

Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR VC- 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
- NEGOCIACIÓN
- MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-02-23 14:13:40** hasta el **2017-02-27 19:06:45**

Datos Personales

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

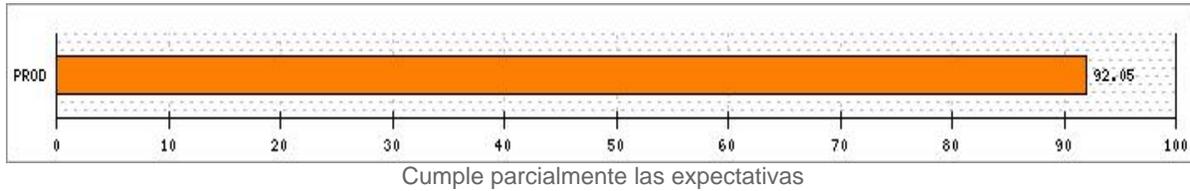
No. Identificación :	43496642
Nombres :	CAMILO ANTHONY
Apellidos :	PAJUELO RIOS
Dirección :	CALLE CAMILO SAIN SAENZ MZ B LOTE 13 DPTO 403
Teléfono :	
Celular :	945273749
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL TRUJILLO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL BUSES INTERPROVINCIAL
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	LEONCIO EPIFANIO MORENO ASMAT
Área de Estudio :	VENTAS INTERNACIONALES/EXPORTACIÓN
Escolaridad :	TERCEARIO
Fecha de Nacimiento :	1985-09-21

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR VC- 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	0.00	4.67	4.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	3.67	0.00	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.33	4.33
4	NEGOCIACIÓN Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.25	0.00	4.25	4.25
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.67	4.67
Promedio :						4.38
Promedio en Porcentaje :						107.67%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
2	CUMPLIMIENTO DE GESTION DE CONTACTOS Cumple las expectativas de desempeño	28%	102.00	102.00	102.00
3	CUMPLIMIENTO DE METAS DE VENTAS Bajo Desempeño	67%	64.00	64.00	64.00
Promedio :					76.44
Promedio en Porcentaje :					76.44%

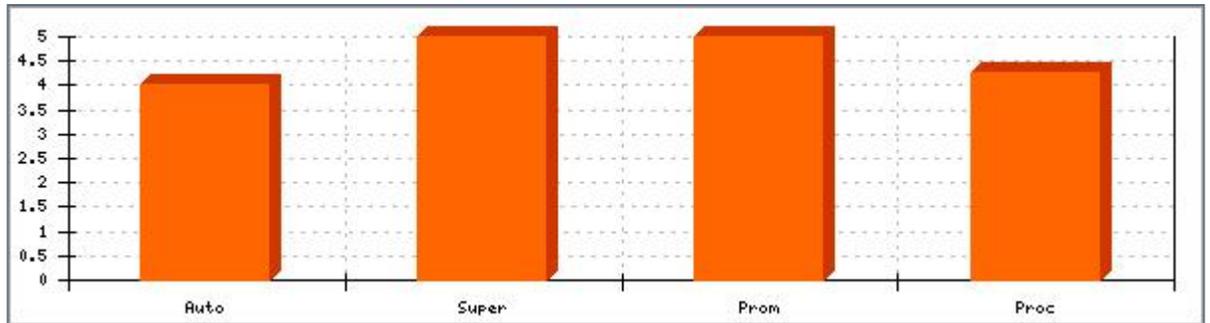
Análisis por Pregunta

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

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

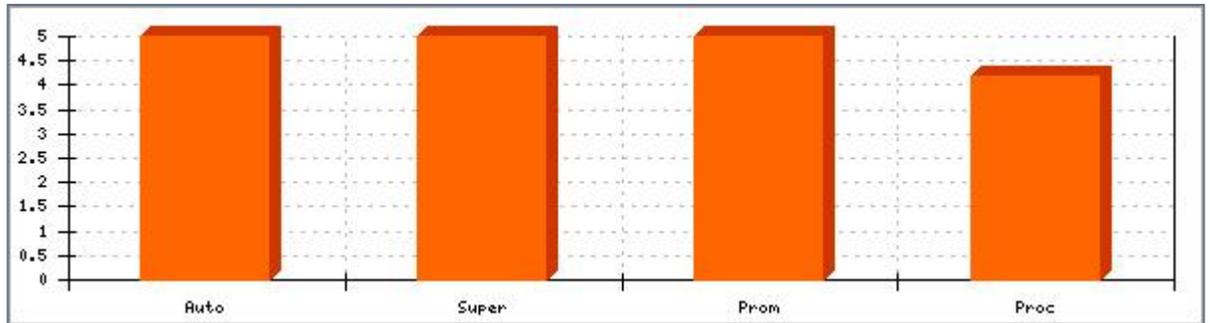
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.28



