

### 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 **2017-02-24 05:03:34** hasta el **2017-02-27 15:32:04**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

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

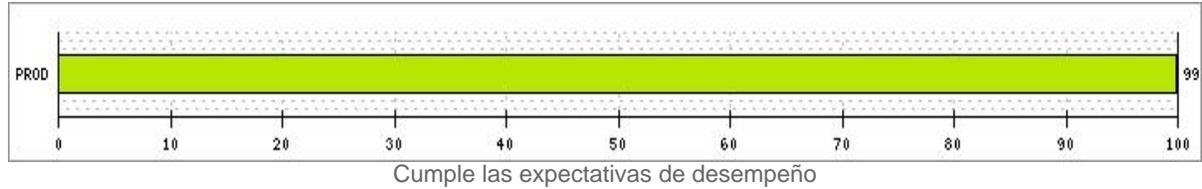
No. Identificación :	18903688
Nombres :	SEGUNDO HUMBERTO
Apellidos :	CERIN SAUNA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL TRUJILLO
Cargo :	VENDEDOR DE REPUESTOS CORPORATIVO
Nivel Jerárquico :	ASESOR
Jefe Inmediato :	VICTOR ALONSO CHONG ARROYO
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-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%	4.67	0.00	4.67	4.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.33	4.33
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.33	4.33
4	NEGOCIACIÓN Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	3.75	0.00	3.75	3.75
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.00	0.00	4.00	4.00
<b>Promedio :</b>						<b>4.22</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>						<b>104.33%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
2	Crecimiento del cliente según programa de penetración flotas Cumple las expectativas de desempeño	10%	100.00	100.00	100.00
3	Cumplimiento de meta anual. Cumple las expectativas de desempeño	66%	100.00	100.00	100.00
4	Cumplimiento del plan de visitas Bajo Desempeño	19%	76.20	76.20	76.20
<b>Promedio :</b>					<b>95.48</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>95.48%</b>

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

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 Capacitación

**Autoevaluación :** Asistencia y aprobación del Diplomado en Habilidades Comerciales - Técnicas de Venta Nota aprobatoria 16.

**Supervisor :** Logro la aprobacion del curso con una nota de 16

##### 2 Crecimiento del cliente según programa de penetración flotas

**Autoevaluación :** En promedio mis clientes corporativos crecieron 40%, esto gracias a las promociones y descuentos de repuestos de alto y regular movimiento.

**Supervisor :** Logro incrementar considerablemente la participación de sus clientes

##### 3 Cumplimiento de meta anual.

**Autoevaluación :** Meta anual 106.80%. Para este año 2017 mi objetivo de meta anual  $\geq$  al 100%

**Supervisor :** Cumpli su objetivo con 106.8%

##### 4 Cumplimiento del plan de visitas

**Autoevaluación :** El compromiso para este año 2017 es cumplir el plan de visitas  $\geq$  al 100%

**Supervisor :** Se compromete para este año cerrar al 100% sus visitas mensuales

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Experiencia y conocimiento de los productos (repuestos y accesorios) que ofrecemos a nuestros clientes. Ser colaborador: coopero en las actividades diarias de mis demás compañeros, consultas referente a repuestos, reemplazos de números de parte y demás.

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Ser un poco mas comunicativo. Realizar visitas mas seguidas y un poco mas productivas.

### SUPERVISOR

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Conocimiento de Producto La puntualidad / Responsabilidad

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Indagar mas sobre las necesidades de sus clientes Buscar nuevas alternativas y desarrollar mas su cartera



## Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: 2017-02-27

**Comentarios del Jefe:**

Analizar más a fondo la flota de otras marcas KW , INTER Mack y así incrementar la participación Conseguir la mayor cercanía con las personas que toman la decisión de compras mayores Mayor comunicacion e indagar mas sobre las necesidades de los clientes , y conseguir mayor informacion de la competencia

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

