

### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - GERENTES 2 - 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
- IMPACTO E INFLUENCIA
- MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO



## Datos Personales

DIVEMOTOR

### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - GERENTES 2 - 2015 EVALUACION DE DESEMPEÑO

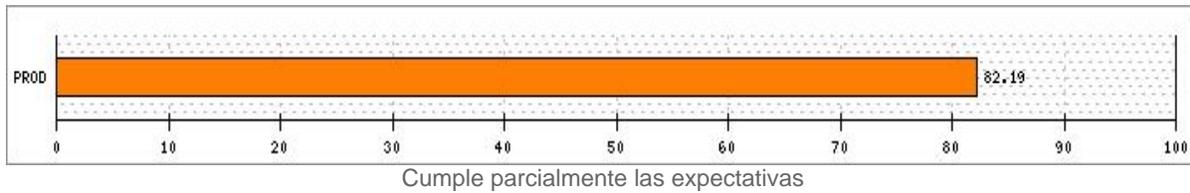
No. Identificación :	09057186
Nombres :	ABEL HORACIO
Apellidos :	PALACIOS ESPINOZA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	ARRIOLA
Departamento :	GERENCIA DIVISIÓN CAMIONES
Cargo :	GERENTE DE CUENTAS CORPORATIVAS
Nivel Jerárquico :	GERENTE 2
Jefe Inmediato :	JOSE ANTONIO HEREDIA LEON
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

#### Peso de las Evaluaciones:

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

### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - GERENTES 2 - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO



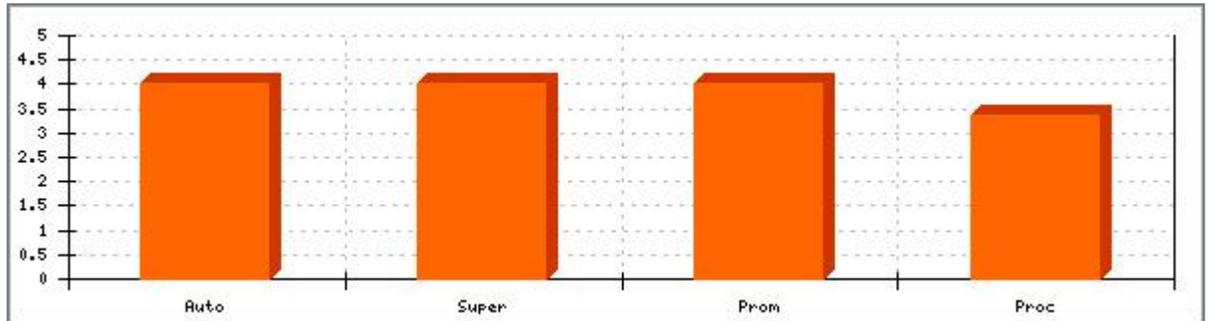
	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Cumple parcialmente las expectativas	12.50%	4.00	3.50	3.50
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	12.50%	4.25	4.50	4.50
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas	12.50%	4.00	3.50	3.50
4	LIDERAZGO Cumple parcialmente las expectativas	12.50%	4.00	3.50	3.50
5	VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas	12.50%	4.00	3.75	3.75
6	EMPOWERMENT Cumple parcialmente las expectativas	12.50%	3.67	3.67	3.67
7	IMPACTO E INFLUENCIA Excede las expectativas de desempeño	12.50%	4.33	4.33	4.33
8	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	12.50%	4.00	4.33	4.33
<b>Promedio :</b>					<b>3.89</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>97.14%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	700 unidades vendidas a las cuentas corporativas y licitaciones Cumple parcialmente las expectativas	40%	95.00	94.60	94.60
2	Cobertura de cartera del 90% Cumple parcialmente las expectativas	15%	93.00	83.27	83.27
3	Conquista de 10 cuentas corporativas Cumple las expectativas de desempeño	15%	100.00	100.00	100.00
4	Penetración de Mercado 26.5 Bajo Desempeño	30%	111.00	29.37	29.37
<b>Promedio :</b>					<b>74.14</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>74.14%</b>

**COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO**

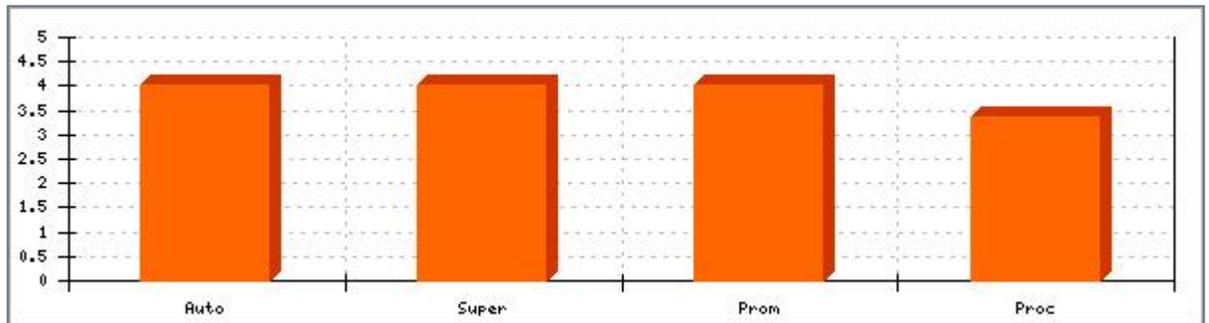
1.- Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan coordinar eficientemente con otras personas y áreas (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.38



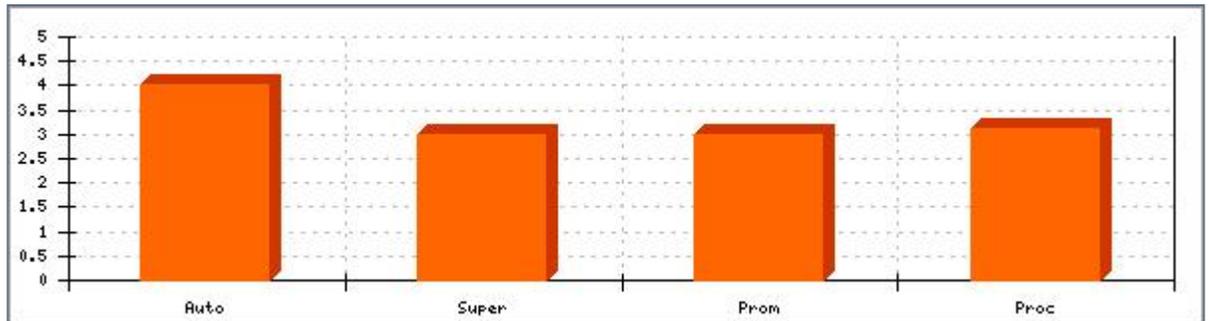
2.- Considera el clima organizacional como parte importante dentro de sus objetivos organizacionales. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.38