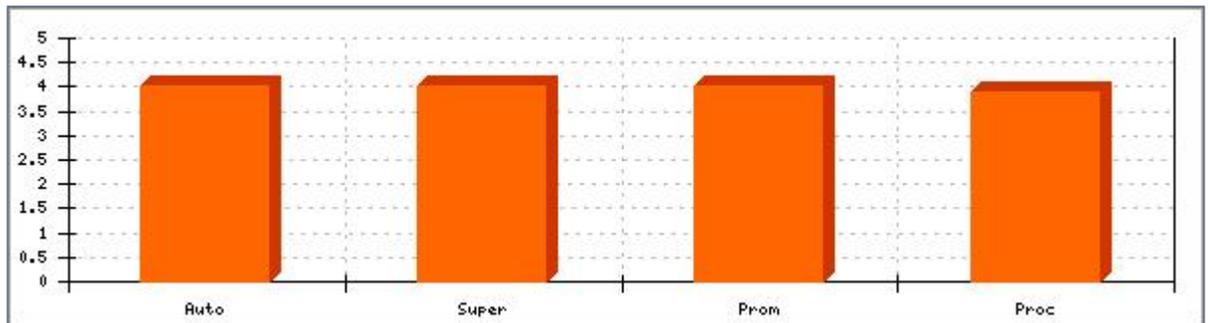
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.16



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (4.00)

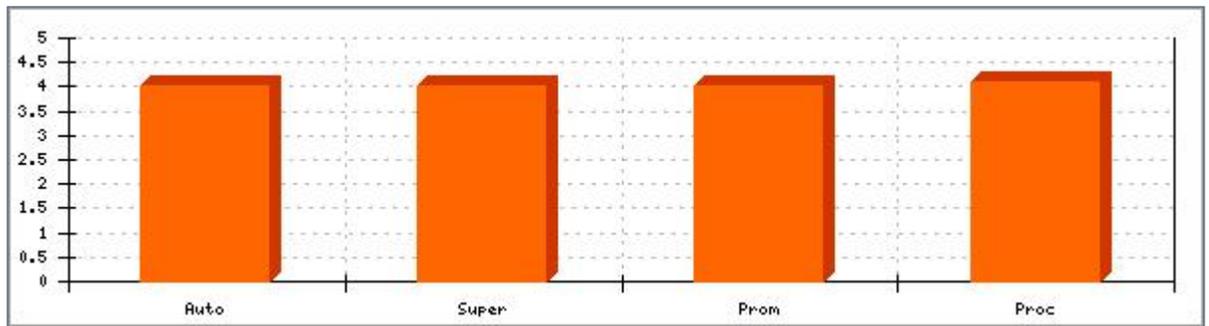
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.88



FOCO EN EL CLIENTE

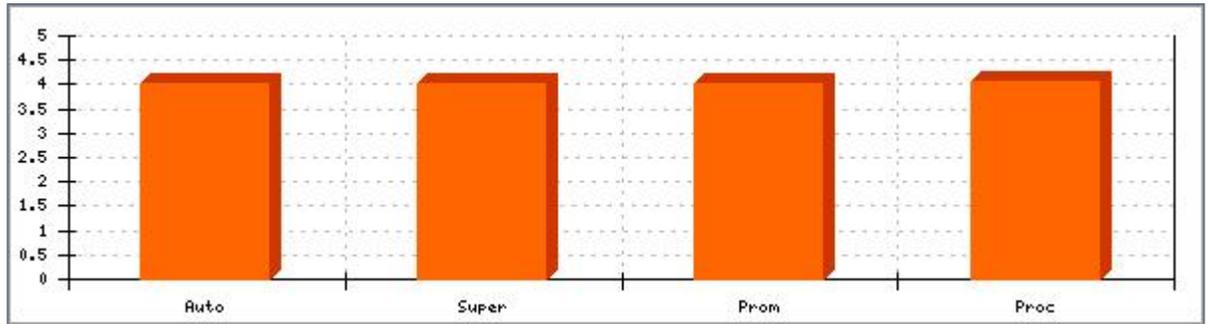
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.09



