

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016-SUPERVISORES Y COORDINADORES-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
- LIDERAZGO
- EFICIENCIA OPERATIVA
- CONTROL Y SUPERVISIÓN

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-02-17 01:02:09** hasta el **2017-04-04 16:03:06**



Datos Personales

DIVEMOTOR

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016-SUPERVISORES Y COORDINADORES-OC EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

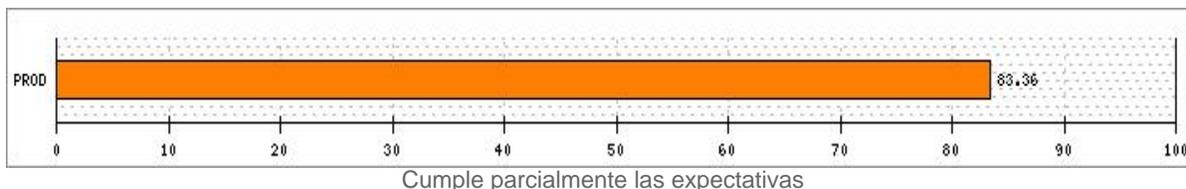
No. Identificación :	18161260
Nombres :	RONALD MARCIAL
Apellidos :	CUBAS QUIROZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL TRUJILLO
Cargo :	COORDINADOR DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	SUPERVISOR / COORDINADOR
Jefe Inmediato :	EDINALVO DE ALMEIDA RODRIGUES
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 2016-SUPERVISORES Y COORDINADORES-OC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Bajo Desempeño	16.67%	4.67	2.67	2.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Bajo Desempeño	16.67%	5.00	2.67	2.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Bajo Desempeño	16.67%	5.00	3.00	3.00
4	LIDERAZGO Bajo Desempeño	16.67%	4.33	2.67	2.67
5	EFICIENCIA OPERATIVA Bajo Desempeño	16.67%	4.75	3.00	3.00
6	CONTROL Y SUPERVISIÓN Cumple parcialmente las expectativas	16.67%	4.67	3.33	3.33
Promedio :					2.89
Promedio en Porcentaje :					71.13%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	16.00	100.00	100.00
2	COMISIÓN DE VENTAS DEALER Cumple las expectativas de desempeño	38%	120.00	100.00	100.00
3	FACTURACIÓN AUTOS Cumple parcialmente las expectativas	18%	94.00	94.00	94.00
4	GASTOS OPERACIONALES Cumple las expectativas de desempeño	10%	97.00	97.00	97.00
5	GASTOS VARIABLES Cumple las expectativas de desempeño	10%	120.00	100.00	100.00
6	VENTAS AUTOS Cumple parcialmente las expectativas	19%	84.00	84.00	84.00
Promedio :					95.58
Promedio en Porcentaje :					95.58%

**EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016-SUPERVISORES Y
COORDINADORES-OC**
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Capacitación

Autoevaluación : Logramos aprobar con esta nota promedio.

Supervisor : Se logro la aprobación de las capacitaciones con un promedio de nota obtenida de 16.

2 COMISIÓN DE VENTAS DEALER

Autoevaluación : Hemos superado la meta propuesta con un 23% adicional.

Supervisor : Se supero la meta, pero no llego a cumplir con la cifra de ventas de undiades.

3 FACTURACIÓN AUTOS

Autoevaluación : No hemos logrado cumplir con el objetivo por 6%, el año no fué de lo mejor, pero esperamos el próximo superemos la meta propuesta.

Supervisor : La meta fue de MS\$ 5.339,59 y se logro como resultado MS\$ 5.013,32.

4 GASTOS OPERACIONALES

Autoevaluación : No hemos cumplido al 100%, nos faltó 3% para llegar al objetivo en los diferentes gastos operacionales de la empresa.

Supervisor : Obtuvo un gasto operacional de MS\$ -363,63 superando la meta de MS\$ -353,34.

5 GASTOS VARIABLES

Autoevaluación : Hemos superado el objetivo de estos gastos en 38%.

Supervisor : Se logro un menor gasto variable por un menor resultado de facturación, el gasto que se obtuvo fue de MS\$ -98,62

6 VENTAS AUTOS

Autoevaluación : Nos quedamos 16% por debajo del cumplimiento del objetivo. Y aunque no logramos la cantidad de unidades vendidas, la facturación y la comisión de ventas no estuvo muy desfasada.

Supervisor : La meta fue de 159 unidades y se logro una venta de 133 unidades en CDJ y MB.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Dinámico y Cohesionador

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Detallista y comunicación

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Respetuoso y Amable.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1-) Liderazgo con el equipo, ya que su personal reclama por falta de gestión. 2-) Supervisión y control de las actividades de su equipo 3-) Desarrollar un plan de gestión comercial y supervisión de actividades. 4-) Falta de iniciativa para realizar las actividades comerciales y supervisión de las mismas. 5-) Hacerse responsable de la unidad de negocio ya que los reclamos y quejas de los clientes son frecuentes, por ofrecimientos indebidos de su fuerza de ventas. 6-) Falta de toma de decisiones. 7-) Falta de una comunicación asertiva con su equipo y principalmente con el cliente, o sea, deriva responsabilidad comerciales a otras áreas y no soluciona el tema con los clientes directamente.



Feedback

DIVEMOTOR

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016-SUPERVISORES Y COORDINADORES-OC EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Jefe:

Compromisos: Estas de acuerdo con su evaluación. 1-) Realizara, reuniones de capacitaciones y camaradería con su equipo y Gerencia, de forma mensual. 2-) Realizará un mejor seguimiento al cliente para ver la situación y satisfacción de la atención. brindada. 3-) Desarrollara una mejor gestión comercial en los indicadores para cumplimiento de las metas. 4-) La gerencia se compromete en brindar la información de sus indicadores de forma mensual, para que pueda gestionar la misma. (Comisiones, Gastos, Ventas, etc.)-Resp. Gustavo y Cynthia. 5-) Liderazgo, mejorar la percepción hacia al equipo y a la Gerencia agarrando mas empoderamiento. 6-) Mejorar la solicitud de informes de la Gerencia, siendo esta la responsable de apoyar en brindar un soporte ADM a la Coordinación de Autos. 7-) Compromiso Personal, Mejorar y buscar un mejor performance profesional.

EVALUADO

EVALUADOR

