

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 **2017-02-17 02:58:14** hasta el **2017-02-27 11:19:45**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

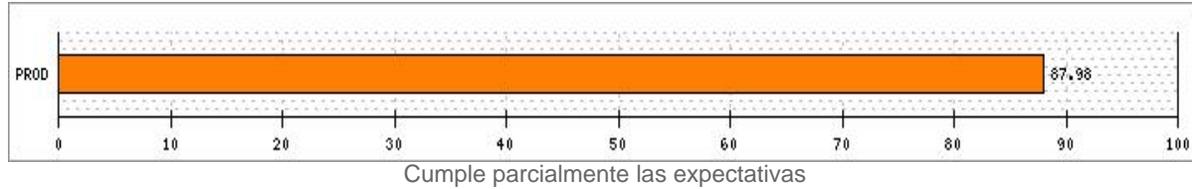
No. Identificación :	42463859
Nombres :	CYNTHIA VANESSA
Apellidos :	CAMPOS SALAZAR
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL TRUJILLO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL AUTOS
Nivel Jerárquico :	ASESOR AUTOS
Jefe Inmediato :	RONALD MARCIAL CUBAS QUIROZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
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%	4.33	5.00	5.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.00	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	4.33	4.33
4	IMPACTO E INFLUENCIA Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.00	3.33	3.33
5	IMAGEN PERSONAL Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	5.00	5.00
Promedio :					4.33
Promedio en Porcentaje :					106.67%

	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%	100.00	50.00	50.00
3	FACTURACIÓN Excede las expectativas de desempeño	24%	100.00	107.00	107.00
4	VENTA DE UNIDADES Bajo Desempeño	24%	100.00	63.00	63.00
Promedio :					69.30
Promedio en Porcentaje :					69.30%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Capacitación

Autoevaluación : realizar todos las capacitaciones aprender y lograr el aprendizaje del producto y una nota aprobatoria

Supervisor : Se logró con nota de 16

2 COMISION DE VENTA DEALER

Autoevaluación : se espera llegar a la meta y generar e% de las comisiones

Supervisor : Se logró cumplir con el 50% de este objetivo, la principal causa es que no se logró vender el número de unidades objetivo de tienda.

3 FACTURACIÓN

Autoevaluación : lograr el monto es lo que se esta trabajando

Supervisor : Se logró llegar al objetivo. También la tienda vendió modelos de la gama alta.

4 VENTA DE UNIDADES

Autoevaluación : EL objetivo es llegar a la meta y esforzarse aun mas y poder pasar el numro

Supervisor : No se llegó a cumplir el objetivo de 24 unidades, habiéndose facturado solo 15 unidades en el año.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

constancia perseverancia

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

tener un mayor conocimiento de los procesos . seguir aprendiendo de los diferentes productos

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

perseverante y con Iniciativa

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

falta de compromiso y mejora de conocimientos del producto



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:

Llegamos al acuerdo que tiene el apoyo y compromiso de mi parte de participar en Clinicas de venta en tienda, manejo de cursos Web y conversarlos en equipo, Cambio de Line Up de acuerdo a modelos que necesiten (si un modelo no tiene movimiento, lo cambiamos con el de otra tienda)

EVALUADO

EVALUADOR

