

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 **2017-02-16 08:50:43** hasta el **2017-03-31 11:53:11**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

No. Identificación :	08218069
Nombres :	SERGIO
Apellidos :	SALAZAR VILLAFUERTE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN CENTRO
Departamento :	VENTAS CAMIONES
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	SAMUEL GELLER VILDOSOLA
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 Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.00	0.00	3.67	3.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	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 Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.00	4.00
Promedio :						3.93
Promedio en Porcentaje :						98.33%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	COBERTURA DE CARTERA Cumple las expectativas de desempeño	19%	100.00	100.00	100.00
2	DESCUENTO PROMEDIO Cumple las expectativas de desempeño	19%	17.99	100.00	100.00
3	EFFECTIVIDAD DE PROFORMA Cumple las expectativas de desempeño	10%	14.00	100.00	100.00
4	META DE VENTAS Cumple parcialmente las expectativas	48%	90.00	90.00	90.00
5	Nota Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	18.00	100.00	100.00
Promedio :					95.25
Promedio en Porcentaje :					95.25%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 COBERTURA DE CARTERA

Autoevaluación :

Supervisor :

2 DESCUENTO PROMEDIO

Autoevaluación :

Supervisor :

3 EFECTIVIDAD DE PROFORMA

Autoevaluación :

Supervisor :

4 META DE VENTAS

Autoevaluación :

Supervisor :

5 Nota Capacitación

Autoevaluación :

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

IDENTIDAD.- Me identifico plenamente con DIVEMOTOR y las Marcas de vehiculos que comercializamos lo que me permite hablar con plena seguridad al cliente, logrando confianza, seguridad, seriedad en mis presentaciones. Base principal para lograr éxito en una negociación.
CONOCIMIENTO DE LOS PRODUCTOS Y DOMINIO DE NEGOCIACIÓN.- Dominio de las configuraciones de nuestros camiones que me permite recomendar con propiedad para cada aplicación y/o operación del cliente logrando su satisfacción total a excepción de problemas de post venta. Trato de negociar muy bien los precios finales logrando cada operación RENTABLE.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

MEJORAR manejo de tiempos en la exposición y presentación de la empresa y el producto en la etapa de prospección. Debo sintetizar Mejorar dominio de CRM y SID WEB para mejorar tiempos en el registro de las gestiones y las cotizaciones.

SUPERVISOR**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

CONOCIMIENTO DE PRODUCTOS QUE OFRECE ÉTICO PARA HACER NEGOCIOS Y EN SU TRABAJO EN GENERAL

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

POCO SENTIDO DE URGENCIA POCO EFECTIVO EN LOS CIERRES



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: 2017-03-02

Comentarios del Evaluado:

Converse con Samuel Geller acerca de mis indicadores de gestión y propuestas de mejora

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

