

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 **2017-02-21 08:15:21** hasta el **2017-03-31 09:25:06**

Datos Personales

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

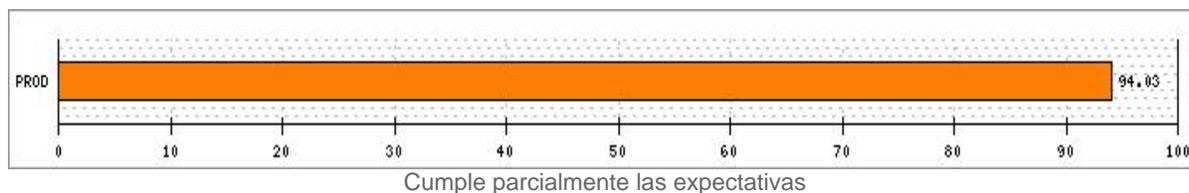
No. Identificación :	18109290
Nombres :	JORGE FORTUNATO
Apellidos :	LUNA VICTORIA SANTA MARIA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL CAJAMARCA
Cargo :	ASESOR COMERCIAL BUSES INTERPROVINCIAL
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	JORGE TELLO OCAS
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-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%	5.00	0.00	4.67	4.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.67	4.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.00	0.00	4.00	4.00
4	NEGOCIACIÓN Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.50	0.00	4.50	4.50
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	5.00	5.00
Promedio :						4.57
Promedio en Porcentaje :						111.33%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
2	CUMPLIMIENTO DE GESTIÓN DE CONTACTOS Bajo Desempeño	28%	44.50	44.50	44.50
3	CUMPLIMIENTO DE METAS DE VENTAS Cumple parcialmente las expectativas	67%	88.00	88.46	88.46
Promedio :					76.73
Promedio en Porcentaje :					76.73%

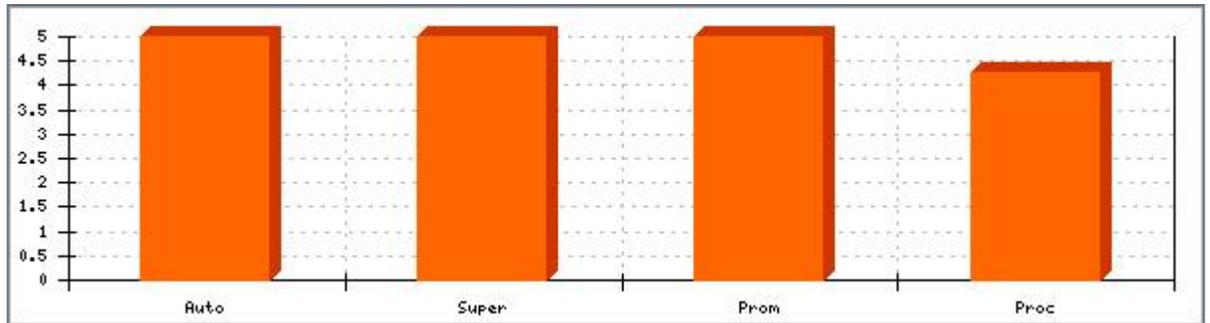
Análisis por Pregunta

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

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

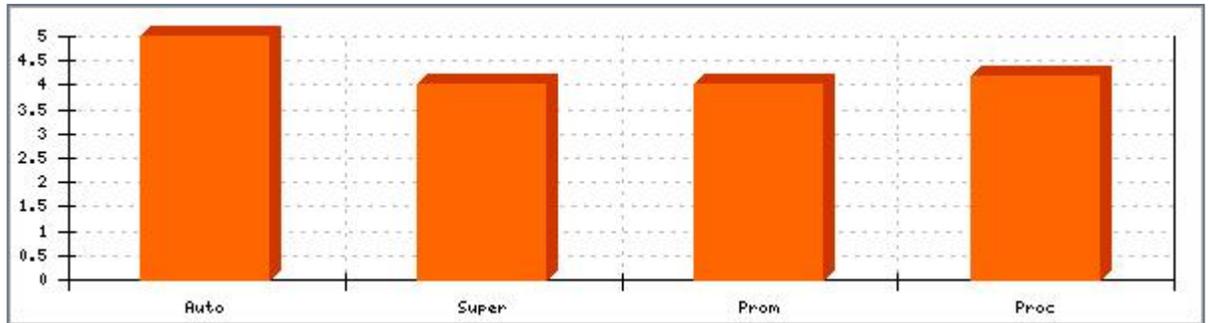
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)

