

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 **2017-02-28 09:20:26** hasta el **2017-02-28 22:11:46**

Datos Personales

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR VC- OC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

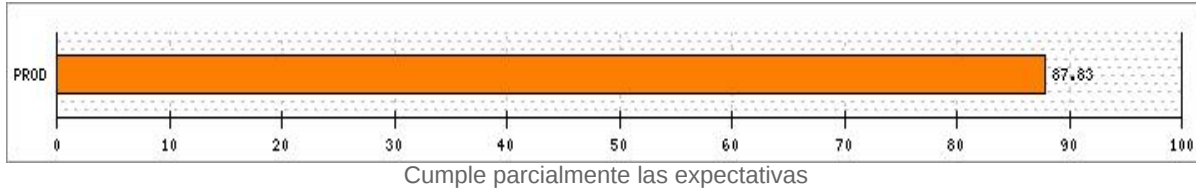
No. Identificación :	40044337
Nombres :	RAFAEL RICARDO
Apellidos :	PALOMINO DEXTRE
Dirección :	AV MARISCAL CASTILLA 4708
Teléfono :	064243691
Celular :	953620126
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN CENTRO
Departamento :	SUCURSAL CANADÁ
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Jefe Inmediato :	JOSE LUIS AVILA GARCIA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	2016-12-26

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Supervisor	100.00%	1	1
Autoevaluación	0.00%	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	5.00	5.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.33	4.33
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.00	4.00
4	NEGOCIACIÓN Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.50	0.00	4.00	4.00
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.33	4.33
Promedio :						4.33
Promedio en Porcentaje :						106.67%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	COBERTURA DE CARTERA > 80% Bajo Desempeño	20%	60.00	60.00	60.00
2	EFFECTIVIDAD DE PROFORMA > 10% Cumple las expectativas de desempeño	10%	100.00	100.00	100.00
3	VENTA ANUAL 2016 - 20 unidades Bajo Desempeño	50%	60.00	60.00	60.00
4	VISITAS EFECTIVAS > 80% Cumple parcialmente las expectativas	20%	90.00	85.00	85.00
Promedio :					69.00
Promedio en Porcentaje :					69.00%

Comentarios

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 COBERTURA DE CARTERA > 80%

Autoevaluación : SE REALIZO EL TRABAJO DE CAMPO Y SE SINCERO LA CARTERA DE CLIENTES Y ASÍ SE PUDO INCREMENTAR LAS OPORTUNIDADES DE COMPRA COMUNICANDO A LOS CLIENTES QUE DIVEMOTOR YA SE ENCONTRABA EN LA CIUDAD DE HUANCAYO CON SU PROPIA SUCURSAL

Supervisor :

2 EFECTIVIDAD DE PROFORMA > 10%

Autoevaluación : A PARTIR DEL SEGUNDO PERIODO SE INCREMENTARON LAS PROFORMAS DADO A QUE DIVEMOTOR YA CONTABA CON UNA PROPIA SUCURSAL EN LA CIUDAD DE HUANCAYO Y TENIENDO MAYOR AFLUENCIA DE VISITANTES AL LOCAL.

Supervisor :

3 VENTA ANUAL 2016 - 20 unidades

Autoevaluación : ENTRE ENERO Y MAYO DEL 2016 COMO CON EL CONCESIONARIO DE ADC SE VENDIÓ 03 UNIDADES Y DESDE EL MES DE JUNIO AS DICIEMBRE DEL MISMO AÑO SE INCREMENTO LA VENTA A 09 UNIDADES HACIENDO UN TOTAL DE 12 UNIDADES EN TODO EL 2016.

Supervisor :

4 VISITAS EFECTIVAS > 80%

Autoevaluación : SE SINCERO LA CARTERA DE CLIENTES DADO A LOS TRABAJOS QUE SE HICIERON DESDE LA ENTRADA DE DIVEMOTOR A HUANCAYO (JUNIO 2016)Y SE VIENE INCREMENTANDO MAS CLIENTES EN LA CARTERA POR TENER UNA MEJOR AFLUENCIA DE CLIENTES Y TENIENDO UN MEJOR INTERES POR LAS MARCA DE MERCEDES BENZ Y FREIGHTLINER.

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

ACERTADO Y CON CONFIANZA EN SUS PALABRAS.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

MAYOR ORDEN Y MAS CAUTO EN LOS NEGOCIOS.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Seguridad. Capacidad para relacionarse.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Ser más consecuente en sus acciones. Organizar mejor su agenda.

Feedback

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

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Evaluado:

SE INCREMENTARAN LAS VISITAS DIARIAS ADEMÁS DE OBTENER MAYOR CANTIDAD DE CONTACTOS A LOS CLIENTES PARA AUMENTAR LAS VENTAS EN EL AÑO 2017. TENDREMOS MEJOR SEGUIMIENTO EN EL SISTEMA, PARA PODER SACAR MAYOR VENTAJA A LA COMPETENCIA.

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Jefe:

El mantener un orden en la cartera asignada permitirá tener identificadas las cuentas y los proyectos a lo largo del año. Efectivamente el trabajo de campo ayudará a incrementar las posibilidades de nuevos negocios y así mismo ayudará a tener más presencia y reconocimiento en el mercado que cada vez es más competitivo.

EVALUADO

EVALUADOR

