

Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESORES- 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
- COMUNICACIÓN EFECTIVA
- ORIENTACIÓN COMERCIAL

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-03-06 04:25:09** hasta el **2017-05-29 03:05:05**

Datos Personales

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

No. Identificación :	44231746
Nombres :	JUAN CARLOS
Apellidos :	ALFARO MEDINA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA DE ING. PROD. Y DES. DE EQUIP.E
Departamento :	SUCURSAL CAMACHO
Cargo :	ASESOR DE SERVICIO
Nivel Jerárquico :	ASESOR
Jefe Inmediato :	DANTE DANIEL ORELLANA SOLARI
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

Resumen General

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESORES- 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%	4.00	5.00	5.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.00	3.67	3.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	4.67	4.67
4	COMUNICACIÓN EFECTIVA Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.00	4.00	4.00
5	ORIENTACIÓN COMERCIAL Bajo Desempeño	20.00%	4.00	3.00	3.00
Promedio :					4.07
Promedio en Porcentaje :					101.33%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	AUDITORIA OT WPC Cumple parcialmente las expectativas	25%	95.00	95.00	95.00
2	Cumplimiento de la Meta de Facturación Cumple las expectativas de desempeño	25%	90.00	100.00	100.00
3	Número de OTs Abiertas Cumple las expectativas de desempeño	25%	100.00	100.00	100.00
4	VOC Cumple parcialmente las expectativas	25%	85.00	90.00	90.00
Promedio :					96.25
Promedio en Porcentaje :					96.25%

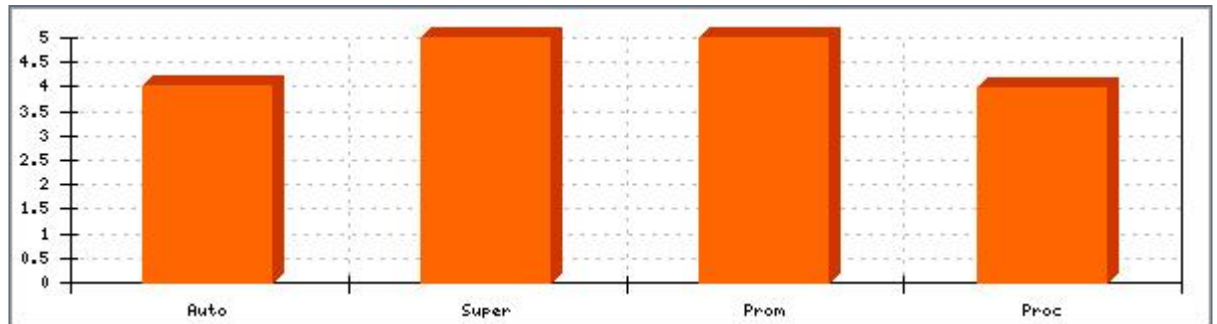
Análisis por Pregunta

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

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

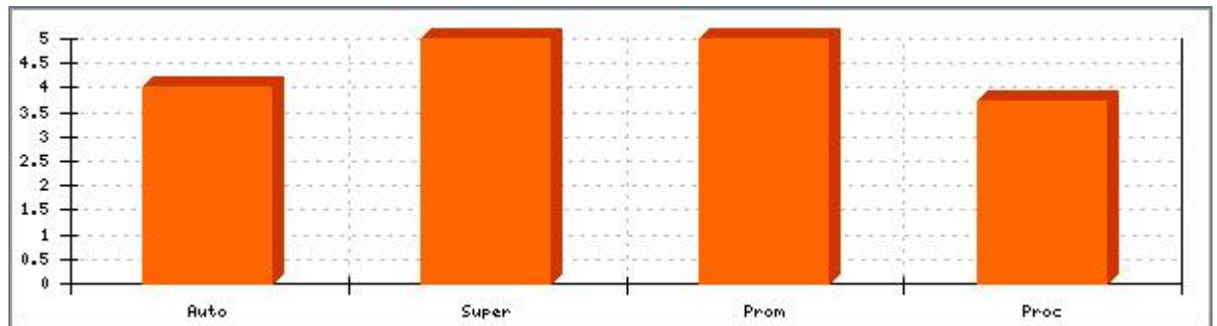
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.96