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



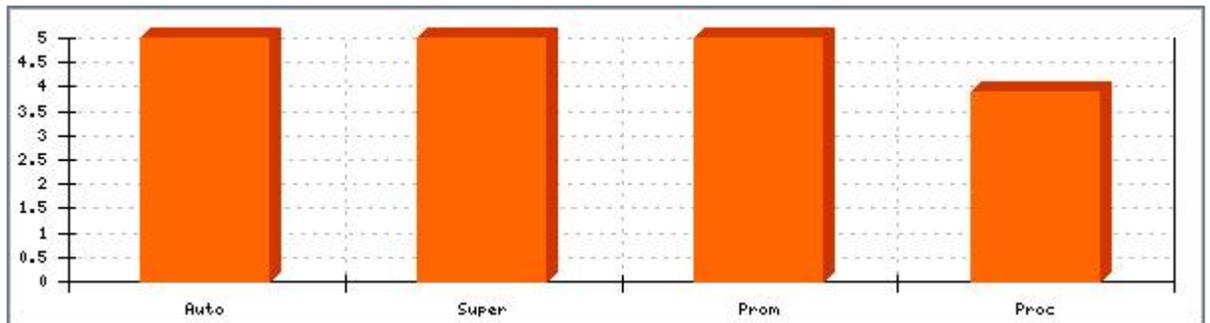
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.16



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

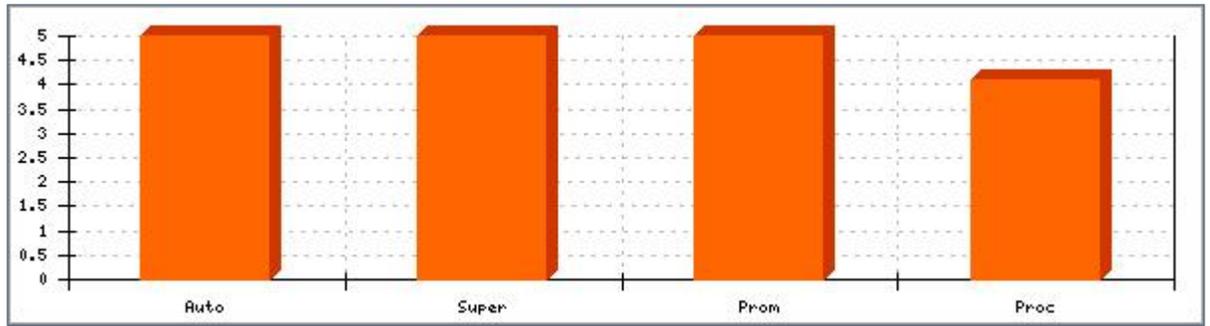
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.88



FOCO EN EL CLIENTE

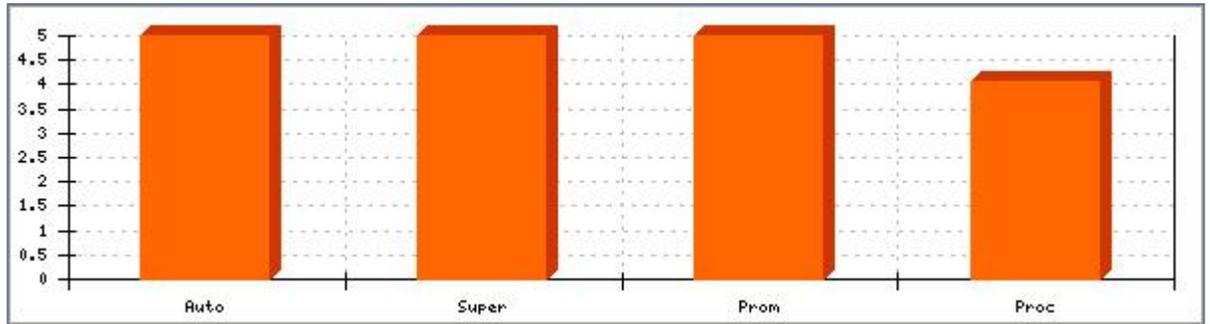
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.09



