

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 02:23:35** hasta el **2017-03-17 15:58:09**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

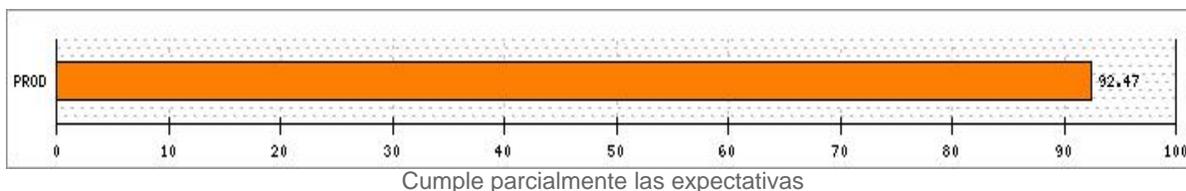
No. Identificación :	29611581
Nombres :	RICHARD ANGEL
Apellidos :	DELGADO HUAYNA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	SUCURSAL AVIACIÓN
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	MARCO 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%	4.00	0.00	3.67	3.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.67	0.00	3.67	3.67
4	NEGOCIACIÓN Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.50	0.00	4.00	4.00
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.33	0.00	3.67	3.67
Promedio :						3.80
Promedio en Porcentaje :						95.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Descuento en unidades Cumple parcialmente las expectativas	19%	87.00	87.00	87.00
2	Ejecución de actividades Bajo Desempeño	10%	100.00	75.00	75.00
3	Nota Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
4	Rotación de cartera Cumple parcialmente las expectativas	19%	75.00	82.00	82.00
5	Ventas Excede las expectativas de desempeño	29%	100.00	109.00	109.00
6	Visitas a clientes Bajo Desempeño	19%	75.00	77.00	77.00
Promedio :					89.93
Promedio en Porcentaje :					89.93%

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Descuento en unidades

Autoevaluación :

Supervisor :

2 Ejecución de actividades

Autoevaluación :

Supervisor : Se cumplió con eventos de ataque Inter y medianos, no se apoyo al 100% en eventos de abre tus ojos.

3 Nota Capacitación

Autoevaluación : Se cumplió con el compromiso.

Supervisor :

4 Rotación de cartera

Autoevaluación :

Supervisor :

5 Ventas

Autoevaluación : Se realizó la venta de 37 unidades en el año.

Supervisor :

6 Visitas a clientes

Autoevaluación :

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Responsabilidad y compromiso.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Mayor orden en el trabajo y utilizar al 100% todas las herramientas que nos dan.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Habitualmente logra un muy buen nivel de relacionamiento con sus clientes, facilitando luego su labor de venta. Domina el conocimiento del producto y lo utiliza para argumentar tus ventas.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Debe mejorar nivel de prospección para captación de nuevos clientes y gestionar de manera mas eficiente su cartera. (Mejorar cobertura). Reforzar o afianzar ventas en segmento 1 a 1.



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-02-24

Comentarios del Jefe:

Oportunidades de Mejora: Debe focalizar en el segmento de 1 a 1 para no depender de la facturación de grandes flotas para logro de objetivos.
Realizar mas prospecciones para aumentar cantidad de prospectos de venta, cumpliendo con los indicadores de rotación de cartera.

EVALUADO

EVALUADOR

