

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 **2017-02-24 01:44:36** hasta el **2017-03-30 13:39:28**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

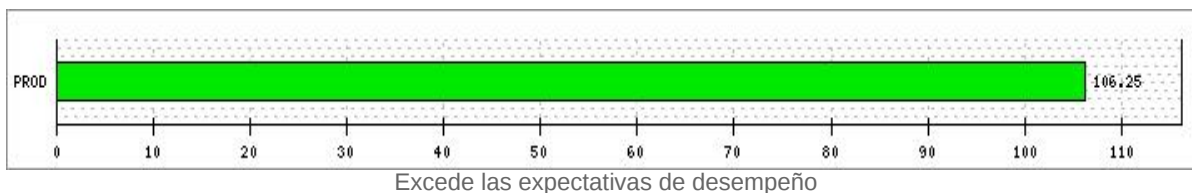
No. Identificación :	41650219
Nombres :	BEGGIE
Apellidos :	PERALTA YAZAWA
Dirección :	JUAN SIBELIUS 1275 URB. SAN FERNANDO
Teléfono :	
Celular :	943210187
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL TRUJILLO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL AUTOS MB
Nivel Jerárquico :	ASESOR AUTOS
Jefe Inmediato :	RONALD MARCIAL CUBAS QUIROZ
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1983-02-25

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 Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.33	4.33
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.00	4.00
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%	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 Cumple parcialmente las expectativas	47%	100.00	92.00	92.00
3	FACTURACIÓN Excede las expectativas de desempeño	24%	100.00	120.00	120.00
4	VENTA DE UNIDADES Excede las expectativas de desempeño	24%	100.00	120.00	120.00
Promedio :					105.84
Promedio en Porcentaje :					105.84%

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Capacitación

Autoevaluación :

Supervisor : cumplido con nota 17, superior a la indicada

2 COMISION DE VENTA DEALER

Autoevaluación :

Supervisor : Se va a trabajar para que no pase el presente año

3 FACTURACIÓN

Autoevaluación :

Supervisor : Venta de unidades de gama alta y en su mayoría MB

4 VENTA DE UNIDADES

Autoevaluación : 18 UNIDADES

Supervisor : La performance obtenida es buena, y está mejorando

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO MEJORA CONTINUA

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

MEJOR SEGUIMIENTO DE CLIENTES UTILIZAR MEJOR EL CRM

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

MEJORA CONTINUA, CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

FOCO EN EL OBJETIVO, MEJORAR LA PLANIFICACION



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Jefe:

1.- EL COMPROMISO DEL ASESOR ES MEJORAR LA PERFORMANCE DE VENTAS. CUMPLIR Y SUPERAR SUS OBJETIVOS. 2.- FOCO EN EL CLIENTE VA A MEJORAR CON UN MEJOR MANEJO DEL CRM, PARA LLEVAR UN MEJOR CONTROL DE LA CARTERA. 3.- POR MI PARTE TIENE EL COMPROMISO DE: - HACERLA PARTICIPAR EN TODAS LAS CAPACITACIONES DE PRODUCTO Y VENTAS. - MANTENER UN LINE UP VARIADO.

EVALUADO

EVALUADOR