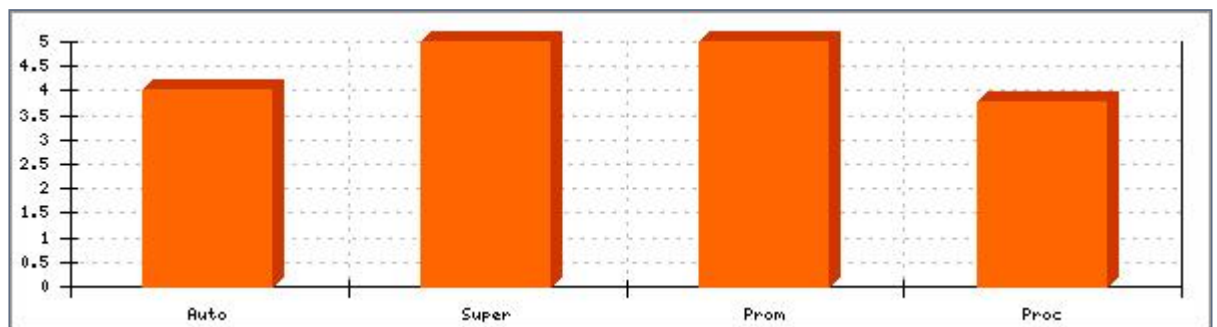
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.74



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.78



FOCO EN EL CLIENTE

4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e intereses. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.65



5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.57



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.52



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.87



8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.91



9.- Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.91



COMUNICACIÓN EFECTIVA

10.- Expresa sus argumentos en función a información objetiva y con fundamentos para tener una posición más sólida. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.83



11.- Comparte y transmite información a otros, siendo oportuno en el tiempo y en el medio de comunicación empleado. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.83



12.- Escucha atentamente a los demás y aclara en el momento las dudas que puedan tener. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.91



ORIENTACIÓN COMERCIAL

13.- Evalúa las debilidades de los productos y servicios de la competencia y las aprovecha para promocionar los beneficios de los propios. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.43



14.- Identifica potenciales clientes incluso fuera de su entorno laboral así como el abanico de alternativas que se les puede ofrecer. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.39



15.- Analiza el mercado e Identifica alternativas de nuevas oportunidades de negocio. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.26



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

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

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO)	Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO)	Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO)	Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)	Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)	Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE)	Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés.	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE)	Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)	Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos.	75.00%
(COMUNICACIÓN EFECTIVA)	Expresa sus argumentos en función a información objetiva y con fundamentos para tener una posición más sólida.	75.00%
(COMUNICACIÓN EFECTIVA)	Comparte y transmite información a otros, siendo oportuno en el tiempo y en el medio de comunicación empleado.	75.00%
(COMUNICACIÓN EFECTIVA)	Escucha atentamente a los demás y aclara en el momento las dudas que puedan tener.	75.00%
(ORIENTACIÓN COMERCIAL)	Evalúa las debilidades de los productos y servicios de la competencia y las aprovecha para promocionar los beneficios de los propios.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(ORIENTACIÓN COMERCIAL)	Analiza el mercado e Identifica alternativas de nuevas oportunidades de negocio.	25.00%
--------------------------	--	--------

Comentarios

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 AUDITORIA OT WPC

Autoevaluación :

Supervisor : mantuvo el wip bajo

2 Cumplimiento de la Meta de Facturación

Autoevaluación :

Supervisor : se cumplió la meta del año

3 Número de OTs Abiertas

Autoevaluación :

Supervisor :

4 VOC

Autoevaluación :

Supervisor : siempre estuvo por encima de 90%

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- contar con el apoyo de mi personal tecnico para facilitar el proceso de atencion. - contar con la logistica adecuada para brindar una rapidez en la entrega de los repuestos vendidos.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- poder obtener mas equipamientos o implementacion del taller. - capacitacion constante para brindar un mejor servicio a diferencia de nuestros competidores.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

responsable buena actitud

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

orden manejo administrativo

Feedback

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESORES- OC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