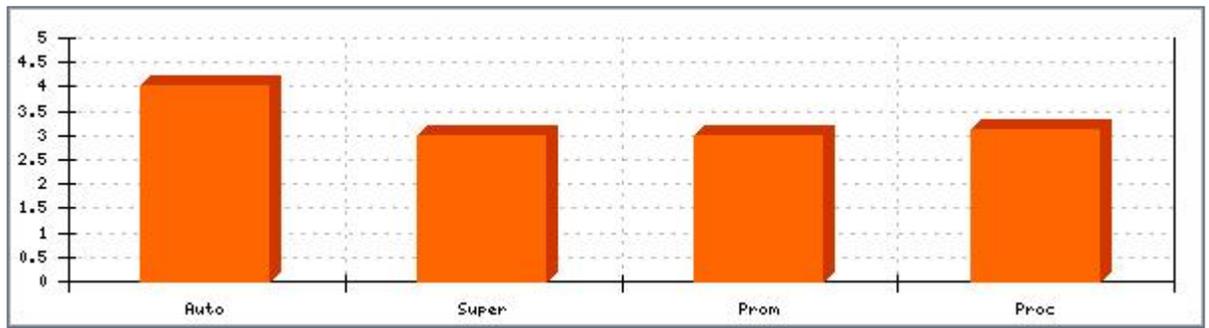
3.- Promueve reuniones de feedback dentro del equipo para fortalecer los lazos de confianza, generando espacios de apoyo y reconocimiento mutuo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.13



4.- Reconoce públicamente los logros del equipo reforzando la importancia del aporte eficiente de cada miembro. (3.00)

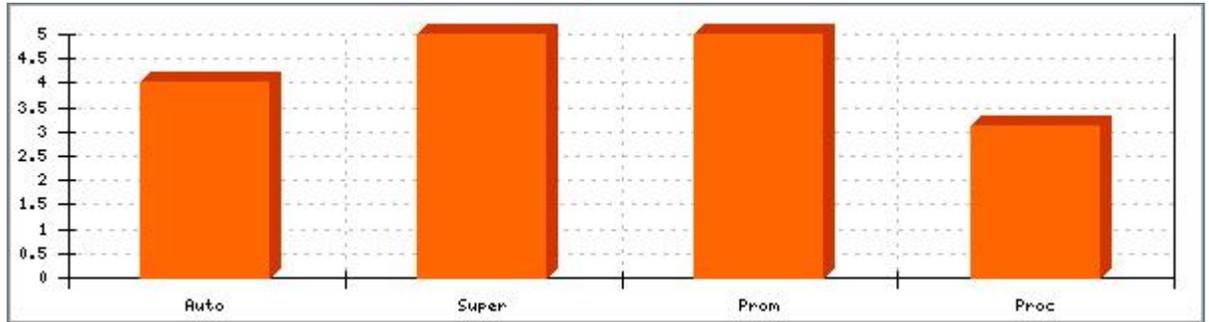
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.13



## FOCO EN EL CLIENTE

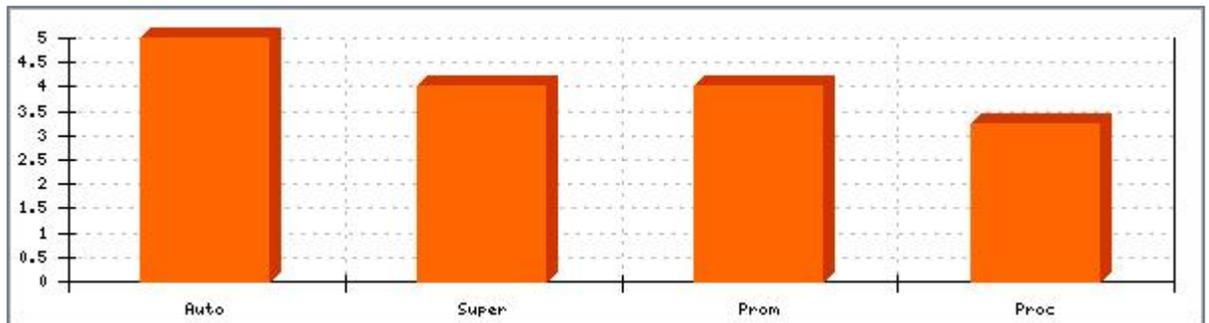
5.- Gestiona quejas, reclamos, atenciones y niveles de satisfacción del cliente mediante indicadores de servicio. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.13



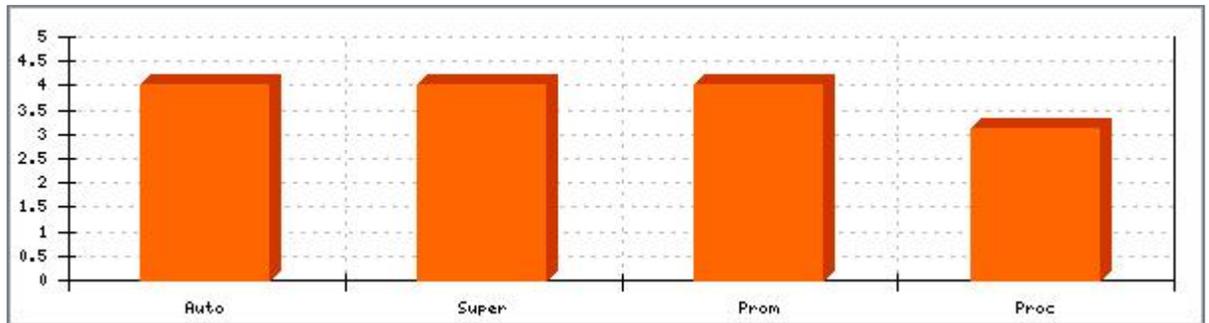
6.- Busca la satisfacción total del cliente y genera vínculos que le permiten identificar nuevas necesidades y ofrecer servicios adicionales. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



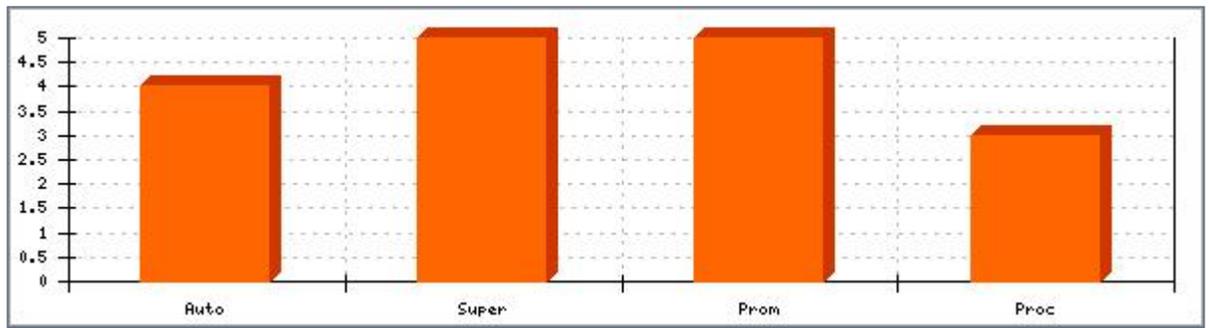
7.- Promueve en su equipo conductas que faciliten las coordinaciones con el cliente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.13



