Introducción

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 **2016-03-22 10:06:30** hasta el **2016-03-23 16:55:57**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	17984373
Nombres :	FELIPE WILSON
Apellidos :	REYES MENDOCILLA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIóN NORTE
Departamento :	GERENCIA REGIóN NORTE
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	MAXIMO SIGIFREDO OTINIANO OTINIANO
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

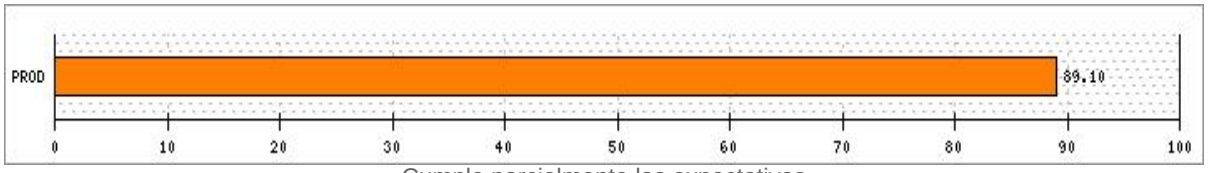
Peso de las Evaluaciones:

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

Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



Cumple parcialmente las expectativas

	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.67	3.67	3.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	4.00	4.00
4	NEGOCIACIÓN Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.50	3.75	3.75
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	4.00	4.00
				Promedio :	**3.88**
				Promedio en Porcentaje :	**97.08%**

	Indicador	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	CUMPLIMIENTO DE CUOTA VENTAS ANUAL 40 UNIDADES Cumple parcialmente las expectativas	60.00%	89.00	88.00	88.00
2	REALIZAR VISTAS Y CONTACTOS A CLIENTES EN UN TOTAL DE 795 VISITAS Y 795 CONTACTOS ANUALES PARA COBERTURAR CARTERA Bajo Desempeño	40.00%	88.00	80.00	80.00
				Promedio :	**84.80**
				Promedio en Porcentaje :	**84.80%**

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 CUMPLIMIENTO DE CUOTA VENTAS ANUAL 40 UNIDADES

Autoevaluación : Llegué a facturar 35 unidades Vs. 40 unidades meta real , logrando el porcentaje indicado.

Supervisor : Buen trabajo, con un esfuerzo adicional seguro que pasabas la meta.

2 REALIZAR VISTAS Y CONTACTOS A CLIENTES EN UN TOTAL DE 795 VISITAS Y 795 CONTACTOS ANUALES PARA COBERTURAR CARTERA

Autoevaluación : Se logró el 88% de la cobertura de mi cartera de clientes.

Supervisor : Estuviste cerca. Ahora con el analyser que nos ayuda en la gestión comercial te sera mas viable llegar a tu meta en 100%

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Ordenado y perseverante

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Capacitación en informática. Mejorar mi manejo de objeciones para superar la satisfacción de mis clientes.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

LEALTAD APTITUD

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

DINAMISMO ,DEBE HACER MAS TRABAJO DE CAMPO. OPTIMISMO, MOSTRAR UNA MEJOR ACTITUD FRENTE AL CLIENTE

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2016-04-05

Comentarios del Jefe:
ASESOR DE VENTAS: ESTOY ESFORZANDOME PARA MEJORAR MI COBERTURA DE CLIENTES Y CERRAR TODOS MIS NEGOCIOS .
JEFE DE VENTAS: JUNTOS VIOSITAREMOS A TUS CLIENTES CLAVES DE TU CARTERA Y TE APOYARE EN EL CIERRE. ESTAMOS DE ACUERDO.

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**