

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 **2017-02-20 04:23:13** hasta el **2017-02-20 16:19:44**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

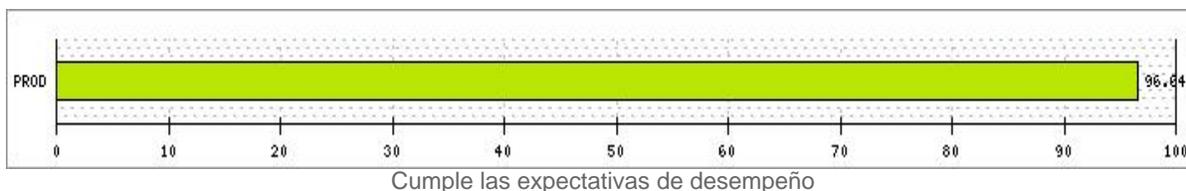
No. Identificación :	18207298
Nombres :	FREDY RICHARD
Apellidos :	REYES POZO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL TRUJILLO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	MAXIMO SIGIFREDO OTINIANO OTINIANO
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	5.00	5.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.33	4.33
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	4.67	4.67
4	NEGOCIACIÓN Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.75	0.00	4.75	4.75
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	5.00	5.00
Promedio :						4.75
Promedio en Porcentaje :						115.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
2	CUMPLIMIENTO DE COBERTURA DE CLIENTES Bajo Desempeño	29%	100.00	60.00	60.00
3	CUMPLIMIENTO DE CUOTA VENTAS ANUAL 25 UNIDADES Cumple las expectativas de desempeño	37%	100.00	104.00	104.00
4	CUMPLIMIENTO DE VISITAS A CLIENTES DIARIAMENTE Bajo Desempeño	29%	100.00	60.00	60.00
Promedio :					78.28
Promedio en Porcentaje :					78.28%

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR VC- OC
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS**Comentarios de Indicadores y Metas****1 Capacitación**

Autoevaluación : se logro el objetivo sobrepasando la nota mínima. Se realizo con éxito Diplomado de Ventas aprobando todos los curso.

Supervisor : ALTAMENTE CAPACITABLE

2 CUMPLIMIENTO DE COBERTURA DE CLIENTES

Autoevaluación : se llevo a un acuerdo de consolidar la cartera en 150 clientes por Asesor para tener mejor cobertura y mejorar el porcentaje de efectividad

Supervisor : EXCESO DE CARTERA NO PERMITIO LLEGAR AL 100%

3 CUMPLIMIENTO DE CUOTA VENTAS ANUAL 25 UNIDADES

Autoevaluación : se cumplió con objetivo del año 2016 logrando un total de 26 unidad

Supervisor : BUEN RESULTADO

4 CUMPLIMIENTO DE VISITAS A CLIENTES DIARIAMENTE

Autoevaluación : se ha implementado sistema CRM para poder registrar visitas y contactos con clientes previa programación semanal de las visitas.

Supervisor : EXCESO DE CARTERA NO PERMITIO QUE CUMPLIERA CON EL 100%

Comentarios de Competencias**AUTOEVALUACIÓN****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

- Perseverante para conseguir sus objetivos personales - Se involucra en cumplimiento de los objetivos grupales apoyando a sus compañeros sin necesidad que lo soliciten.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- Mejorar en detectar en el momento oportuno la oportunidad de negocios con el cliente. - Mejorar en la identificación de nuevos mercados para captar nuevos clientes.

SUPERVISOR**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

TRABAJO EN EQUIPO COMPROMISO

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

CIERRE DE VENTAS VISION DEL ENTORNO DEL MERCADO



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: 2017-02-27

Comentarios del Evaluado:

Estoy muy agradecido y satisfecho por el apoyo y la confianza de parte del jefe de ventas lo cual ha permitido poder pasar la meta de ventas que se me fijo para el 2016; las visitas a clientes en conjunto han logrado que los clientes estén más fidelizados y nos facilita concretar ventas a futuro, todo esto gracias a la visión netamente comercial del negocio que tiene mi Jefe. Le he manifestado a mi Jefe que cuenta con todo mi apoyo y mi compromiso para seguir alcanzando los objetivos del grupo.

Fecha: 2017-02-25

Comentarios del Jefe:

SE REALIZO FEEDBACK, FREDY ASUME EL COMPROMISO DE MEJORAR LOS ASPECTOS INDICADOS EN LA EVALUACIÓN Y CONTINUAR CON ESTA BUENA ACTITUD PARA LLEGAR A CUMPLIR SUS OBJETIVOS Y AVANZAR PROFECIONALMENTE DENTRO DE LA COMPAÑÍA.

EVALUADO

EVALUADOR