8.- Genera herramientas para obtener información permanente sobre el cliente a fin de ofrecerle productos y servicios que se adecuen a sus necesidades futuras. (5.00)

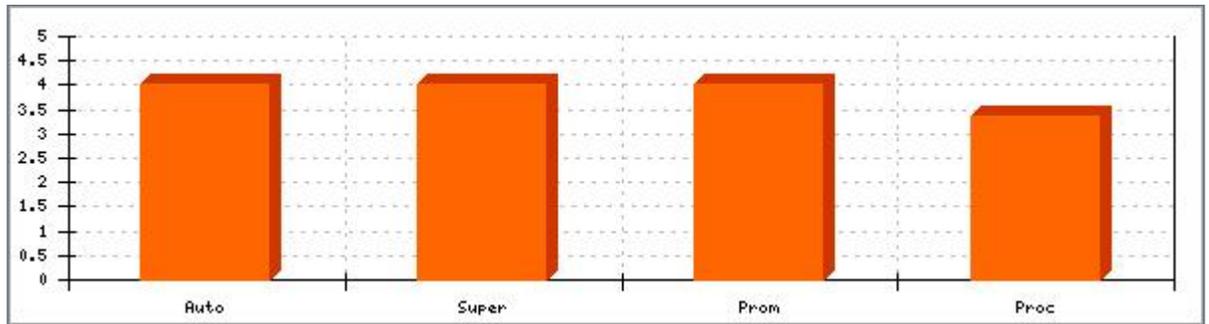
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.00



## ORIENTACIÓN A RESULTADOS

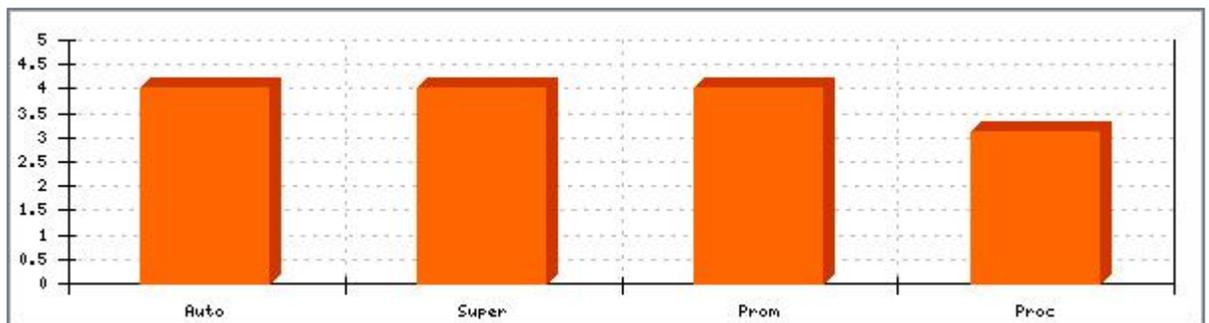
9.- Estimula en su equipo la importancia de lograr los objetivos y los beneficios que es esto para la empresa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.38



10.- Promueve en su equipo posturas o métodos nuevos que faciliten el logro de objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.13



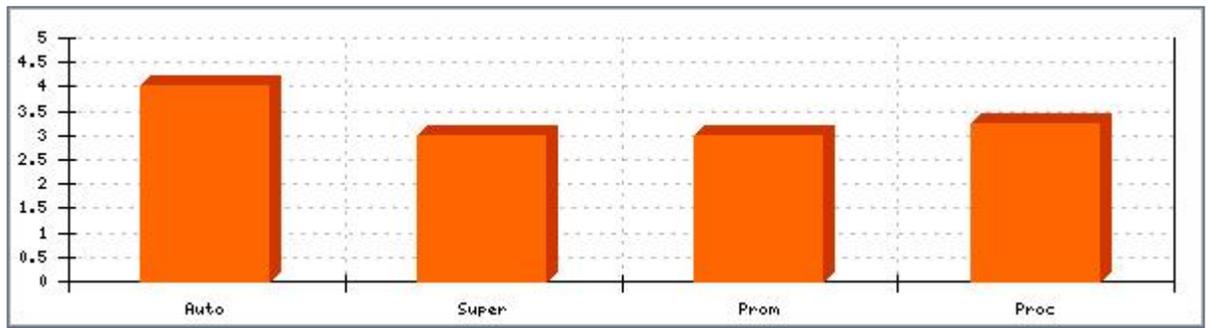
11.- Motiva a los miembros de su equipo para que sobresalgan en sus actividades y se capaciten para obtener resultados cada vez mejores. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.13



12.- Actúa como un facilitador, apoyando a los miembros del equipo para que logren los resultados propuestos e involucrándose para dar soporte. (3.00)

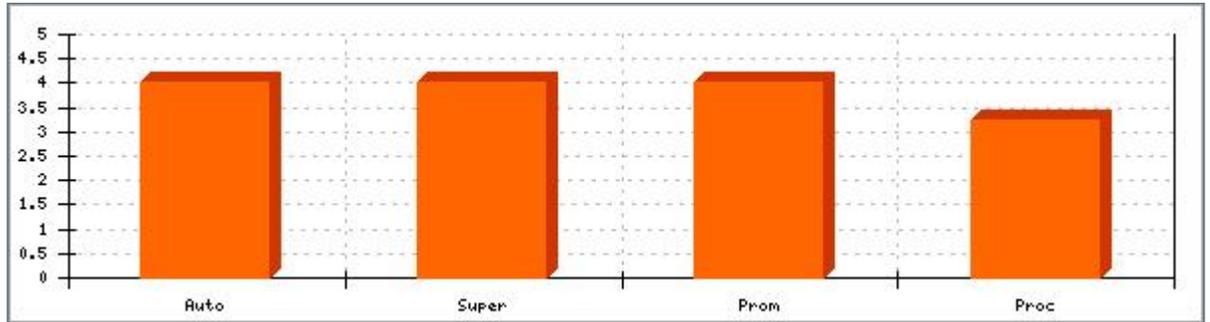
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.25



