

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR VC- OC

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

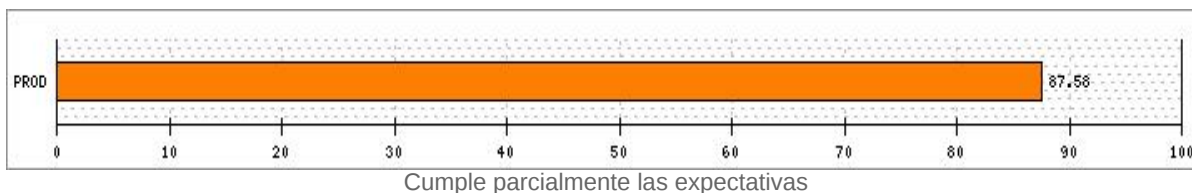
No. Identificación :	29728304
Nombres :	GINA VERONICA
Apellidos :	MENENDEZ LUQUE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	VENTAS BUSES
Cargo :	ASESOR COMERCIAL BUSES SPRINTER
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	CHRISTIAM 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 Excede las expectativas de desempeño	20.00%	3.67	0.00	4.33	4.33
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 las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.00	4.00
4	NEGOCIACIÓN Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	4.25	4.25
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.33	4.33
Promedio :						4.18
Promedio en Porcentaje :						103.67%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Clientes nuevos Cumple las expectativas de desempeño	19%	100.00	100.00	100.00
2	cumplimiento de cuota de ventas Cumple las expectativas de desempeño	38%	100.00	100.00	100.00
3	Nota Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
4	Puntualidad Cumple las expectativas de desempeño	10%	90.00	100.00	100.00
5	Rotación Bajo Desempeño	29%	70.00	0.00	0.00
Promedio :					71.50
Promedio en Porcentaje :					71.50%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Clientes nuevos

Autoevaluación : Se cumplió al 100% la meta

Supervisor : 53 ventas de clientes nuevos

2 cumplimiento de cuota de ventas

Autoevaluación : Se cumplió al 100% la meta

Supervisor : 63 ventas

3 Nota Capacitación

Autoevaluación : Obtuve el primer puesto en el diplomado 2016

Supervisor : nota 18

4 Puntualidad

Autoevaluación :

Supervisor : puesto sujeto a no fiscalización. trabajo de campo.

5 Rotación

Autoevaluación : no se pudo realizar la rotación al 100%, ya que se ingresaron nuevos clientes y se les hizo el respectivo seguimiento hasta cerrar el ciclo de ventas.

Supervisor : No realiza seguimiento CRM. No realiza visita a clientes

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- Fidelizar a mis clientes. - Preocuparme por que la empresa cumpla con los plazos establecidos para evitar futuros problemas con el cliente y mas bien generar futuras ventas.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- Mayor capacitación en la parte mecánica de las unidades. - Mayor acceso a los sistemas de TIV para informar a los clientes oportunamente.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Ambición comercial fundamental para logro de objetivos. Asesor se involucra con cliente a fondo y conoce sus necesidades.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

otorgar menor cantidad de descuentos. Romper el paradigma que el cliente de Juliaca compra con la mayor cantidad de descuentos. Mejorar seguimiento CRM



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:

Asesor muestra ambición comercial lo cual le ayuda en el logro de objetivos. Gran compromiso con cliente. Debe mejorar en seguimiento CRM y otorgar menor cantidad de descuentos. El último punto se está mejorando en el 2017.

EVALUADO

EVALUADOR