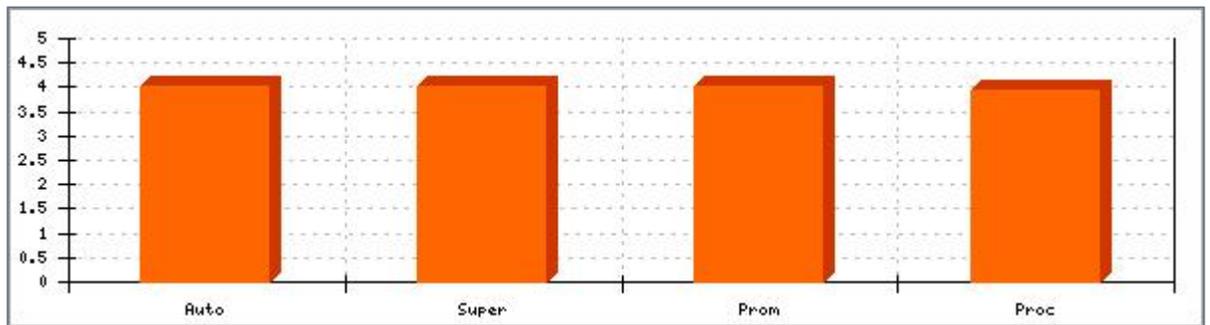
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (5.00)

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



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

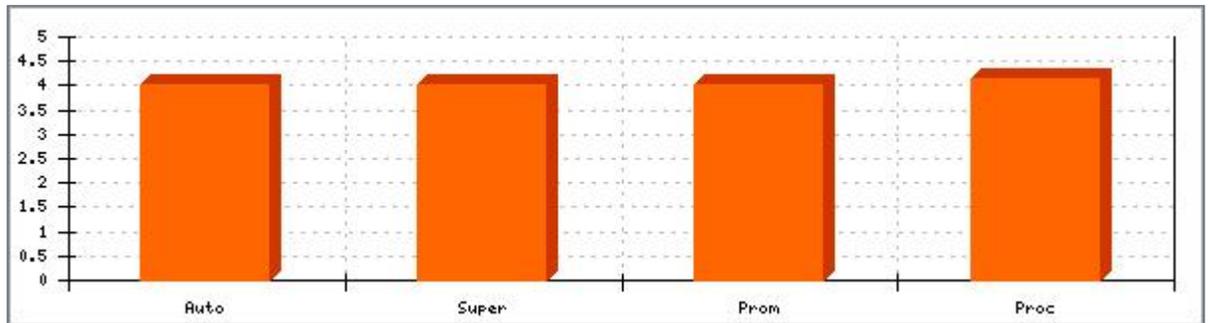
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.92



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

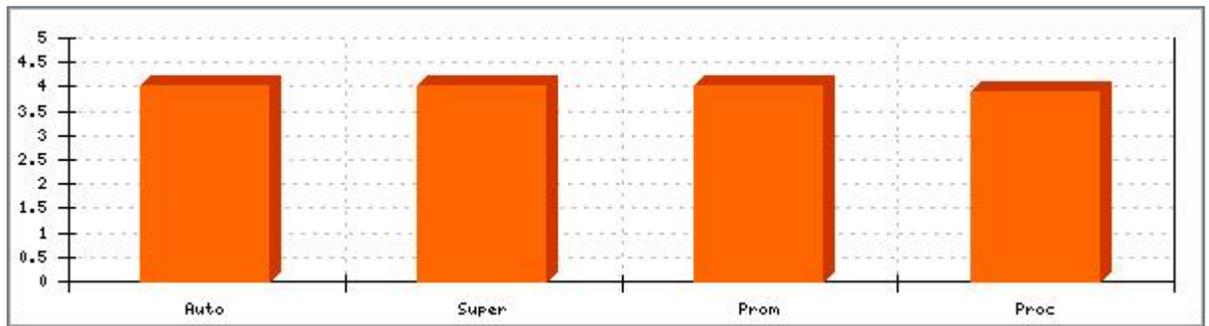
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (4.00)

