

### 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 10:02:45** hasta el **2017-03-31 09:23:37**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

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

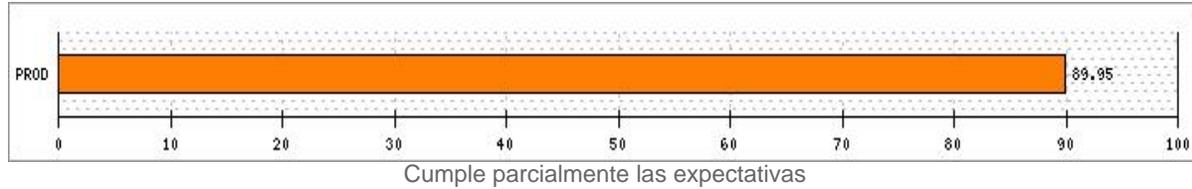
No. Identificación :	45086695
Nombres :	ANDRES
Apellidos :	LLANOS MANTILLA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL CAJAMARCA
Cargo :	ASESOR COMERCIAL AUTOS
Nivel Jerárquico :	ASESOR AUTOS
Jefe Inmediato :	JORGE TELLO OCAS
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 las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	4.00	4.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	3.67	3.33	3.33
4	IMPACTO E INFLUENCIA Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.00	4.33	4.33
5	IMAGEN PERSONAL Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	4.67	4.67
<b>Promedio :</b>					<b>4.07</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>101.33%</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 Bajo Desempeño	47%	80.00	80.00	80.00
3	FACTURACIÓN Bajo Desempeño	24%	79.00	79.00	79.00
4	VENTA DE UNIDADES Bajo Desempeño	24%	70.83	70.83	70.83
<b>Promedio :</b>					<b>78.56</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>78.56%</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 final para las capacitaciones fue de 16.

**Supervisor :** Felicitaciones por el puntaje obtenido.

##### 2 COMISION DE VENTA DEALER

**Autoevaluación :** Puesto que la comisión generada por el dealer de todas las unidades vendidas en el año fue de \$ 25,386

**Supervisor :** Conforme

##### 3 FACTURACIÓN

**Autoevaluación :** El valor venta total 2016 es \$546,192

**Supervisor :** El porcentaje obtenido obedece a ventas de unidades de mayor costo,

##### 4 VENTA DE UNIDADES

**Autoevaluación :** Considerando que el número final de ventas fue de 17 unidades

**Supervisor :** Mayor trabajo de cambo y proceso de cotizaciones, registro y manejo de CRM.

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

\*Colaborador y trabajo en equipo, fomentando un buen ambiente laboral. \*Fidelización con la marca y centro de Labores. Teniendo respeto por el trabajo que realizo

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

\*Mejor coordinación de tiempos, para cumplir con lo encomendado, como son correos y tareas . \* Mayor visita a campo, para generar mas afluencia de clientes en la tienda.

### SUPERVISOR

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Muestra compañerismo y empatía en el trabajo.

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Mejorar su agenda para cumplir con las tareas programadas. Los trabajos de campo y actividades deben aterrizar en un informe de logros y oportunidades de ventas.



## Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: 2017-02-24

**Comentarios del Jefe:**

Mejorar su agenda diaria a fin de cumplir con todos los objetivos propuestos en el día. Hacer más labor de campo puesto que hay muchos clientes que por temas de tiempo no visitan la tienda. Médicos, Catedráticos de las universidades.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

