

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR DE AUTOS- OC 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
- IMPACTO E INFLUENCIA
- IMAGEN PERSONAL

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-03-03 06:59:23** hasta el **2017-03-30 17:27:01**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR DE AUTOS- OC EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

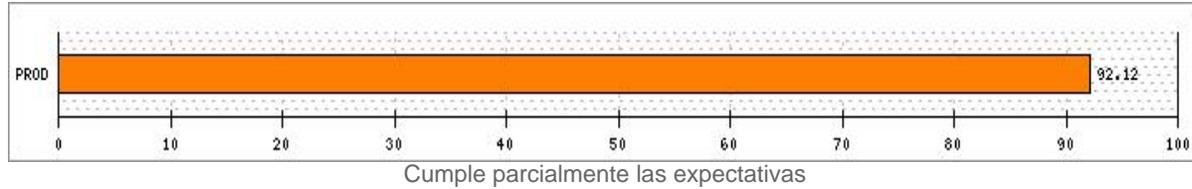
No. Identificación :	08250435
Nombres :	ALVARO ANDRES
Apellidos :	SANTILLANA CORRO
Dirección :	CA. ARIAS ARAGUEZ 270, DPTO 203, MIRAFLORES
Teléfono :	4453705
Celular :	998188915
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	COMERCIAL AUTOS MERCEDES BENZ
Departamento :	COMERCIAL AUTOS MERCEDES BENZ
Cargo :	ASESOR COMERCIAL AUTOS MB
Nivel Jerárquico :	ASESOR AUTOS
Jefe Inmediato :	MIKE PARIAMACHI DIETRICH
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1958-11-13

#### Peso de las Evaluaciones:

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

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR DE AUTOS- OC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.33	4.33
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.00	3.67	3.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.00	4.00
4	IMPACTO E INFLUENCIA Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	4.33	4.33
5	IMAGEN PERSONAL Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.67	4.67
<b>Promedio :</b>					<b>4.20</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>104.00%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Calidad de Ventas Bajo Desempeño	19%	78.00	78.00	78.00
2	Cuota de Ventas Cumple parcialmente las expectativas	57%	81.00	81.00	81.00
3	Nota Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
4	Rentabilidad de las ventas Bajo Desempeño	19%	100.00	75.00	75.00
<b>Promedio :</b>					<b>80.24</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>80.24%</b>

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR DE AUTOS- OC EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Calidad de Ventas

**Autoevaluación :** compromiso con los clientes en la mejor atención.

**Supervisor :** Deberá exigirse un poco mas

##### 2 Cuota de Ventas

**Autoevaluación :** competencia permanente con el mercado ( audi, bmw, porsche)

**Supervisor :** Puede dar mas

##### 3 Nota Capacitación

**Autoevaluación :**

**Supervisor :**

##### 4 Rentabilidad de las ventas

**Autoevaluación :**

**Supervisor :** Objetivo 60% sin descuento

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

- compromiso con el objetivo comercial y de grupo. - excelencia en la atención del cliente

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- no ser tan impaciente. - tolerar mejor los procedimientos excesivos en algunos casos de la venta en todo su contexto.

### SUPERVISOR

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Conocimiento Relacioanmiento con su cartera de clientes

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Mantener un buen promedio de ventas mensualmente Asumir mas su cargo de Team Leader



## Feedback

DIVEMOTOR

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR DE AUTOS- OC EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