## LIDERAZGO

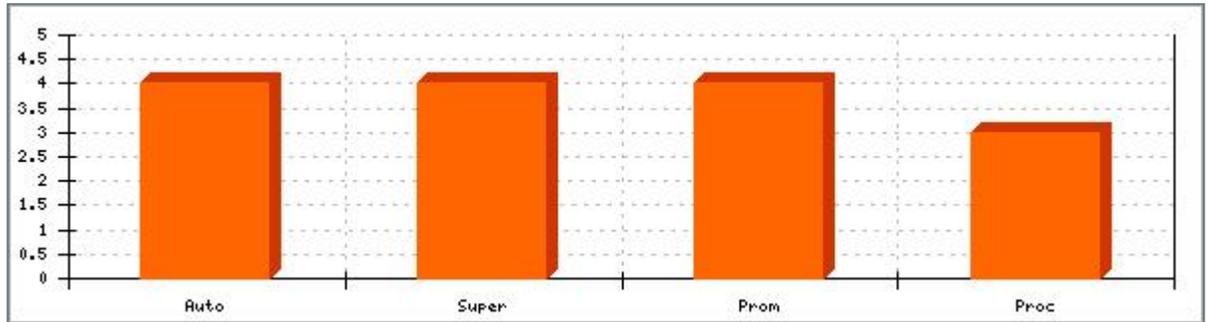
13.- Ofrece orientación personalizada a los miembros del equipo para potenciar sus competencias, aprovechar la experiencia y generar mayores conocimientos que mejoren el perfil de cada integrante. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



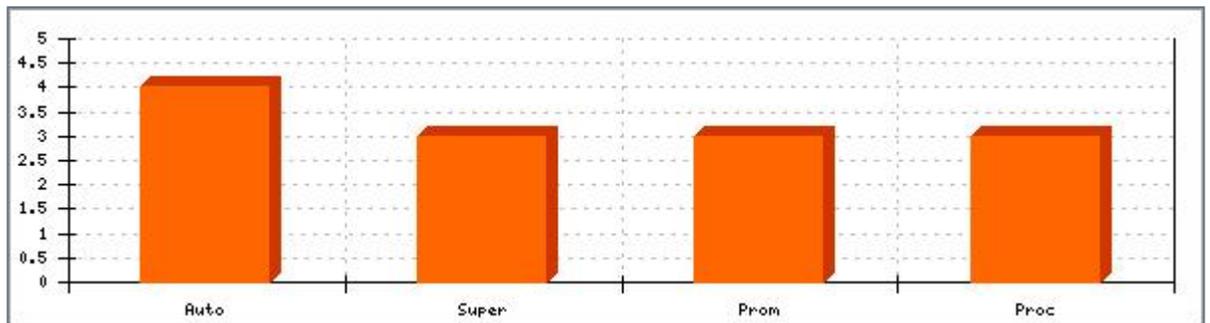
14.- Identifica oportunidades de mejora en el desempeño del equipo enfocando esfuerzos para desarrollar herramientas o buscar recursos que potencien su performance. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



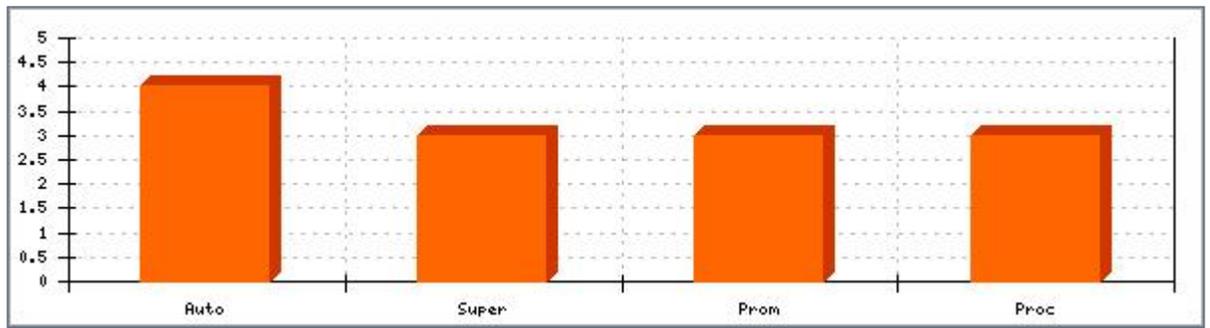
15.- Cuida la reputación del equipo resaltando públicamente los logros y las fortalezas del mismo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



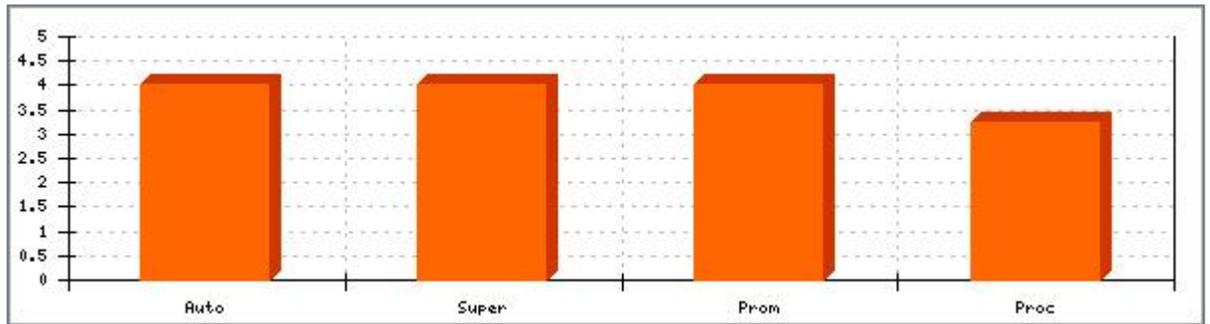
16.- Inspira al equipo través del refuerzo permanente de la Visión de la empresa y su misión. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



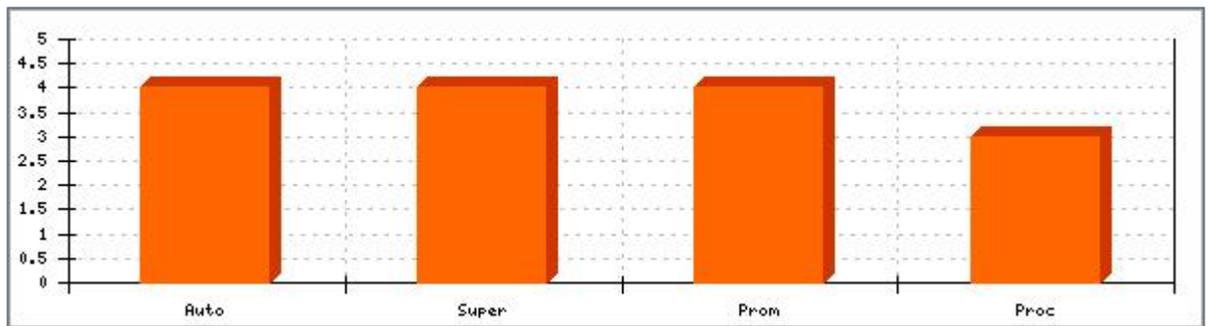
17.- Ofrece orientación personalizada a los miembros del equipo para potenciar sus competencias, aprovechar la experiencia y generar mayores conocimientos que mejoren el perfil de cada integrante. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



