Mensual		70%	
Mantener actualizado las herramientas tecnológicas del E-Commerce que nos brinden contactos con perfil de compra	Mensual		10%	
Crear una base de datos de 4,000 contactos interesados en consumir productos Unifoods por trimestre.	Mensual		10%	
Crear un modelo operativo de venta del canal E-Commerce (procesos de atención, venta y post-venta)	Mensual		10%	

ASPECTOS CUALITATIVOS

Analice conjuntamente con el colaborador cada factor y elija alternativamente que escala se asemeja mas a la actuación del evaluado y rellene el cuadro correspondiente. El criterio para cada alternativa es el siguiente:

Escalas:

I = Insatisfactorio. Cubre en menos de un 60%, con los estándares y expectativas del puesto. (Valor 1 punto)

R = Regular. Cubre del 60 al 80 %, los estándares y expectativas del puesto (Valor 2 puntos)

S = Satisfactorio: Cubre del 81% al 95%, los estándares y expectativas del puesto (Valor 3 puntos)

E = Excelente: Cubre al 100% Supera claramente todos los estándares y expectativas del puesto, su contribución es realmente significativa (Valor 4 puntos)

COMPETENCIAS

FACTORES	ESCA	PUNTOS
TOMA DE DECISIONES: Seguridad al actuar, oportunidad y eficiencia en la toma de decisiones.		
TRABAJO EN EQUIPO: Sumar los esfuerzos y competencias de todos, con el fin de alcanzar los objetivos alineados de la organización, teniendo como pilares la comunicación y el beneficio en comun.		
INNOVACIÓN. Generación y aplicación de ideas que faciliten la operación.		
ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO. Habilidad de planeación, control y optimización de su tiempo		
SOLUCIÓN DE PROBLEMAS. Habilidad para analizar problemas y darle solución oportuna.		
LIDERAZGO. Capacidad para orientar las actitudes de las personas con las que interactúan hacia el logro de resultados.		
CONTROL DE RECURSOS. Habilidad para determinar tipos y cantidades de los recursos que se necesitan y optimización de los mismos.		
CONOCIMIENTO DE TRABAJO. Conjunto total de conocimientos, experiencias y capacidades exigidas por un puesto para el cumplimiento de las metas.		

ACTITUDES

FACTORES	ESCA	PUNTOS
Mision, Vision y Valores: Vivir como porcion los valores de la compañía, enfocados en el cumplimiento de los objetivos de la mision y vision de la organización.		
APEGO A NORMAS Y POLÍTICAS. Grado de aceptación y cumplimiento de los lineamientos establecidos en la empresa.		
INICIATIVA. Sentido de anticipación y grado de profundización en las áreas asignadas.		
ORIENTACIÓN DE SERVICIO AL CLIENTE: Todos los procesos de principio a fin estan enfocados en la calidad de nuestro servicio.		
PUNTUALIDAD Y ASISTENCIA: Cumplimiento al 100% con el horario de trabajo establecido.		
DISPONIBILIDAD: Grado de compromiso mostrado por el trabajador para el cumplimiento de los objetivos sin importar el momento y tiempo y la colaboracion hacia el resto del equipo.		

PUNTUACION DE COMPETENCIAS Y ACTITUDES

			TABLA DE EQUIVALENCIA	
FACTOR	PROMEDIO	RESULTADO	RANGO	RESULTADO
COMPETENCIAS			1.0 a 1.4	Insatisfactorio
			1.5 a 2.4	Regular
ACTITUDES			2.5 a 3.4	Satisfactorio
			3.5 a 4.0	Excelente

CONCEPTOS EMPRESARIALES DE DESARROLLO S.A. DE C.V.

RESUMEN DE LA EVALUACION

DATOS GENERALES DEL JEFE INMEDIATO

NOMBRE:

PUESTO:

AREA:

JEFE SUPERIOR:

PROMEDIO Y RESULTADOS DE LA EVALUACION

ASPECTOS EVALUADOS	PROMEDIO	RESULTADOS
OBJETIVOS		
COMPETENCIAS		
ACTITUDES		

En base a los resultados arrojados por la evaluacion enliste los puntos y acciones a mejorar del desempeño del colaborador.

COMPROMISO DE PUNTOS POR MEJORAR

ACCIONES Y CAPACITACIONES PARA

FECHA DE EVALUACION:

--	--	--

PROXIMA FECHA DE EVALUACION:

--	--	--

Dia

Mes

Año

FIRMAS

EVALUADO

JEFE INMEDIATO

JEFE SUPERIOR