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



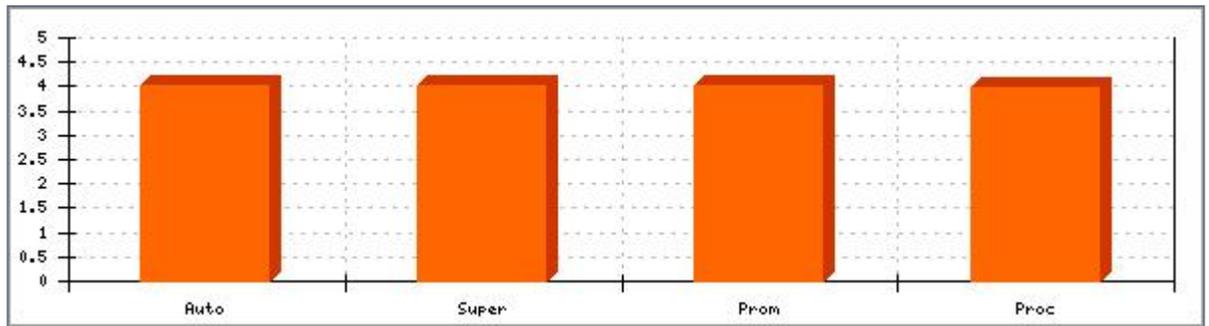
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.90



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

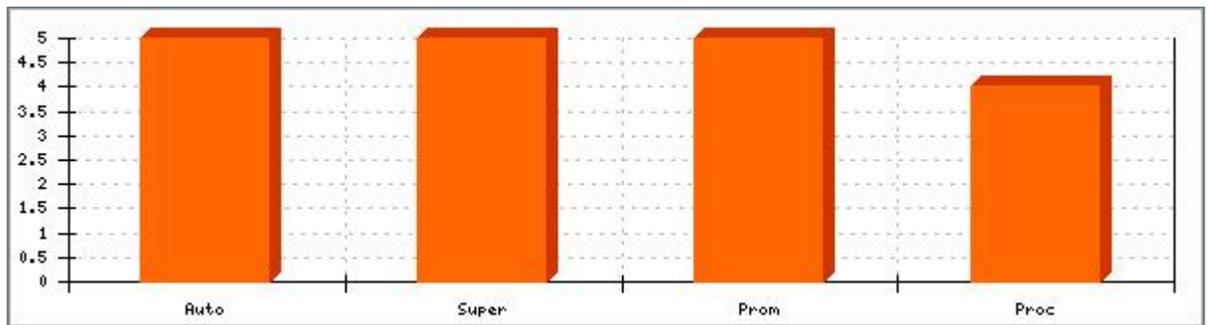
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.99



NEGOCIACIÓN

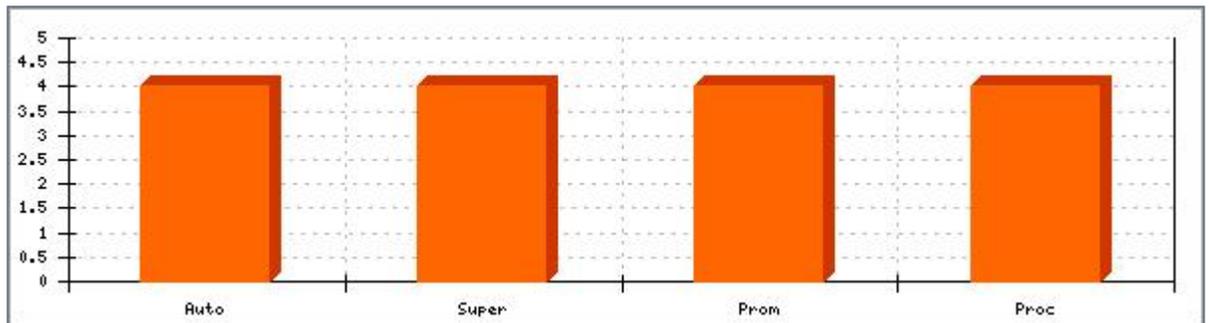
10.- Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.03