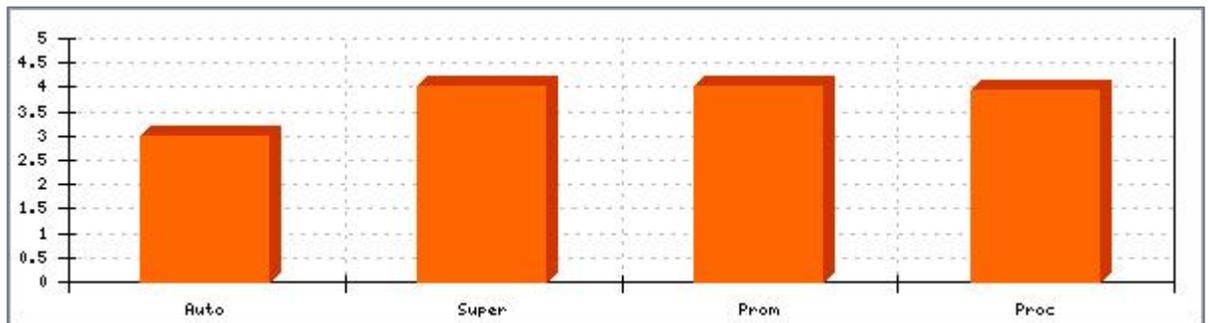
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.07



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (4.00)

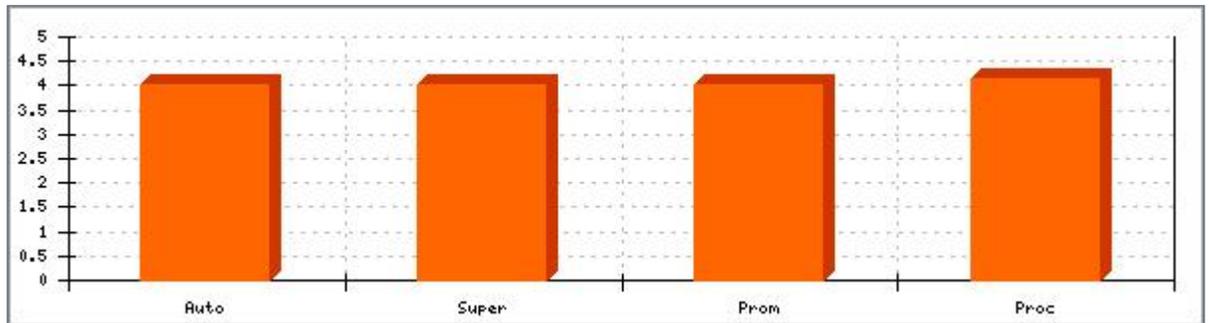
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.92



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

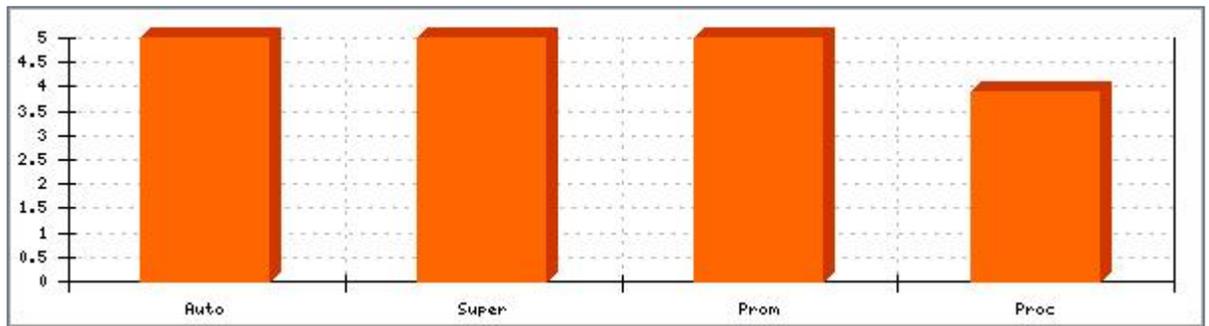
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.13



