

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 03:09:31** hasta el **2017-03-30 16:04:07**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

No. Identificación :	23863594
Nombres :	RICARDO
Apellidos :	MEZA DEL CASTILLO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	SUCURSAL CUSCO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL BUSES INTERPROVINCIAL
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	CHRISTIAM RONALD MATZZA PANTOJA
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	4.67	4.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	5.00	5.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.67	4.67
4	NEGOCIACIÓN Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.75	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 :						4.77
Promedio en Porcentaje :						115.33%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	CLIENTES NUEVOS Cumple las expectativas de desempeño	19%	100.00	100.00	100.00
2	Nota Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
3	PUNTUALIDAD Cumple las expectativas de desempeño	10%	100.00	100.00	100.00
4	ROTACION Bajo Desempeño	29%	75.00	66.00	66.00
5	VENTAS Bajo Desempeño	38%	70.00	70.00	70.00
Promedio :					78.91
Promedio en Porcentaje :					78.91%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 CLIENTES NUEVOS

Autoevaluación : se creo y logro vender a clientes nuevos

Supervisor : Realizó venta de 6 buses a clientes nuevos.único asesor en Cusco, se concentra en visitar cartera. Gasta tiempo en gestión financiera. Se conversó con asesor y alineados a gestión Regional área de finanzas se debe involucrar.

2 Nota Capacitación

Autoevaluación : logre asistir y participar a todos los cursos y capacitaciones programadas

Supervisor : Nota 17

3 PUNTUALIDAD

Autoevaluación : me comprometi en ser puntual en todas las reuniones y citas de trabajo y cumpli en todo

Supervisor : Puesto no sujeto a fiscalización. Trabajo de campo.

4 ROTACION

Autoevaluación : no logre el objetivo al 100% por que no pude encontrar a todos los clientes que se encontraron de viaje

Supervisor : No se utilizó CRM. se trabaja para mejorar indicador. No se cuenta con información de soporte de CRM

5 VENTAS

Autoevaluación : no se logro el 100% de la cuota de ventas, debido a que algunos negocios se retrasaron por la coyuntura

Supervisor : 19 real vs 27 meta

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

EMPATIA NEGOCIACION Y CIERRE

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

ORDEN DISCIPLINA

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Asesor con amplio conocimiento de productos MB y mercado de buses. Amplia disposición de ayuda. Buen vínculo con cliente.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

mejorar seguimiento CRM.



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-03-06

Comentarios del Jefe:

Asesor con amplio conocimiento de producto MB y mercado de buses. orden y disciplina. Alineado a exigencia de jefatura Regional. Se debe buscar cumplir indicador de CRM. En 2017 se ve mejora rumbo al logro de objetivo.

EVALUADO

EVALUADOR

