

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 02:49:16** hasta el **2017-02-27 17:39:23**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

No. Identificación :	41529043
Nombres :	VICTOR
Apellidos :	AREVALO PEREZ
Dirección :	AV. LARCO 162 DPTO 502 SAN ANDRES I ETAPA
Teléfono :	
Celular :	942935610
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL PIURA
Cargo :	ASESOR COMERCIAL AUTOS
Nivel Jerárquico :	ASESOR AUTOS
Jefe Inmediato :	ALFONSO EDUARDO SAMUEL JOSE MERINO CARRASCO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	UNIVERSIDAD INCOMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1976-12-13

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%	5.00	4.67	4.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.67	4.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	4.33	4.33
4	IMPACTO E INFLUENCIA Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.33	4.33
5	IMAGEN PERSONAL Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.67	4.67
Promedio :					4.53
Promedio en Porcentaje :					110.67%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Excede las expectativas de desempeño	5%	100.00	106.25	106.25
2	COMISION DE VENTA DEALER Cumple parcialmente las expectativas	47%	100.00	80.51	80.51
3	FACTURACIÓN Excede las expectativas de desempeño	24%	100.00	116.55	116.55
4	VENTA DE UNIDADES Cumple parcialmente las expectativas	24%	100.00	92.85	92.85
Promedio :					93.41
Promedio en Porcentaje :					93.41%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Capacitación**Autoevaluación :** NOTA OBTENIDA 16.3**Supervisor :** Promedio 17.**2 COMISION DE VENTA DEALER****Autoevaluación :** SUPERE LA META EN SOLES PASE LOS 20,000**Supervisor :** Cumplió con el 80.51% de la meta.**3 FACTURACIÓN****Autoevaluación :** SE SUPERO LA META SE FACTURO ENCIMA DE 400,000**Supervisor :** Cumplió y rebaso compromiso en 16.55%.**4 VENTA DE UNIDADES****Autoevaluación :** FACTURE 13 UNIDADES**Supervisor :** Cumplió con el 92.85% de su meta.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

ACTITUD POSITIVA SIEMPRE, CIERRE A CORTO PLAZO, GENERO VENTAS INTELIGENTES(REFERIDOS)

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

ME FALTA ORGANIZARME MEJOR, TRABAJAR MEJOR EL TEMA DE REFERIDOS DE CLIENTES.

SUPERVISOR**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Ha desarrollado muy buena asertividad, su ratio prospecto - venta es superior al 60%. Actitud positiva, pro activo. Responsable.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Conocer mejor el mercado potencial de Piura y Tumbes. Desarrollar mayor conocimiento de temas administrativos y de producto, es un potencial Jefe de Ventas.



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-03-17

Comentarios del Jefe:

1.- Programar viajes a provincias: Talara, Sullana, Paita, Sechura, Tumbes. Ampliar conocimiento de mercado y red de contactos. 2.- Ampliar conocimiento de políticas y procesos. Uso de plataforma CRM.

EVALUADO

EVALUADOR

