

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 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
- 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 **2016-03-23 01:57:38** hasta el **2016-03-23 14:34:32**



Datos Personales

DIVEMOTOR

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

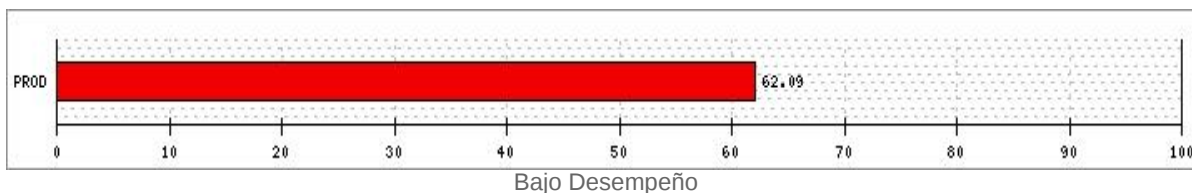
No. Identificación :	09676082
Nombres :	PABLO MANUEL ALBERTO
Apellidos :	GUZMAN GACON
Dirección :	AV. PASO DE LOS ANDES 1184 PUEBLO LIBRE
Teléfono :	
Celular :	969-772094
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Agencia :	GERENCIA DIVISIÓN CAMIONES
Departamento :	GERENCIA DIVISIÓN CAMIONES
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES RETAIL
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	CARLOS JOSE CASTRO MELGAR
Area de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1974-04-12

Peso de las Evaluaciones:

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

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Auto	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Bajo Desempeño	20.00%	5.00	3.00	3.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	5.00	3.67	3.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	5.00	3.67	3.67
4	NEGOCIACIÓN Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	5.00	3.75	3.75
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.33	3.33	3.33
Promedio :					3.48
Promedio en Porcentaje :					87.08%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Super	Prom
1	Corbertura de Cartera Bajo Desempeño	47.50%	70.00	40.00	40.00
2	RESULTADOS DE CAPCITACION 100% Bajo Desempeño	5.00%	70.00	70.00	70.00
3	Volumen de Ventas Bajo Desempeño	47.50%	55.00	55.00	55.00
Promedio :					48.63
Promedio en Porcentaje :					48.63%

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

Comentarios Objetivos

1 Cobertura de Cartera

Autoevaluación : Se pudo lograr mas del 50% del objetivo en efectividad, por lo que la tienda recién se estaba ubicando en el corredor de ventas, muchos de los clientes dan datos falsos.

Supervisor : Falto mejorar su cobertura solo alcanzo el 40%, deberá incidir en mejorar su cobertura de nuevos clientes de la zona y realizar mayor cantidad de visitas a nuevos prospectos.

2 RESULTADOS DE CAPACITACION 100%

Autoevaluación : El año pasado cursamos parte del diplomado que se realizo ya que al no estar desde principio no se pudo continuar en su totalidad

Supervisor : En parte las capacitaciones brindadas por Divemotor en técnicas de ventas, fueron muy provechosas. agregar tambien las experiencias vividas en el día a día donde el cliente brinda información de productos y competencias fueron complementos perfectos para mejorar nuestras técnicas de cierre.

3 Volumen de Ventas

Autoevaluación : Se lograron cerrar 10 unidades durante ese periodo, ya que la tienda se inauguro en Junio tiene que tener un tiempo de madures, ademas la competencia bajo sus precios a record histórico sumado con el cierre de la calle principal y las carteras amarradas.

Supervisor : Obtuvo en ventas un porcentaje al 55% de lo proyectado causa externas de mercado; tipo de cambio y acciones no contempladas de la competencia impidieron alcanzar lo presupuestado en el año que antecedió.

Comentarios Competencias

AUTOEVALUACION**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Perseverante en el tema de venta y negociación Conocimiento de su producto y competencias.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Mas capacitacion para camiones de mayor toneladas. Mejor capacitación en los temas de sistemas.

SUPERVISOR**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

ES PERSEVERANTE EN SU TRABAJO ES RESPONSABLE EN LA FUNCIÓN ENCOMENDADA

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

BUSCAR MAYORES OPORTUNIDADES DE FUERA DE TIENDA COBERTURAR MEJOR SU CARTERA



Feedback

DIVEMOTOR

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios Evaluado:

Fecha: --

Comentarios Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