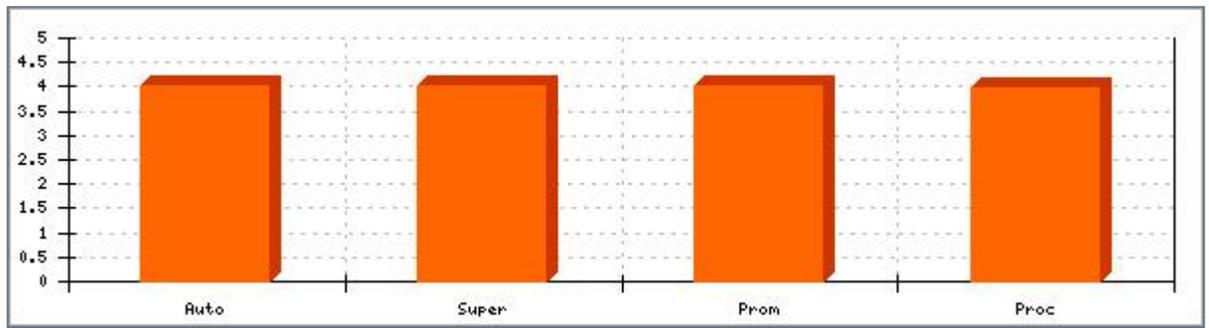
11.- Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.01



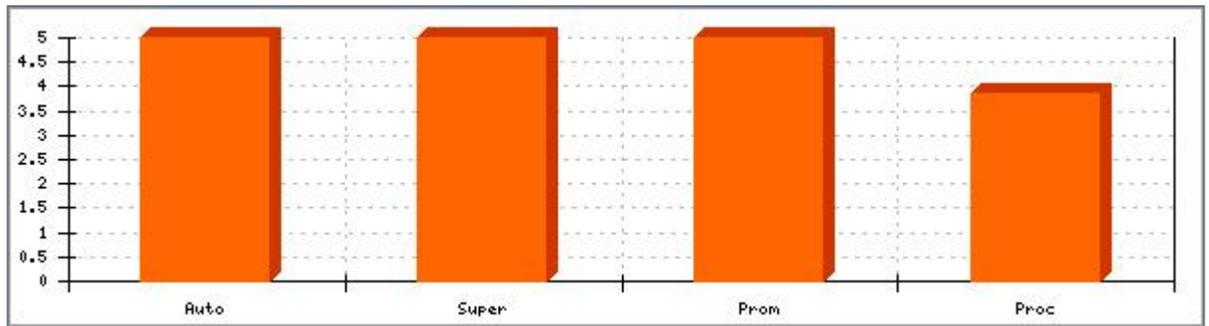
12.- Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor. (4.00)

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. (5.00)

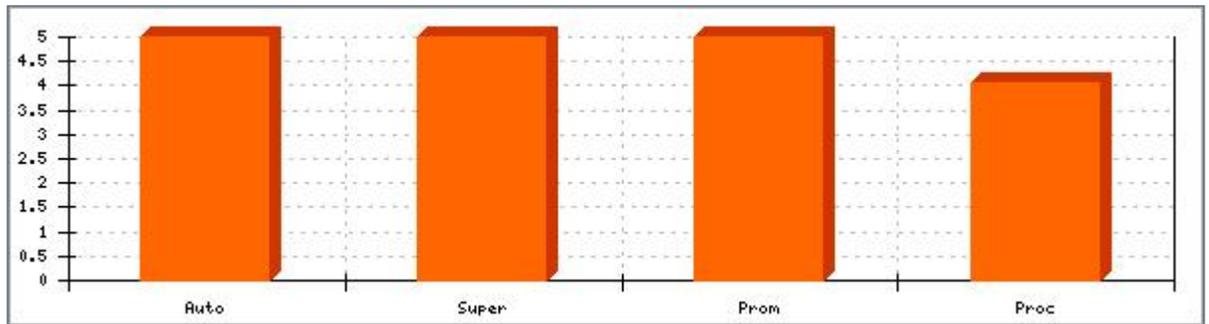
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.84