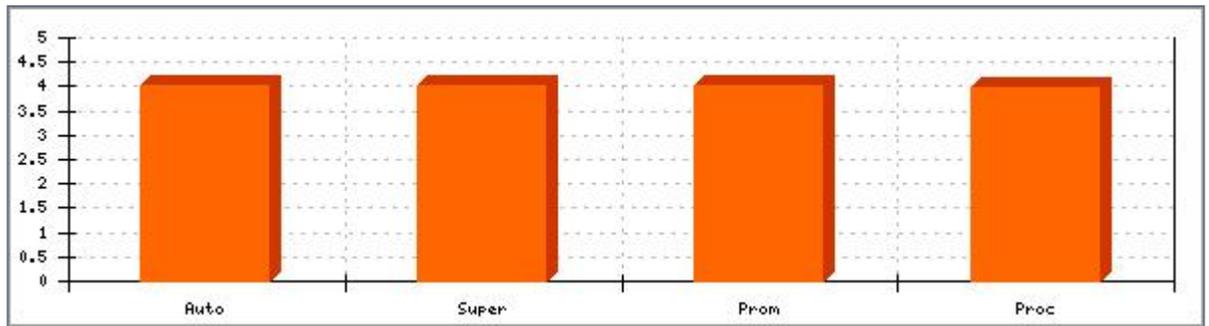
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.90



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

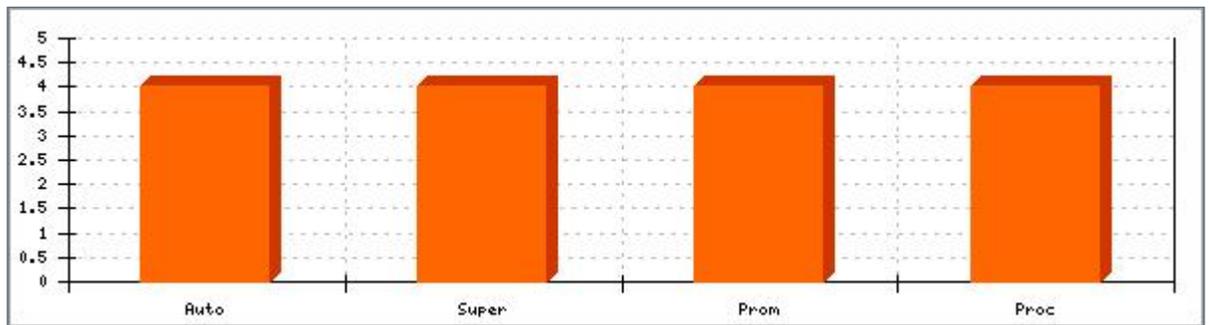
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.99



NEGOCIACIÓN

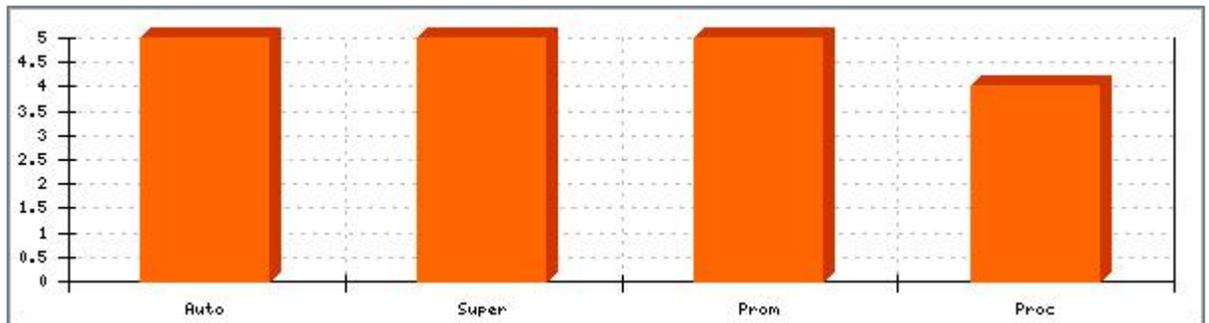
10.- Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.03