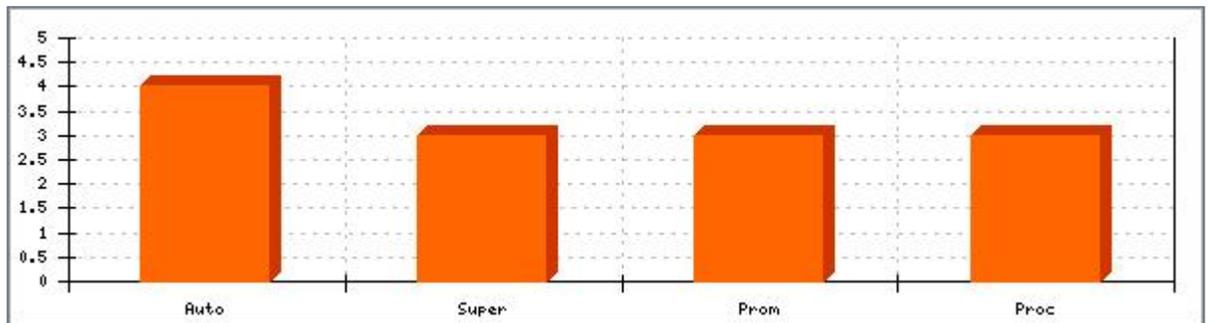
18.- Identifica oportunidades de mejora en el desempeño del equipo enfocando esfuerzos para desarrollar herramientas o buscar recursos que potencien su performance. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



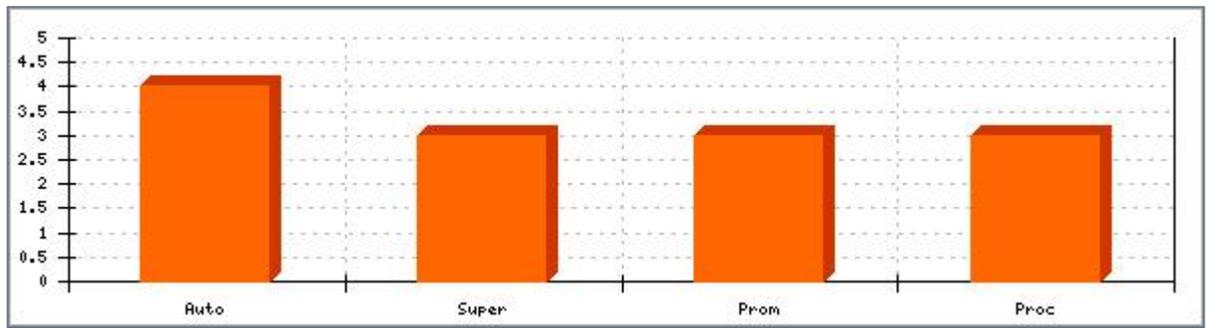
19.- Cuida la reputación del equipo resaltando públicamente los logros y las fortalezas del mismo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



20.- Inspira al equipo través del refuerzo permanente de la Visión de la empresa y su misión. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



## VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO

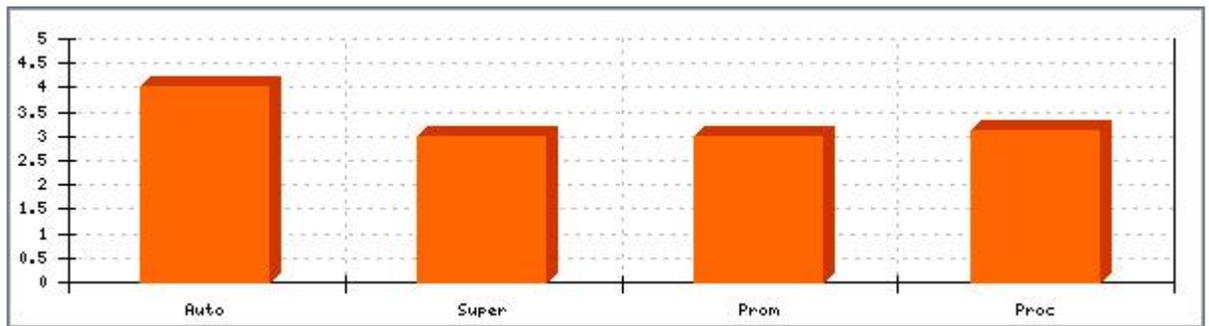
21.- Diseña estrategias y planes de acción que impactan directamente en el core del negocio a fin de cumplir los objetivos estratégicos y contribuir a su sostenibilidad en el tiempo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



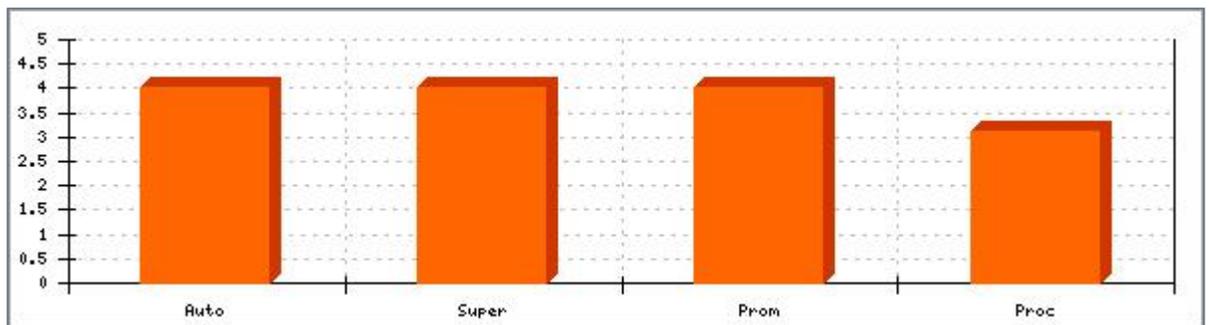
22.- Plantea acciones de mediano plazo que aportan al desarrollo del negocio, considerando la coyuntura interna y externa. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.13



