

**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 10:25:01** hasta el **2017-02-24 10:53:14**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

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

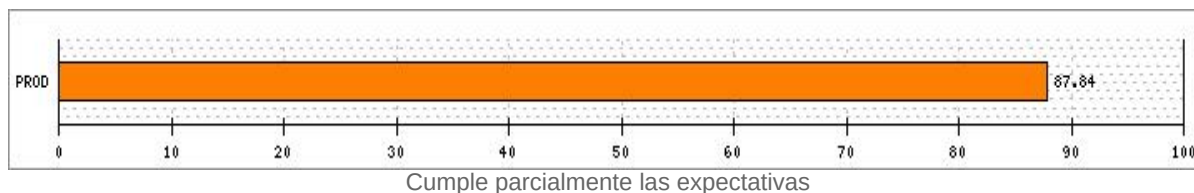
|                       |                                                       |
|-----------------------|-------------------------------------------------------|
| No. Identificación :  | 01342819                                              |
| Nombres :             | RENZO ROBERTO                                         |
| Apellidos :           | MELGAR MURRIETA                                       |
| Dirección :           | URB. SANTA CATALINA M-2 JOSE LUIS BUSTAMANTE Y RIBERO |
| Teléfono :            | 951752590                                             |
| Celular :             |                                                       |
| Género :              | MASCULINO                                             |
| Estado Civil :        | CASADO                                                |
| Agencia :             | GERENCIA REGIÓN SUR                                   |
| Departamento :        | SUCURSAL AVIACIÓN                                     |
| Cargo :               | ASESOR COMERCIAL CAMIONES                             |
| Nivel Jerárquico :    | ASESOR COMERCIAL                                      |
| Jefe Inmediato :      | MARCO FERNANDO FERNANDEZ PACHECO                      |
| Área de Estudio :     | COMUNICACIÓN SOCIAL                                   |
| Escolaridad :         | LICENCIADO                                            |
| Fecha de Nacimiento : | 1977-07-20                                            |

#### Peso de las Evaluaciones:

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

### 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<br>Cumple las expectativas de desempeño | 20.00%   | 5.00  | 0.00 | 4.00  | 4.00   |
| 2                        | FOCO EN EL CLIENTE<br>Cumple parcialmente las expectativas               | 20.00%   | 4.67  | 0.00 | 3.33  | 3.33   |
| 3                        | ORIENTACIÓN A RESULTADOS<br>Cumple las expectativas de desempeño         | 20.00%   | 5.00  | 0.00 | 4.00  | 4.00   |
| 4                        | NEGOCIACIÓN<br>Bajo Desempeño                                            | 20.00%   | 4.75  | 0.00 | 3.00  | 3.00   |
| 5                        | MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO<br>Cumple parcialmente las expectativas  | 20.00%   | 4.67  | 0.00 | 3.67  | 3.67   |
| Promedio :               |                                                                          |          |       |      |       | 3.60   |
| Promedio en Porcentaje : |                                                                          |          |       |      |       | 90.00% |

|                          | Indicador                                                     | Peso (%) | Auto   | Supe   | Prom   |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------|----------|--------|--------|--------|
| 1                        | descuento en unidades<br>Cumple parcialmente las expectativas | 19%      | 21.57  | 85.00  | 85.00  |
| 2                        | Ejecucion de actividades<br>Bajo Desempeño                    | 10%      | 100.00 | 80.00  | 80.00  |
| 3                        | Nota Capacitación<br>Excede las expectativas de desempeño     | 5%       | 100.00 | 106.00 | 106.00 |
| 4                        | Rotacion de cartera<br>Bajo Desempeño                         | 19%      | 90.00  | 67.00  | 67.00  |
| 5                        | Ventas<br>Cumple parcialmente las expectativas                | 29%      | 100.00 | 94.00  | 94.00  |
| 6                        | visitas a clientes<br>Cumple parcialmente las expectativas    | 19%      | 90.00  | 90.00  | 90.00  |
| Promedio :               |                                                               |          |        |        | 85.67  |
| Promedio en Porcentaje : |                                                               |          |        |        | 85.67% |

## EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR VC- OC

### EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 descuento en unidades

**Autoevaluación :** el promedio de descuento sin las ventas de unidades 2015 es de 20.08% los primeros disparos son muy altos por tal motivo los descuentos aumentan y el precio con unidades similares de otras marcas son bastante altos para competir muchas veces se necesitan descuentos elevados

**Supervisor :**

##### 2 Ejecucion de actividades

**Autoevaluación :** se realizaron eventos abre tus ojos en la primera mitad del año y se participo en activaciones y eventos ataque inter

**Supervisor :** Se ejecuto 05 actividades programadas de un total de 06, en fecha y forma esperada.

##### 3 Nota Capacitación

**Autoevaluación :** nota promedio de capacitaciones y diplomado de habilidades comerciales 17

**Supervisor :**

##### 4 Rotacion de cartera

**Autoevaluación :** se realizó rotación de cartera depuración de la misma y aumentos de clientes nuevos que son visitados

**Supervisor :** Se logró una cobertura de cartera en sistema de 57%, siendo el objetivo 85%. Tener en cuenta que se tuvo reestructuración de carteras y cambio de sistema que afectó el desempeño.

##### 5 Ventas

**Autoevaluación :** se vendieron 17 unidades 15 nuevas y 2 seminuevas en periodo de capacitación

**Supervisor :**

##### 6 visitas a clientes

**Autoevaluación :** se hacen en promedio 20 visitas semanales

**Supervisor :** Se logró un promedio de 72 visitas mes.

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

1. persistencia 2. actitud positiva

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1. tomar más claramente los pormenores del negocio del cliente 2. capacitación en vehículos de la competencia para resolver consultas de clientes

### SUPERVISOR

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Enfoque a resultados y cumplimiento de metas. Realiza prospección de clientes por encima del promedio del grupo, logrando concretar oportunidades de negocio.

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Debe perfeccionar su metodología de ventas enfocándose más en el conocimiento del cliente. Enfocar ventas basadas en valor de la propuesta integral y menos enfocada en precio.



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: 2017-02-24

**Comentarios del Jefe:**

Los aspectos de mejora son: Mejorar la metodología de ventas basándose en un mayor conocimiento del cliente. Este punto se debe evidenciar en recibir propuestas de negocio de parte del asesor basadas o enfocadas en valor y menos enfocadas en precio. Esto se debe plasmar en un menor porcentaje de descuento promedio otorgado en las ventas futuras.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