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

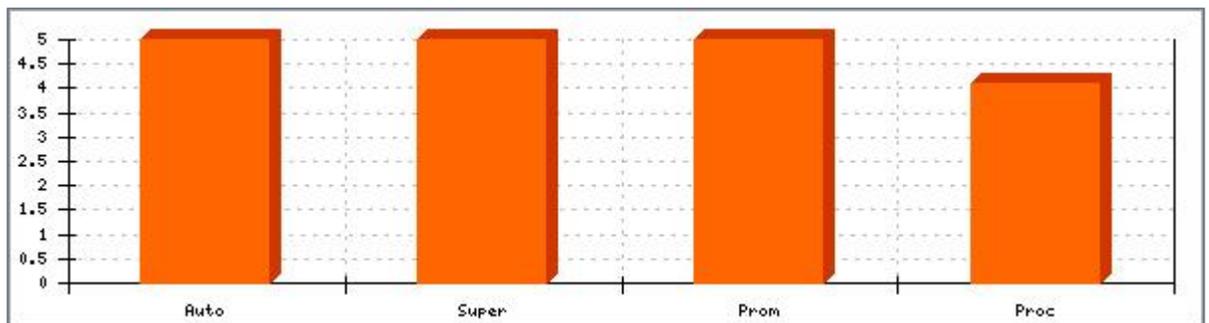
14.- Identifica a sus socios aliados y conoce sus características principales. (5.00)

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



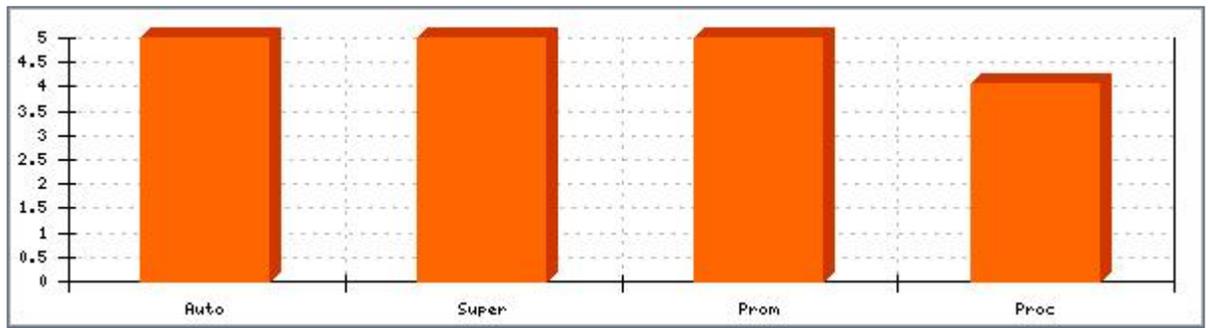
15.- Escucha con atención y comprende las necesidades de las personas del negocio con las que se relaciona, dándoles un soporte cercano que afiance la relación. (5.00)

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. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
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) Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos.	100.00%
(NEGOCIACIÓN) Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar.	100.00%
(NEGOCIACIÓN) Evalúa el costo - beneficio a mediano y largo plazo para determinar en qué puntos puede ceder y en cuáles no.	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%
(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.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente.	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 preocupa por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos.	75.00%
(NEGOCIACIÓN) Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte.	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%

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 : OBTUVE 16 NOTA FINAL.

Supervisor : Felicitaciones por la nota obtenida, y a seguir aprendiendo cada día.

2 CUMPLIMIENTO DE GESTIÓN DE CONTACTOS

Autoevaluación : CARTERA DE BUSES 58% Y SPRINTER 31%,SE DEPURO CARTERA DE BUSES Y SPRINTER DEBIDO A QUE LA CARTERA NO ERA 100% REAL Y PARA UN MEJOR CONTROL Y EFECTIVIDAD EN EL MES DE NOVIEMBRE 2016 SE REALIZO DEPURACION TOTAL DE AMBAS CARTERAS

Supervisor : Es cierto que tuvo problemas con su cartera de clientes en CRM, deberá ir depurando cada día.

3 CUMPLIMIENTO DE METAS DE VENTAS

Autoevaluación : SE LOGRO VENDER 12 BUSES Y 11 SPRINTER.

Supervisor : Realizar más trabajo de campo, visita a provincias.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador
RESPONSABLE PUNTUAL

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador
CAPACITACIONES DE PRODUCTO CAPACITACION EN LOS SISTEMAS DE LA COMPAÑIA

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador
También es colaborador con todos.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador
Practicar más el manejo y registro de CRM

Feedback

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-02-23

Comentarios del Jefe:

Utilizar y manejar adecuadamente el CRM. Cumplir con el programa de visitas en provincias.

EVALUADO

EVALUADOR