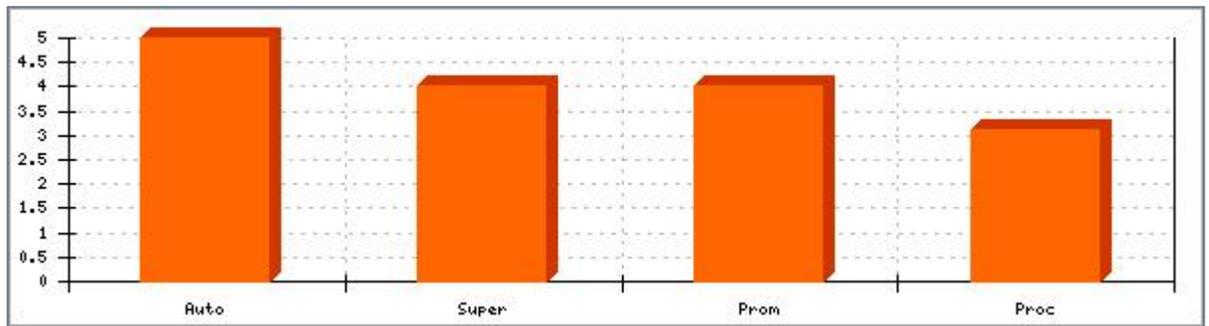
23.- Establece y mantiene alianzas estratégicas para alcanzar los objetivos de la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.13



24.- Propone estrategias para afrontar los problemas que impactan en la imagen y la productividad de la DIVEMOTOR. (4.00)

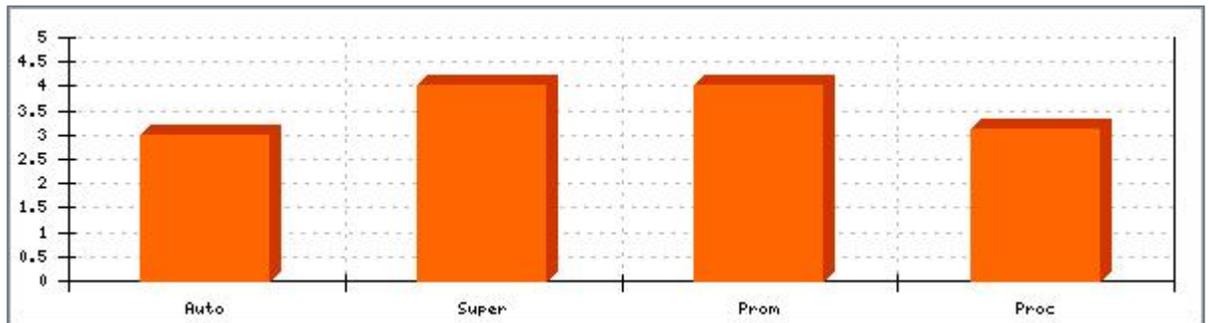
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.13



## EMPOWERMENT

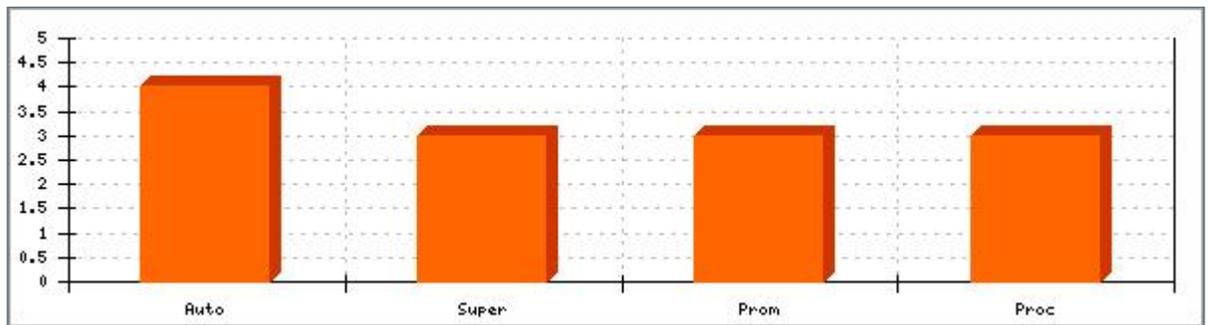
25.- Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.13



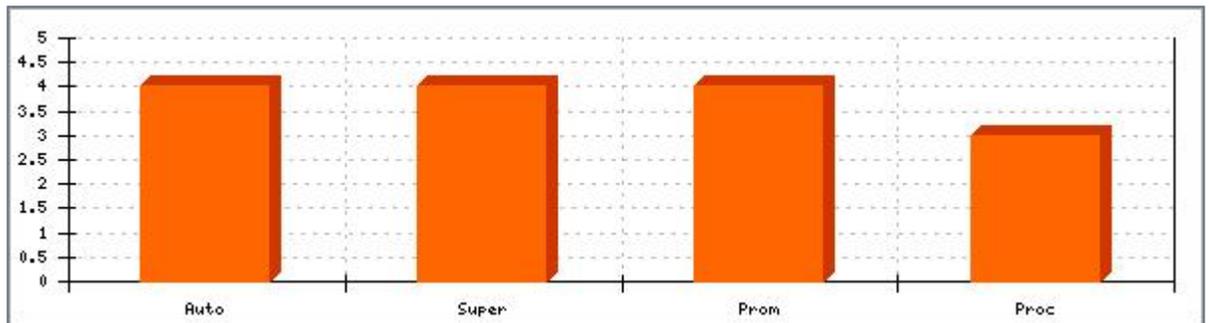
26.- Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



27.- Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción. (4.00)

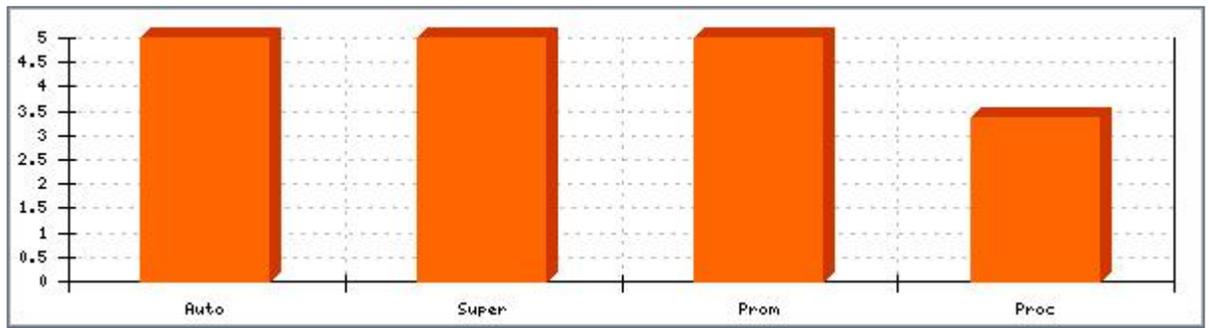
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



