

### 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 **2016-04-05 04:13:20** hasta el **2016-04-05 18:43:38**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

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

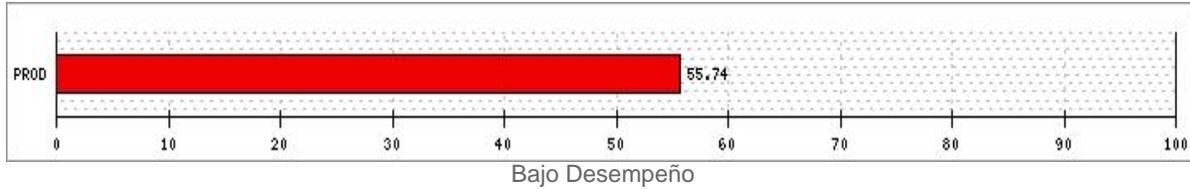
No. Identificación :	08884437
Nombres :	FRANCISCO JULIO
Apellidos :	LOAYZA CALVAY
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN CENTRO
Departamento :	SUCURSAL CANADÁ
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Jefe Inmediato :	CESAR FRANCISCO HINOJOSA MEDINA
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 <span style="color: green;">Excede las expectativas de desempeño</span>	20.00%	5.00	5.00	5.00
2	FOCO EN EL CLIENTE <span style="color: green;">Excede las expectativas de desempeño</span>	20.00%	4.00	5.00	5.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS <span style="color: green;">Excede las expectativas de desempeño</span>	20.00%	4.33	5.00	5.00
4	NEGOCIACIÓN <span style="color: green;">Excede las expectativas de desempeño</span>	20.00%	3.75	5.00	5.00
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO <span style="color: green;">Excede las expectativas de desempeño</span>	20.00%	4.33	5.00	5.00
<b>Promedio :</b>					<b>5.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>120.00%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Super	Prom
1	Cobertura de Cartera <span style="color: red;">Bajo Desempeño</span>	19.00%	80.00	67.00	67.00
2	Cumplimiento del Presupuesto Ventas <span style="color: red;">Bajo Desempeño</span>	47.50%	10.00	17.00	17.00
3	EFFECTIVIDAD DEL RO <span style="color: red;">Bajo Desempeño</span>	19.00%	10.00	1.00	1.00
4	Efectividad Proformas <span style="color: red;">Bajo Desempeño</span>	9.50%	0.00	1.00	1.00
5	RESULTADOS DE CAPCITACION 100% <span style="color: red;">Bajo Desempeño</span>	5.00%	100.00	1.00	1.00
<b>Promedio :</b>					<b>21.14</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>21.14%</b>

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

Comentarios Objetivos

**1 Cobertura de Cartera**

**Autoevaluacion :** la cobertura va en aumento de a cuerdo con el paso de los dias

**Supervisor :** De la cartera actual el asesor no coberturo en promedio 67% .

**2 Cumplimiento del Presupuesto Ventas**

**Autoevaluacion :** Mercado muy duro seguimos prospectando

**Supervisor :** El volumen de venta del Asesor no fue el optimo, le falta capacidad de cierre en los negocios lo cual fue determinante para conseguir el objetivo

**3 EFECTIVIDAD DEL RO**

**Autoevaluacion :**

**Supervisor :** La efectividad del RO TAMBIEN FUE BAJA COMO CONSECUENCIA DE LAS BAJAS VENTAS.

**4 Efectividad Proformas**

**Autoevaluacion :**

**Supervisor :** la Efectividad de proformas fue bajo como consecuencia de la falta de cierre

**5 RESULTADOS DE CAPCITACION 100%**

**Autoevaluacion :**

**Supervisor :** Sobre el tema de capacitacion se realizo el asesor esta capacitado al dia de hoy , y esperamos tenga las herramientas necesarias para mejorar en el nivel de cierre

Comentarios Competencias

**AUTOEVALUACION**

**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

perseverancia. Conocimiento Producto.

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Interpretación Financiera. Negociación.

**SUPERVISOR**

**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Cuenta con bastante iniciativa y proactividad de hacer las cosas.

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

Le falta mejorar si nivel de cierre de ventas que todavia falta madurar



## Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios Evaluado:

---

Fecha: 2016-04-05

Comentarios Jefe:

Se hablo con el Asesor de manera cordial y con bastante predisposicion para hacer mejor las cosas día a día

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

