

### 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 **2017-02-21 05:30:04** hasta el **2017-02-27 11:11:26**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

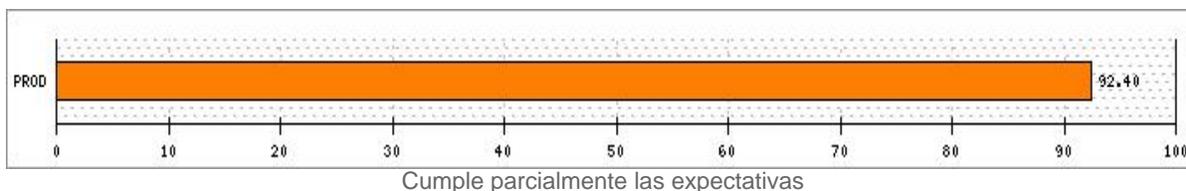
### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR DE AUTOS- OC EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	40318555
Nombres :	FIORELLA ANTONIETA
Apellidos :	CERRATO MAGGIO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL TRUJILLO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL AUTOS
Nivel Jerárquico :	ASESOR AUTOS
Jefe Inmediato :	RONALD MARCIAL CUBAS QUIROZ
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

### 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%	5.00	4.33	4.33
2	FOCO EN EL CLIENTE Bajo Desempeño	20.00%	4.67	3.00	3.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Bajo Desempeño	20.00%	4.67	3.00	3.00
4	IMPACTO E INFLUENCIA Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.33	3.67	3.67
5	IMAGEN PERSONAL Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	5.00	5.00
<b>Promedio :</b>					<b>3.80</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>95.00%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
2	COMISION DE VENTA DEALER Cumple parcialmente las expectativas	47%	70.00	89.00	89.00
3	FACTURACIÓN Excede las expectativas de desempeño	24%	70.00	110.00	110.00
4	VENTA DE UNIDADES Bajo Desempeño	24%	70.00	69.00	69.00
<b>Promedio :</b>					<b>89.79</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>89.79%</b>

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

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Capacitación

**Autoevaluación :** Nota 17

**Supervisor :** Logró superar el promedio mínimo en notas , obteniendo 17.

##### 2 COMISION DE VENTA DEALER

**Autoevaluación :** \$198,970 ventas MB 1,167.90 ventas CDJ

**Supervisor :** este objetivo no se ha llegado a cumplir, considero porque no llegamos a la meta en el número de unidades vendidas, sino se hubiese superado.

##### 3 FACTURACIÓN

**Autoevaluación :** Clientes postergaron compra para el 2017, coyuntura económica del Pais

**Supervisor :** Presenta un 10% mas del objetivo, y esto se puede apreciar porque la mayoría de sus unidades vendidas son de la gama alta, pese a que no cumplió con el número de unidades que debía vender.

##### 4 VENTA DE UNIDADES

**Autoevaluación :** Clientes postergaron compra para el 2017, coyuntura económica del Pais

**Supervisor :** solo llegamos a una venta de 25 unidades de las 36 que era el objetivo

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

1. Perseverante 2. Colaboradora

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1. Capacitación constante 2. Mejorar en orden

### SUPERVISOR

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Bondad y Humildad

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Perseverancia y falta de compromiso



## Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: 2017-02-27

Comentarios del Jefe:

Tenemos el compromiso de Realizar las clínicas de ventas mensuales en tienda. Visitar a los clientes conmigo que están para cierre.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