## IMPACTO E INFLUENCIA

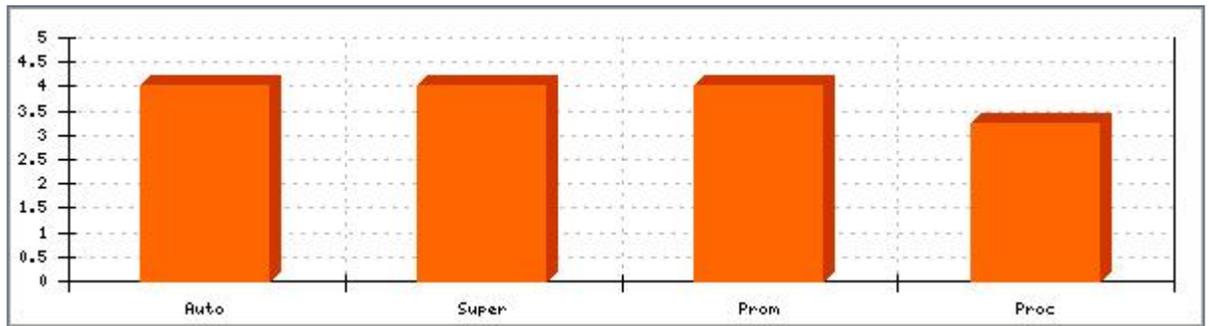
28.- Muestra un amplio conocimiento del negocio al momento de presentar sus propuestas. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.38



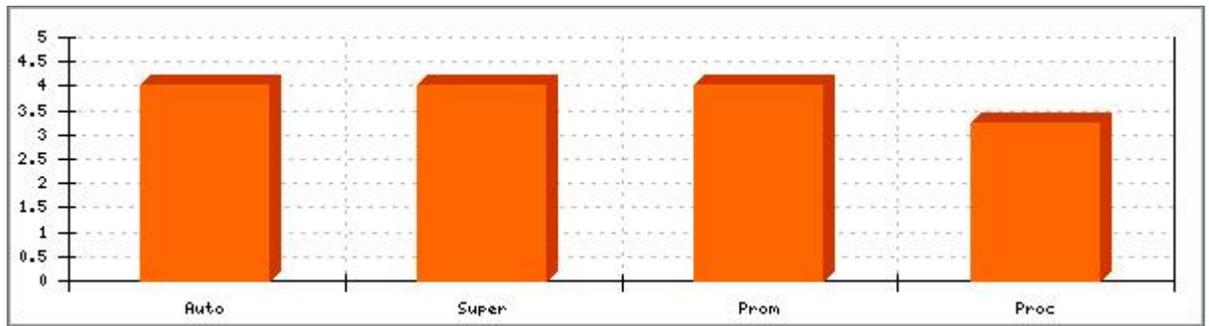
29.- Logra que su interlocutor confíe en lo que plantea respaldándose en sus lineamientos técnicos y trayectoria profesional. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



30.- Logra acuerdos para la implementación de su propuesta, generando que su interlocutor se involucre de lleno en sus planteamientos y en los planes de su gerencia. (4.00)

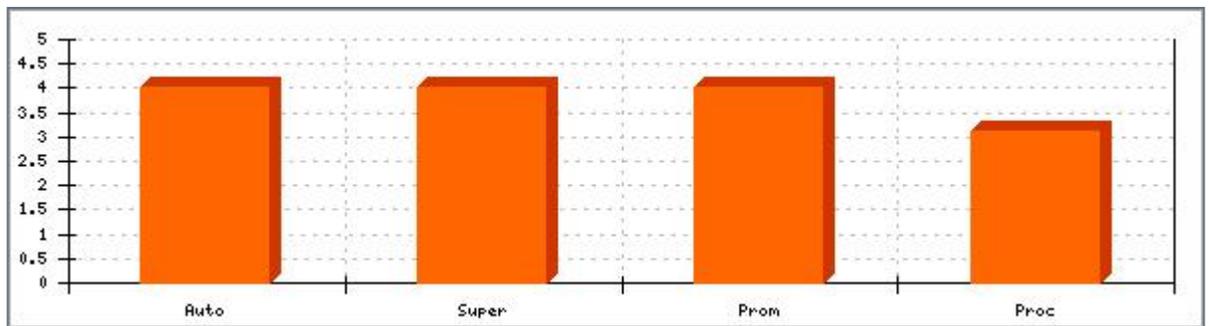
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



## MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

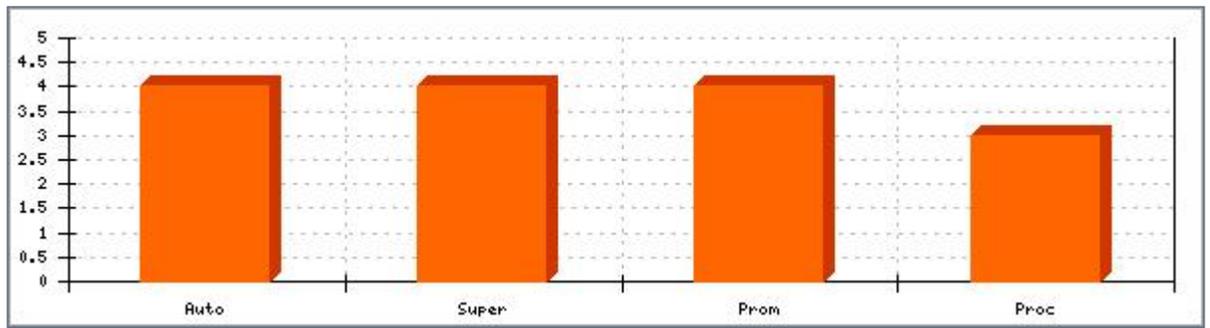
31.- Promueve u organiza actividades que le permitan fortalecer los vínculos de confianza con las personas con las que interactúa (socios, clientes, aliados, equipo, etc) (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.13



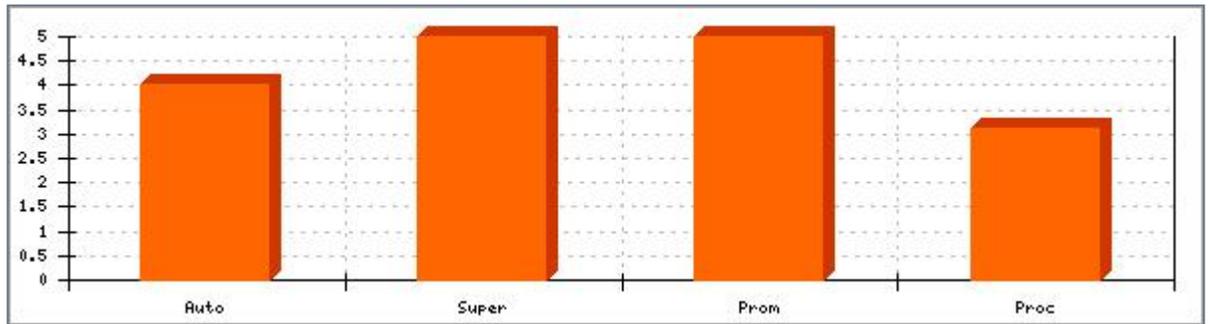
32.- Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.00