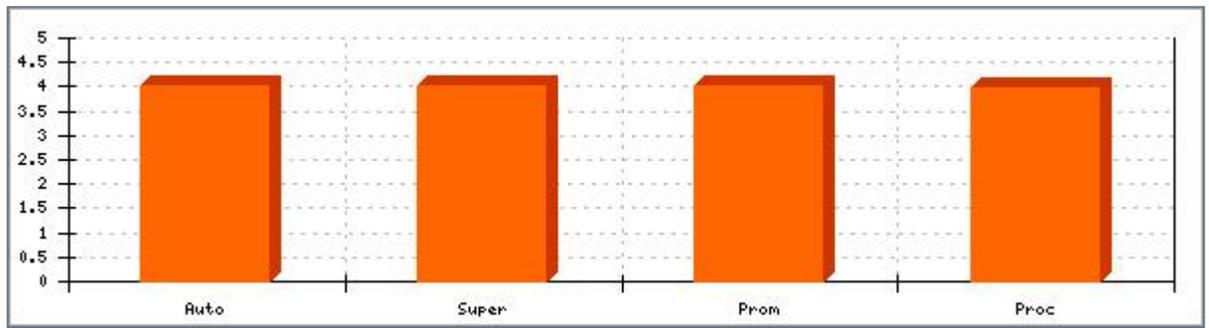
11.- Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.01



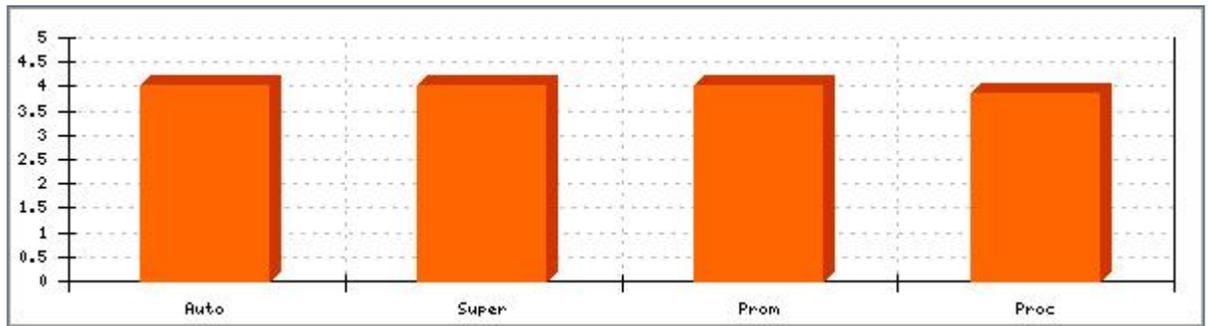
12.- Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.97



13.- Evalúa el costo - beneficio a mediano y largo plazo para determinar en qué puntos puede ceder y en cuáles no. (4.00)

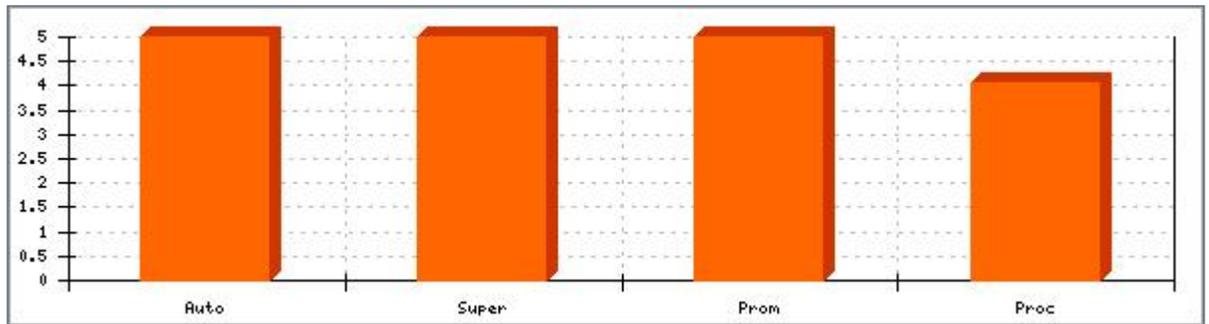
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.84



