

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 10:28:38** hasta el **2016-04-05 12:16:17**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

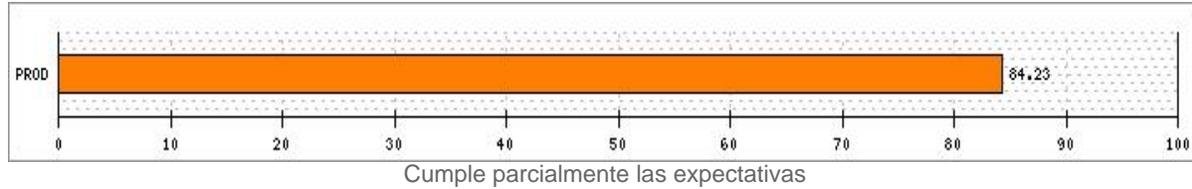
No. Identificación :	08218069
Nombres :	SERGIO
Apellidos :	SALAZAR VILLAFUERTE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN CENTRO
Departamento :	SUCURSAL CANADÁ
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Jefe Inmediato :	SAMUEL GELLER VILDOSOLA
Area de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
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 - ASESOR VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Auto	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	4.67	4.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.33	4.33
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.00	4.00
4	NEGOCIACIÓN Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.50	4.00	4.00
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	4.00	4.00
Promedio :					4.20
Promedio en Porcentaje :					104.00%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Super	Prom
1	Cobertura de Cartera Bajo Desempeño	9.50%	44.00	44.00	44.00
2	Cumplimiento del Presupuesto Ventas Bajo Desempeño	66.50%	79.00	79.00	79.00
3	EFFECTIVIDAD DEL RO Bajo Desempeño	14.25%	50.00	50.00	50.00
4	Proformas vs clientes facturados Cumple las expectativas de desempeño	4.75%	11.30	100.00	100.00
5	RESULTADOS DE CAPCITACION 100% Cumple las expectativas de desempeño	5.00%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					73.59
Promedio en Porcentaje :					73.59%

EVALUACION DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESOR VC - 2015
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS**Comentarios Objetivos****1 Cobertura de Cartera****Autoevaluacion :****Supervisor :** COBERTURO EL 44% DE SU CARTERA EN EL AÑO**2 Cumplimiento del Presupuesto Ventas****Autoevaluacion :****Supervisor :** VENDIÓ 33 CAMIONES VS UN PRESUPUESTO ASIGNADO EN EL AÑO DE 42 CAMIONES**3 EFECTIVIDAD DEL RO****Autoevaluacion :****Supervisor :** CUMPLIÓ 6 MESES SU PRONOSTICO DE VENTAS MENSUALES EN EL AÑO**4 Proformas vs clientes facturados****Autoevaluacion :****Supervisor :** FACTURO EL 14.6% DE CLIENTES PROFORMADOS**5 RESULTADOS DE CAPCITACION 100%****Autoevaluacion :****Supervisor :** ASISTIÓ A LA CAPACITACIONES Y APROBÓ EL DIPLOMADO**Comentarios Competencias****AUTOEVALUACION****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Experiencia, conocimiento de mi organizacion y producto.- Que me permiten consolidar mis argumentos para ganar confianza en nuestro cliente.
Perseverancia.- Dedico el tiempo y atencion necesario a un cliente para lograr el objetivo del cierre del negocio.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Conocer mas las bondades del CRM y aprovechar sus facilidades así proveer informacion necesaria para mi jefatura. Mecanizar mis controles de cartera de clientes y no depender de papeles.

SUPERVISOR**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

ES MUY ORDENADO EN SUS LABORES DIARIAS BUSCA CONSTANTEMENTE COMPARTIR SU CONOCIMIENTO CON LOS DEMAS

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

SIEMPRE VA A FAVOR DE LOS CLIENTES AUN SI ESTO VA EN CONTRA DE LA COMPAÑÍA UTILIZA DEMASIADO TIEMPO EN RESOLVER PROBLEMAS DE POST VENTA DE SUS CLIENTES EN VEZ DE DERIVARLOS A ÁREA CORRESPONDIENTE Y SEGUIR CON SU FUNCIÓN PRINCIPAL QUE ES LA VENTA



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

