

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

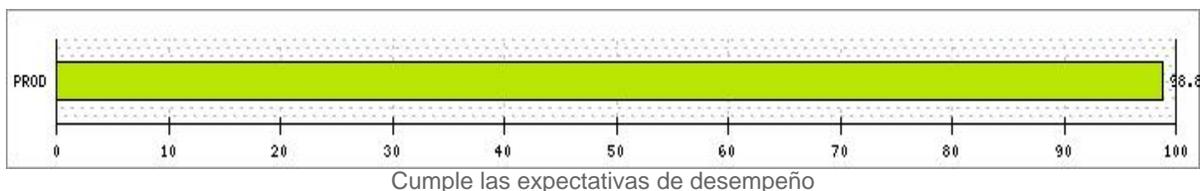
|                       |                                 |
|-----------------------|---------------------------------|
| No. Identificación :  | 23925290                        |
| Nombres :             | SANDRO                          |
| Apellidos :           | ROMERO JIMENEZ                  |
| Dirección :           |                                 |
| Teléfono :            |                                 |
| Celular :             |                                 |
| Género :              | --                              |
| Estado Civil :        | --                              |
| Agencia :             | GERENCIA REGIÓN SUR             |
| Departamento :        | SUCURSAL CUSCO                  |
| Cargo :               | ASESOR COMERCIAL BUSES SPRINTER |
| 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<br>Excede las expectativas de desempeño | 20.00%   | 4.67  | 0.00 | 4.67  | 4.67           |
| 2                               | FOCO EN EL CLIENTE<br>Cumple las expectativas de desempeño               | 20.00%   | 4.33  | 0.00 | 4.00  | 4.00           |
| 3                               | ORIENTACIÓN A RESULTADOS<br>Excede las expectativas de desempeño         | 20.00%   | 4.67  | 0.00 | 4.67  | 4.67           |
| 4                               | NEGOCIACIÓN<br>Excede las expectativas de desempeño                      | 20.00%   | 4.50  | 0.00 | 4.50  | 4.50           |
| 5                               | MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO<br>Cumple las expectativas de desempeño  | 20.00%   | 4.67  | 0.00 | 4.00  | 4.00           |
| <b>Promedio :</b>               |  |          |       |      |       | <b>4.37</b>    |
| <b>Promedio en Porcentaje :</b> |  |          |       |      |       | <b>107.33%</b> |

|                                 | Indicador   | Peso (%) | Auto   | Supe   | Prom          |
|---------------------------------|---|----------|--------|--------|---------------|
| 1                               | CLIENTES NUEVOS<br>Cumple las expectativas de desempeño   | 19%      | 100.00 | 100.00 | 100.00        |
| 2                               | COBERTURA DE CARTERA<br>Bajo Desempeño                    | 29%      | 100.00 | 66.00  | 66.00         |
| 3                               | CUOTA DE VENTAS<br>Cumple las expectativas de desempeño   | 38%      | 100.00 | 100.00 | 100.00        |
| 4                               | Nota Capacitación<br>Cumple las expectativas de desempeño | 5%       | 100.00 | 100.00 | 100.00        |
| 5                               | PUNTUALIDAD<br>Cumple las expectativas de desempeño       | 10%      | 95.00  | 100.00 | 100.00        |
| <b>Promedio :</b>               |   |          |        |        | <b>90.31</b>  |
| <b>Promedio en Porcentaje :</b> |   |          |        |        | <b>90.31%</b> |

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

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 CLIENTES NUEVOS

**Autoevaluación :** Realizar un promedio de ventas de 04 unidades semestralmente a clientes nuevos.

**Supervisor :** Logró vender a 10 clientes nuevos

##### 2 COBERTURA DE CARTERA

**Autoevaluación :** Realizar la rotación completa de cartera trimestralmente.

**Supervisor :** No cumplen con rotación de cartera. Se trabaja en el 2017 en mejorar indicador.

##### 3 CUOTA DE VENTAS

**Autoevaluación :** Vender en promedio 03 unidades mensualmente para alcanzar la cuota.

**Supervisor :** La meta del asesor fue de 30 unidades en el 2016, logrando vender 33 unidades

##### 4 Nota Capacitación

**Autoevaluación :** lograr nota aprobatoria de los cursos de capacitación impartidos por la empresa.

**Supervisor :** La nota obtenida por el asesor es de 18, cumpliendo la meta al 100%

##### 5 PUNTUALIDAD

**Autoevaluación :** Asistir puntualmente a la oficina y reuniones según días y horarios establecidos.

**Supervisor :** Puesto no sujeto a fiscalización / debe cumplir con una marcación diaria

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Compromiso y responsabilidad.

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Mejorar nuestros canales de escucha y comunicación. Mejorar la planificación de negocios.

### SUPERVISOR

#### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Resalta los atributos del producto, dando la oportunidad de no enfocarse en descuentos. Disciplinado en el trabajo diario. Muestra gran respeto al equipo comercial de Buses.

#### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

mejora en seguimiento CRM, se ha mejorado en el 2017, se debe mejorar indicador. Visitar clientes de buses.



## 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:

Profesionalismo con los clientes externos e internos. Debe mejorar seguimiento CRM y venta de buses.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

