

### 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 **2017-02-27 02:39:06** hasta el **2017-02-27 16:10:27**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

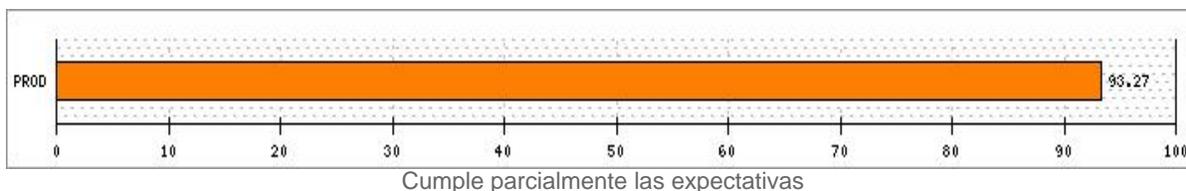
### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR DE AUTOS- OC EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	29617555
Nombres :	JULIO CESAR
Apellidos :	LINARES ZAMBRANO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	SUCURSAL AVIACIÓN
Cargo :	ASESOR COMERCIAL AUTOS
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	CHRISTIAN DIEGO URDAY PEREZ
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 Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.67	3.67	3.67
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%	5.00	4.00	4.00
4	IMPACTO E INFLUENCIA Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	3.67	4.00	4.00
5	IMAGEN PERSONAL Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	4.33	4.33
<b>Promedio :</b>					<b>3.93</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>98.33%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	AUDITORIAS CDJ MB Cumple parcialmente las expectativas	10%	95.00	95.00	95.00
2	GASTO OPERACIONAL US\$9.6 Cumple las expectativas de desempeño	19%	100.00	100.00	100.00
3	Nota equipo capacitación Cumple parcialmente las expectativas	5%	95.00	95.00	95.00
4	ROTACION INVENTARIO DE UNIDADES CDJ Y MB Cumple las expectativas de desempeño	14%	100.00	100.00	100.00
5	VENTA DE UNIDADES CDJ / MB US\$1.8M Bajo Desempeño	33%	73.00	73.00	73.00
6	VOC CDJ Y MB Cumple parcialmente las expectativas	19%	89.00	89.00	89.00
<b>Promedio :</b>					<b>88.21</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>88.21%</b>

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

## Comentarios de Indicadores y Metas

**1 AUDITORIAS CDJ MB**

**Autoevaluación :** Drive de control de unidades Demos Autos está desactualizado. Se verificó que no se cumple con llevar un seguimiento vía drive sobre los prestamos de las unidades. Asimismo en los contratos se observa los siguientes puntos : - En algunos casos no se realiza el inventario de devolución. - No se consigna la copia del DNI y Licencia de conducir de los clientes. - El inventario de la unidad adjunto no corresponde al contrato. -Las fechas que indica el contrato no corresponden con las establecidas en el drive. Medicion: 0=100% 1 a 2 = 95% 2 a 3 = 90%

**Supervisor :** Es correcto auditoria interna hizo un hallazgo en el tema de gestión de prestamos de vehículos demo. Hemos acordado medirlo de la siguiente forma: 0 hallazgos = 100% 1 a 2 Hallazgos = 95% 2 a 3 Hallazgos = 90%

**2 GASTO OPERACIONAL US\$9.6**

**Autoevaluación :** realice un gasto operacional para promover la venta de unidades CDJ / MB que asciende a US\$2,000 dolares americanos, si bien es cierto se cumplió con la meta, se pudo haber hecho un mejor uso de ppto asignado a la region para la promocion del producto.

**Supervisor :** El gasto en general como división fue de US\$4,000 dolares para un equipo de dos asesores, de modo que su participación en el gasto ascienden a US\$2,000, al marge de lograr el objetivo creo que fue muy sesgado hacia el ahorro y se pudo haber hecho un mejor uso de presupuesto asignado para promover la venta de unidades CDJ / MB

**3 Nota equipo capacitación**

**Autoevaluación :** la nota obtenida en el periodo 2016 fue de 15.2. Modo de medicion:  $16=100$  Nota obtenida\*100/meta

**Supervisor :** el colaborador obtuvo una nota de 15.2 en las evaluación correspondientes al periodo 2016, estuvieron sujetas mas que a capacidad por una falta. Motivo que estamos investigando.

**4 ROTACION INVENTARIO DE UNIDADES CDJ Y MB**

**Autoevaluación :** La rotacion del inventario de unidades line up en show room de Arequipa en ningun mes del periodo 2016 supero los 06 meses de estadia. Modo de medicion:

**Supervisor :** En este sentido se cumplió con el objetivo ya que en el periodo 2016 no hubo ninguna unidad que estuviera como line up superando los 06 meses de permanencia

**5 VENTA DE UNIDADES CDJ / MB US\$1.8M**

**Autoevaluación :** La venta en USD de os productos CDJ / MB en el periodo 2016 asciende a US\$1 '316,000 dolares. Modo de medicion:  $USD1 '8000 =100%$  La venta USD realizada \*100 / meta

**Supervisor :** el colaborador genero ventas que ascienden el US\$1 '300,000 dolares LA meta para el fue US\$1 '800,000, de modo que alcanzo un 73% de cumplimiento en la meta

**6 VOC CDJ Y MB**

**Autoevaluación :** El VOC 2016 para la venta de automoviles CDJ / MB, fue de un promedio de 72.2%. forma de medicion:  $>80 = 100%$  porcentaje de satisfaccion alcanzado \*100 / meta

**Supervisor :** El VOC arroja resultados del 72% en promedio de satisfacción en la venta de CDJ / MB para el periodo 2016. Si bien es cierto hubo muchos meses de cumplimiento al 100% algunos meses no fueron buenos y afectaron el resultado general

## Comentarios de Competencias

**AUTOEVALUACIÓN****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

- Conoce el producto que ofrece y conoce los productos de la competencia. - Escucha al cliente y trata de ayudarlo en sus necesidades de compra.

**Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador**

- Auto evaluación del asesor - Cursos dealer connect, Escuela de desarrollo Integral de Divemotor.



## 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