33.- Genera y participa de reuniones y eventos que le permitan establecer contacto con personas influyentes o posibles socios estratégicos dentro y fuera de la organización. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.13



### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - GERENTES 2 - 2015 EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

<b>(FOCO EN EL CLIENTE)</b> Gestiona quejas, reclamos, atenciones y niveles de satisfacción del cliente mediante indicadores de servicio.	100.00%
<b>(FOCO EN EL CLIENTE)</b> Genera herramientas para obtener información permanente sobre el cliente a fin de ofrecerle productos y servicios que se adecuen a sus necesidades futuras.	100.00%
<b>(IMPACTO E INFLUENCIA)</b> Muestra un amplio conocimiento del negocio al momento de presentar sus propuestas.	100.00%
<b>(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO)</b> Genera y participa de reuniones y eventos que le permitan establecer contacto con personas influyentes o posibles socios estratégicos dentro y fuera de la organización.	100.00%
<b>(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO)</b> Motiva a su equipo a trabajar de manera cooperativa mediante lineamientos que les permitan coordinar eficientemente con otras personas y áreas	75.00%
<b>(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO)</b> Considera el clima organizacional como parte importante dentro de sus objetivos organizacionales.	75.00%
<b>(FOCO EN EL CLIENTE)</b> Busca la satisfacción total del cliente y genera vínculos que le permiten identificar nuevas necesidades y ofrecer servicios adicionales.	75.00%
<b>(FOCO EN EL CLIENTE)</b> Promueve en su equipo conductas que faciliten las coordinaciones con el cliente.	75.00%
<b>(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)</b> Estimula en su equipo la importancia de lograr los objetivos y los beneficios que es esto para la empresa.	75.00%
<b>(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)</b> Promueve en su equipo posturas o métodos nuevos que faciliten el logro de objetivos.	75.00%
<b>(LIDERAZGO)</b> Ofrece orientación personalizada a los miembros del equipo para potenciar sus competencias, aprovechar la experiencia y generar mayores conocimientos que mejoren el perfil de cada integrante.	75.00%
<b>(LIDERAZGO)</b> Ofrece orientación personalizada a los miembros del equipo para potenciar sus competencias, aprovechar la experiencia y generar mayores conocimientos que mejoren el perfil de cada integrante.	75.00%
<b>(LIDERAZGO)</b> Identifica oportunidades de mejora en el desempeño del equipo enfocando esfuerzos para desarrollar herramientas o buscar recursos que potencien su performance.	75.00%
<b>(LIDERAZGO)</b> Identifica oportunidades de mejora en el desempeño del equipo enfocando esfuerzos para desarrollar herramientas o buscar recursos que potencien su performance.	75.00%
<b>(EMPOWERMENT)</b> Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora.	75.00%
<b>(EMPOWERMENT)</b> Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción.	75.00%
<b>(IMPACTO E INFLUENCIA)</b> Logra que su interlocutor confíe en lo que plantea respaldándose en sus lineamientos técnicos y trayectoria profesional.	75.00%
<b>(IMPACTO E INFLUENCIA)</b> Logra acuerdos para la implementación de su propuesta, generando que su interlocutor se involucre de lleno en sus planteamientos y en los planes de su gerencia.	75.00%
<b>(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO)</b> Promueve u organiza actividades que le permitan fortalecer los vínculos de confianza con las personas con las que interactúa (socios, clientes, aliados, equipo, etc)	75.00%
<b>(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO)</b> Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio.	75.00%
<b>(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO)</b> Diseña estrategias y planes de acción que impactan directamente en el core del negocio a fin de cumplir los objetivos estratégicos y contribuir a su sostenibilidad en el tiempo.	75.00%
<b>(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO)</b> Establece y mantiene alianzas estratégicas para alcanzar los objetivos de la organización.	75.00%
<b>(VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO)</b> Propone estrategias para afrontar los problemas que impactan en la imagen y la productividad de la DIVEMOTOR.	75.00%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

**Comentarios de Objetivos****1 700 unidades vendidas a las cuentas corporativas y licitaciones**

**Autoevaluación :** Se vendieron 665 unidades durante el 2015 a las cuentas corporativas

**Supervisor :** No se cumplió el objetivo. 5.4% por debajo de lo esperado. Sin embargo un buen desempeño considerando que el mercado en general cayo 20%

**2 Cobertura de cartera del 90%**

**Autoevaluación :** Ivo Perona se dedicó a Licitaciones desde Abril 2015, Braulio Ruiz fue cesado en Setiembre. El objetivo es recomponer el equipo en el 2016 para mejorar la cobertura de la cartera

**Supervisor :** No se logró el objetivo. Movimiento en los ejecutivos comprometió el objetivo de cobertura. Aca es fundamental que se forme y lidere un equipo de KAM

**3 Conquista de 10 cuentas corporativas**

**Autoevaluación :** 1. Odebrecht (Consortio Chimú) 2. Ransa 3. TYMSAC 4. Transportes Elio 5. Santiago Rodríguez Banda 6. KDM Empresas 7. Corporación Transporte Terrestre 8. Hagemsa 9. APM Terminals 10. Zetramsa

**Supervisor :** Se logró el objetivo. debemos ser mas ambiciosos ahora en los proximos ejercicios

**4 Penetración de Mercado 26.5**

**Autoevaluación :** Se alcanzó 29.37% Para este cálculo se debería utilizar la base del CIDATT que a la fecha no ha llegado. Por lo que se ha trabajado con la base de Enero 2015, las ventas de la competencia y Divemotor de Febrero a Diciembre 2015, proporcionada por Inteligencia de Mercado.

**Supervisor :** se logró el objetivo en cuentas Divemotor y las determinadas como conquista

**Comentarios de Competencias****AUTOEVALUACIÓN****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Enfocado en el negocio Comprometido con Divemotor

**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Enfocado en el negocio Comprometido con Divemotor

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Trabajo en equipo Delegar

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Trabajo en equipo Delegar

**SUPERVISOR****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Objetividad Capacidad de Negociación Manejo de Relaciones Desarrollo de Proyectos Objetividad Capacidad de Negociación Manejo de Relaciones Desarrollo de Proyectos

**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Objetividad Capacidad de Negociación Manejo de Relaciones Desarrollo de Proyectos Objetividad Capacidad de Negociación Manejo de Relaciones Desarrollo de Proyectos

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Liderazgo y empowerment con su equipo Liderazgo y empowerment con su equipo

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Liderazgo y empowerment con su equipo Liderazgo y empowerment con su equipo



## Feedback

DIVEMOTOR

### EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - GERENTES 2 - 2015 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

