

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 **2017-02-20 04:23:39** hasta el **2017-03-30 16:58:17**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

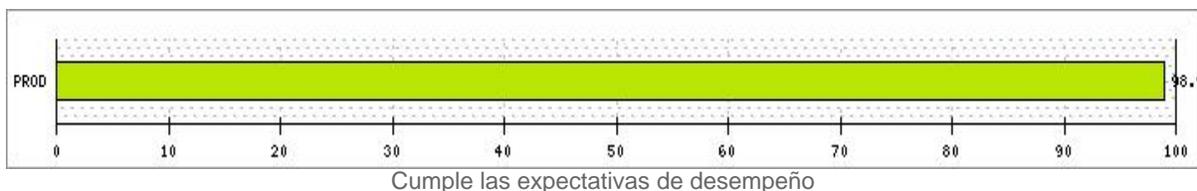
No. Identificación :	000502203
Nombres :	FERNANDO JOSE
Apellidos :	SANCHEZ SANCHEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL TRUJILLO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	MAXIMO SIGIFREDO OTINIANO OTINIANO
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%	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 Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	4.67	4.67
4	NEGOCIACIÓN Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.75	0.00	4.75	4.75
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.67	4.67
Promedio :						4.68
Promedio en Porcentaje :						113.67%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
2	CUMPLIMIENTO DE COBERTURA DE LA CARTERA DE CLIENTES Bajo Desempeño	29%	100.00	60.00	60.00
3	CUMPLIMIENTO DE CUOTA ANUAL DE VENTA DE UNIDADES Excede las expectativas de desempeño	37%	100.00	120.00	120.00
4	CUMPLIMIENTO DE VISITAS A CLIENTES Bajo Desempeño	29%	100.00	60.00	60.00
Promedio :					84.20
Promedio en Porcentaje :					84.20%

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR VC- OC
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS**Comentarios de Indicadores y Metas****1 Capacitación**

Autoevaluación : con las diferentes capacitaciones llevadas a cabo, no solo se cumplió con la nota mínima solicitada que era 16, se superó. Se realizó el curso de diplomado de ventas aprobando todos los cursos.

Supervisor : Excelente resultado

2 CUMPLIMIENTO DE COBERTURA DE LA CARTERA DE CLIENTES

Autoevaluación : se ha consolidado la cartera de clientes en 150 por Asesor Comercial para poder llegar al cumplimiento del 100%

Supervisor : Exceso de cartera no permitió cubrir al 100%

3 CUMPLIMIENTO DE CUOTA ANUAL DE VENTA DE UNIDADES

Autoevaluación : Se cumplió el objetivo del año 2016 llegando a una cantidad de 56 unidades.

Supervisor : Excelente resultado

4 CUMPLIMIENTO DE VISITAS A CLIENTES

Autoevaluación : Con la implementación del CRM, se está ingresando la visita por esta metodología de trabajo previa programación semanal.

Supervisor : Exceso de cartera no permitió llegar al 100%

Comentarios de Competencias**AUTOEVALUACIÓN****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Predisposición al 100% para seguir mejorando por el crecimiento de la empresa y por el suyo propio. Estar preparado para gestionar un equipo de trabajo y lograr los objetivos trazados

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Mejor manejo de los programas informáticos. Seguir capacitándose de manera personal para adquirir el mayor conocimiento posible.

SUPERVISOR**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

ENTUSIASMO COLABORADOR

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

TOLERANCIA CAPACITACION TECNOLOGICA



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: 2017-02-27

Comentarios del Evaluado:

Con el Jefe de Ventas hemos logrado, gracias a su metodología de trabajo, un acercamiento con los clientes que antes no se tenía. Esto ha permitido que tanto nosotros ganemos en confianza a la hora de enfrentar a los clientes como de encarar las negociaciones. Esa misma confianza nos ha permitido ser más ágiles y tener mayor entusiasmo a la hora de realizar nuestro trabajo, viéndose reflejado en el cumplimiento de las metas. Por mi parte cuento con todo el apoyo para que mis conocimientos sirvan tanto para el como para el equipo.

Fecha: 2017-02-24

Comentarios del Jefe:

SE CONVERSO CON FERNANDO LOS PUNTOS MEJORA ENCONTRANDO UNA MUY BUENA ACTITUD DE SU PARTE, RESPECTO A LA EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO COINCIDIMOS QUE DE SEGUIR TRABAJANDO EN EQUIPO COMO HASTA AHORA SEGUIREMOS TENIENDO BUENOS RESULTADOS Y CUMPLIENDO METAS, FERNANDO SATISFECHO CON SU TRABAJO Y REAFIRMA SU COMPROMISO PARA CON LA EMPRESA. POR MI PARTE FERNANDO SABE QUE CUENTA CON TOTAL APOYO Y CONFIANZA.

EVALUADO

EVALUADOR

