

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 10:27:28** hasta el **2016-04-18 14:33:31**



Datos Personales

DIVEMOTOR

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

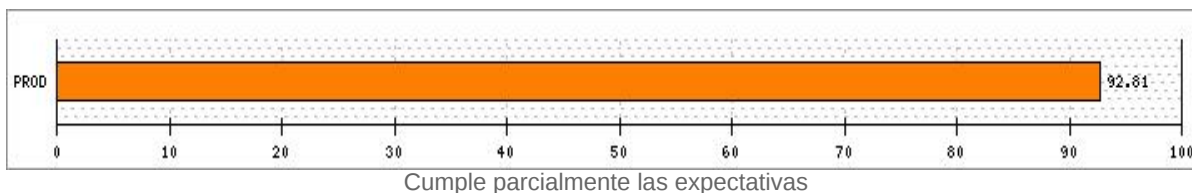
No. Identificación :	09866357
Nombres :	CARLOS EDUARDO
Apellidos :	PEREZ CARBAJAL
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN CENTRO
Departamento :	SUCURSAL CANADÁ
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Jefe Inmediato :	SAMUEL GELLER VILDOSOLA
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 - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Bajo Desempeño	20.00%	5.00	3.00	3.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	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%	5.00	3.50	3.50
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	4.00	4.00
Promedio :					3.70
Promedio en Porcentaje :					92.50%

	Indicador	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Cobertura de Cartera Cumple las expectativas de desempeño	9.50%	127.00	100.00	100.00
2	Cumplimiento del Presupuesto Ventas Cumple las expectativas de desempeño	66.50%	98.00	98.00	98.00
3	EFFECTIVIDAD DEL RO Bajo Desempeño	14.25%	60.00	60.00	60.00
4	Proformas vs clientes facturados Cumple las expectativas de desempeño	4.75%	48.00	100.00	100.00
5	RESULTADOS DE CAPCITACION 100% Cumple las expectativas de desempeño	5.00%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					92.97
Promedio en Porcentaje :					92.97%

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Cobertura de Cartera

Autoevaluación :

Supervisor : CUMPLIÓ CON LA COBERTURA DEL 100% DE SU CARTERA

2 Cumplimiento del Presupuesto Ventas

Autoevaluación :

Supervisor : VENDIÓ 51 UNIDADES VS UN PRESUPUESTO DE 52

3 EFECTIVIDAD DEL RO

Autoevaluación :

Supervisor : CUMPLIÓ 7 MESES CON EL PRONOSTICO

4 Proformas vs clientes facturados

Autoevaluación :

Supervisor : FACTURO EL 48% DE SUS CLIENTES COTIZADOS

5 RESULTADOS DE CAPCITACION 100%

Autoevaluación :

Supervisor : ASISTIÓ A LAS CAPACITACIONES Y APROBÓ EL DIPLOMADO

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

las ganas de aprender lo que uno vende El amplio portafolio de modelos

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Movilidad Mas linea en telefonía

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

SE MANTIENE EN CONSTANTE BÚSQUEDA DE NEGOCIOS PARA EL LOGRO DE LOS OBJETIVOS CUANDO ENCUENTRA UN CLIENTE POTENCIAL NO PARA HASTA VENDERLE

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

ES MUY DESORDENADO Y NECESITA CONSTANTE APOYO DEBE PREPARAR MEJOR SUS REUNIONES Y CITAS



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

