

## EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - GERENTES 1 - 2015

### EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en la realización de tu trabajo, mostrándote tus puntos fuertes y débiles, a fin de ayudarte a mejorar.

El objetivo principal es ayudarte a identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para poder establecer planes de formación, reforzar técnicas de trabajo y gestionar tu desarrollo profesional.

La evaluación se basa en actividades que afectan el éxito de la organización, no en características que no tienen relación con tu rendimiento como la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, contesta las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos tanto para ti como para la empresa.

Finalmente, los ejes de medición que se tomarán en cuenta para rendir la evaluación de desempeño son:

- COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO
- FOCO EN EL CLIENTE
- ORIENTACIÓN A RESULTADOS
- LIDERAZGO
- VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO
- EMPOWERMENT
- NEGOCIACIÓN
- MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2016-04-05 12:04:55** hasta el **2016-06-01 17:49:15**



## Datos Personales

**DIVEMOTOR**

### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - GERENTES 1 - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

|                       |                                          |
|-----------------------|------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 07961539                                 |
| Nombres :             | MARCO ANTONIO                            |
| Apellidos :           | KOHATSU HIGA                             |
| Dirección :           |                                          |
| Teléfono :            |                                          |
| Celular :             |                                          |
| Género :              | MASCULINO                                |
| Estado Civil :        | --                                       |
| Agencia :             | GERENCIA COMERCIAL CDJ                   |
| Departamento :        | GERENCIA COMERCIAL CDJ                   |
| Cargo :               | GERENTE COMERCIAL AUTOS CDJ Y SEMINUEVOS |
| Nivel Jerárquico :    | GERENTE 1                                |
| Jefe Inmediato :      | JOSE MIGUEL SAENZ LAGUNA CORDOVA         |
| Area de Estudio :     | GENERAL                                  |
| Escolaridad :         | GENERAL                                  |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00                               |

#### Peso de las Evaluaciones:

| Relación       | Peso    | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|---------|-------------|-------------|
| Autoevaluacion | 0.00%   | 1           | 1           |
| Supervisor     | 100.00% | 1           | 1           |

## EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - GERENTES 1 - 2015

### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS



|                          | Competencia                                                              | Peso (%) | Auto | Super | Prom    |
|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------|----------|------|-------|---------|
| 1                        | COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO<br>Excede las expectativas de desempeño | 12.50%   | 4.25 | 5.00  | 5.00    |
| 2                        | FOCO EN EL CLIENTE<br>Excede las expectativas de desempeño               | 12.50%   | 4.25 | 4.75  | 4.75    |
| 3                        | ORIENTACIÓN A RESULTADOS<br>Excede las expectativas de desempeño         | 12.50%   | 4.75 | 4.75  | 4.75    |
| 4                        | LIDERAZGO<br>Excede las expectativas de desempeño                        | 12.50%   | 4.75 | 4.50  | 4.50    |
| 5                        | VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO<br>Cumple las expectativas de desempeño   | 12.50%   | 4.50 | 4.25  | 4.25    |
| 6                        | EMPOWERMENT<br>Cumple las expectativas de desempeño                      | 12.50%   | 5.00 | 4.00  | 4.00    |
| 7                        | NEGOCIACIÓN<br>Excede las expectativas de desempeño                      | 12.50%   | 4.50 | 4.50  | 4.50    |
| 8                        | MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO<br>Excede las expectativas de desempeño  | 12.50%   | 4.50 | 4.50  | 4.50    |
| Promedio :               |                                                                          |          |      |       | 4.53    |
| Promedio en Porcentaje : |                                                                          |          |      |       | 110.63% |

