

### 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 **2017-02-23 12:39:55** hasta el **2017-02-27 13:56:11**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

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

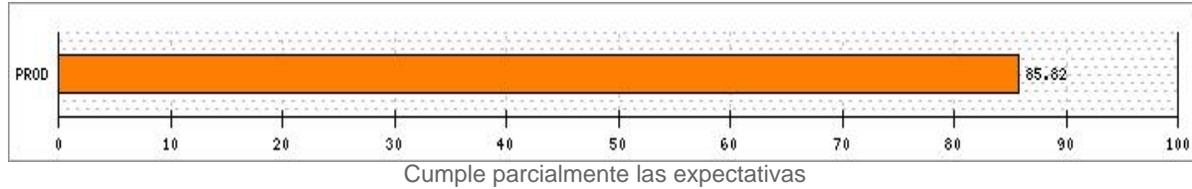
No. Identificación :	29381768
Nombres :	ROMULO GONZALO
Apellidos :	ORE CORNEJO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	SUCURSAL AVIACIÓN
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	MARCO FERNANDO FERNANDEZ PACHECO
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%	4.33	0.00	3.67	3.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.67	0.00	3.67	3.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.00	0.00	3.67	3.67
4	NEGOCIACIÓN Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	4.00	4.00
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>3.80</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>						<b>95.00%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Descuento en unidades Cumple parcialmente las expectativas	19%	19.00	92.00	92.00
2	Ejecucion de actividades Bajo Desempeño	10%	100.00	70.00	70.00
3	Nota Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
4	Rotacion de cartera Bajo Desempeño	19%	65.00	76.00	76.00
5	VENTAS Bajo Desempeño	29%	82.00	76.00	76.00
6	Visitas a clientes Bajo Desempeño	19%	60.00	60.00	60.00
<b>Promedio :</b>					<b>76.63</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>76.63%</b>

## Comentarios de Indicadores y Metas

### 1 Descuento en unidades

Autoevaluación :

Supervisor :

### 2 Ejecucion de actividades

Autoevaluación :

Supervisor : No realizo viaje a Espinar para activación.

### 3 Nota Capacitación

Autoevaluación :

Supervisor :

### 4 Rotacion de cartera

Autoevaluación :

Supervisor : No reporta al 100% en sistema.

### 5 VENTAS

Autoevaluación :

Supervisor : Vendio 26 unidades de una meta de 34. Bajo performance debido a problemas familiares.

### 6 Visitas a clientes

Autoevaluación :

Supervisor :

## Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

conocimiento de los productos y servicio a los clientes dispocision para ayudar al equipo de ventas

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

mejora en rotacion de cartera y reporte de visitas mejorar permanetemente de compromisos en fechas establecidas

### SUPERVISOR

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Conocimiento solido de producto y del mercado. Capacidad de argumentación para defender el precio de las unidades, basándose en valor.

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Trabajar mas en prospección de cuentas importantes de la zona. Mejorar reporte en CRM, registrar todo lo actuado en el sistema.



## Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: 2017-02-28

**Comentarios del Evaluado:**

ES UN COMPROMISO LOGRA MEJORAR LA PROSPECCION DE CLIENTES IMPORTANTES QUE COMPRAN OTRAS MARCAS, LOGRAR VENDERLES NUESTRAS MARCAS. MEJORAR LA ROTACIÓN DE CARTERA Y REPORTE DE CRM

---

Fecha: 2017-02-27

**Comentarios del Jefe:**

Oportunidades de mejora: Realizar mas prospecciones a cuentas importantes de la zona. Realizar reporte de actividades en CRM, debe reportar todas sus actividades.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