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

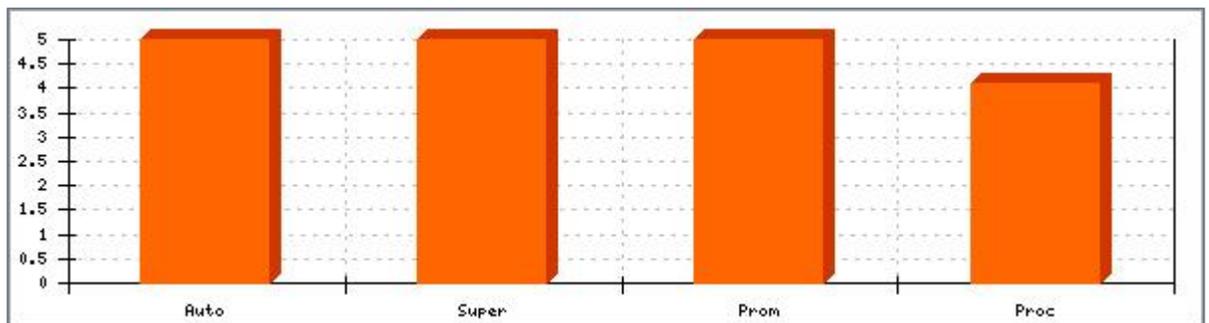
14.- Identifica a sus socios aliados y conoce sus características principales. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.07



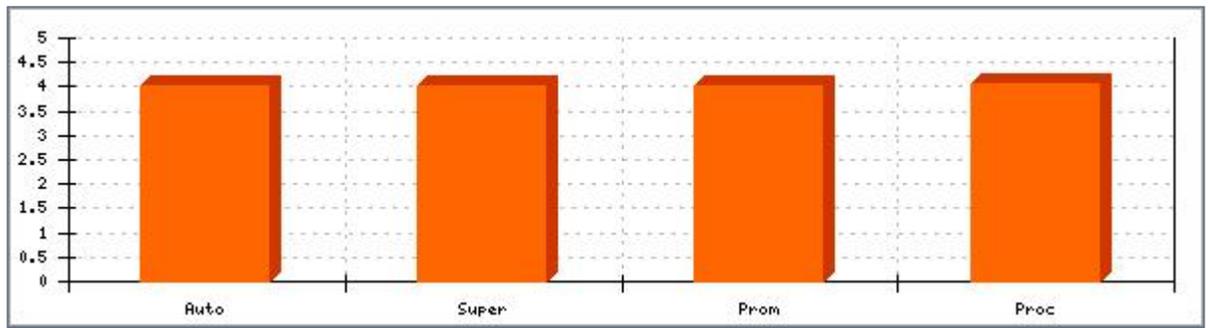
15.- Escucha con atención y comprende las necesidades de las personas del negocio con las que se relaciona, dándoles un soporte cercano que afiance la relación. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.10



16.- Hace seguimiento al resultado de las acciones realizadas por sus aliados y proveedores para validar la satisfacción de sus clientes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.05



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR VC- 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%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido.	100.00%
(NEGOCIACIÓN) Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte.	100.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Identifica a sus socios aliados y conoce sus características principales.	100.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Escucha con atención y comprende las necesidades de las personas del negocio con las que se relaciona, dándoles un soporte cercano que afiance la relación.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo.	75.00%
(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%
(FOCO EN EL CLIENTE) Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos.	75.00%
(NEGOCIACIÓN) Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar.	75.00%
(NEGOCIACIÓN) Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor.	75.00%
(NEGOCIACIÓN) Evalúa el costo - beneficio a mediano y largo plazo para determinar en qué puntos puede ceder y en cuáles no.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Hace seguimiento al resultado de las acciones realizadas por sus aliados y proveedores para validar la satisfacción de sus clientes.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Capacitación

Autoevaluación : PARTICIPE EN TODA LAS CAPACITACIONES POR PARTE DE LA EMPRESA

Supervisor :

2 CUMPLIMIENTO DE GESTION DE CONTACTOS

Autoevaluación : SE REALIZO CON ÉXITO LA REVISIÓN DE TODA LA CARTERA DE CLIENTES

Supervisor :

3 CUMPLIMIENTO DE METAS DE VENTAS

Autoevaluación : EN VENTA DE MAXUS SE LLEGO AL 100% EN SPRINTER TUVE VENTAS PERDIDAS POR FALTA DE STOCK

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

responsable perseverante

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

escuchar mas puntualidad

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- Es responsable - Tiene deseos de superación

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- Ordenar su tiempo. - Aprender de sus compañeros con mas experiencia.

Feedback

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Jefe:

1.- Colaborador conforme con su resultado de evaluación. 2.-se compromete a mejorar en el seguimiento de la cartera y captación de nuevos clientes. 3.- se compromete a logra el cumplimiento de sus metas en ventas.

EVALUADO

EVALUADOR