|   | Objetivo                                                                   | Peso (%) | Auto   | Super  | Prom   |
|---|----------------------------------------------------------------------------|----------|--------|--------|--------|
| 1 | AUDITORIAS 0<br>Cumple las expectativas de desempeño                       | 5.00%    | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 2 | CSI > 90%<br>Cumple las expectativas de desempeño                          | 10.00%   | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 3 | GASTOS OPERACIONALES (sin OH) 5054<br>Excede las expectativas de desempeño | 20.00%   | 100.00 | 120.00 | 120.00 |
| 4 | GASTOS VARIABLES 3.69%<br>Excede las expectativas de desempeño             | 10.00%   | 100.00 | 120.00 | 120.00 |
| 5 | MARGEN BRUTO 15.1%<br>Cumple parcialmente las expectativas                 | 20.00%   | 100.00 | 94.00  | 94.00  |
| 6 | ROTACION DE INVENTARIO 3<br>Cumple las expectativas de desempeño           | 10.00%   | 83.00  | 100.00 | 100.00 |
| 7 | VENTA (Unidades) 1800<br>Bajo Desempeño                                    | 20.00%   | 75.00  | 75.00  | 75.00  |
| 8 | VENTA SEMINUEVOS (Unidades) 480<br>Bajo Desempeño                          | 5.00%    | 70.00  | 48.00  | 48.00  |

|                          |        |
|--------------------------|--------|
| Promedio :               | 97.20  |
| Promedio en Porcentaje : | 97.20% |

## Comentarios Objetivos

**1 AUDITORIAS 0**

Autoevaluacion :

Supervisor :

**2 CSI > 90%**

Autoevaluacion :

Supervisor :

**3 GASTOS OPERACIONALES (sin OH) 5054**

Autoevaluacion :

Supervisor :

**4 GASTOS VARIABLES 3.69%**

Autoevaluacion :

Supervisor :

**5 MARGEN BRUTO 15.1%**

Autoevaluacion :

Supervisor :

**6 ROTACION DE INVENTARIO 3**

Autoevaluacion :

Supervisor :

**7 VENTA (Unidades) 1800**

Autoevaluacion :

Supervisor :

**8 VENTA SEMINUEVOS (Unidades) 480**

Autoevaluacion :

Supervisor :

## Comentarios Competencias

**AUTOEVALUACION**

Identifique 2 fortalezas del colaborador:

Decisión Rápida Análisis Holístico

Identifique 2 fortalezas del colaborador:

Decisión Rápida Análisis Holístico

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador:

Relacionamiento Amical con pares

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador:

Relacionamiento Amical con pares

## SUPERVISOR

### Identifique 2 fortalezas del colaborador:

Marco ha mostrado una alta capacidad en generar equipos de trabajo y motivarlos. Su actitud, entusiasmo y positivismo contagian e inspiran. Su capacidad de análisis y visión de negocio son fortalezas que han ayudado a Marco ha tener un alto desempeño. Excelente contribución. Marco ha mostrado una alta capacidad en generar equipos de trabajo y motivarlos. Su actitud, entusiasmo y positivismo contagian e inspiran. Su capacidad de análisis y visión de negocio son fortalezas que han ayudado a Marco ha tener un alto desempeño. Excelente contribución.

### Identifique 2 fortalezas del colaborador:

Marco ha mostrado una alta capacidad en generar equipos de trabajo y motivarlos. Su actitud, entusiasmo y positivismo contagian e inspiran. Su capacidad de análisis y visión de negocio son fortalezas que han ayudado a Marco ha tener un alto desempeño. Excelente contribución. Marco ha mostrado una alta capacidad en generar equipos de trabajo y motivarlos. Su actitud, entusiasmo y positivismo contagian e inspiran. Su capacidad de análisis y visión de negocio son fortalezas que han ayudado a Marco ha tener un alto desempeño. Excelente contribución.

### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador:

Se invita a Marco ha seguir desarrollando sus competencias de liderazgo. Atreverse a intervenir abiertamente en situación complejas ayudarán a acortar los tiempos y en acelerar la ejecución. Buen trabajo. Se invita a Marco ha seguir desarrollando sus competencias de liderazgo. Atreverse a intervenir abiertamente en situación complejas ayudarán a acortar los tiempos y en acelerar la ejecución. Buen trabajo.

### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador:

Se invita a Marco ha seguir desarrollando sus competencias de liderazgo. Atreverse a intervenir abiertamente en situación complejas ayudarán a acortar los tiempos y en acelerar la ejecución. Buen trabajo. Se invita a Marco ha seguir desarrollando sus competencias de liderazgo. Atreverse a intervenir abiertamente en situación complejas ayudarán a acortar los tiempos y en acelerar la ejecución. Buen trabajo.



Feedback

DIVEMOTOR

**EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - GERENTES 1 - 2015**  
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

