

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 **2017-02-21 03:48:55** hasta el **2017-03-30 14:07:03**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

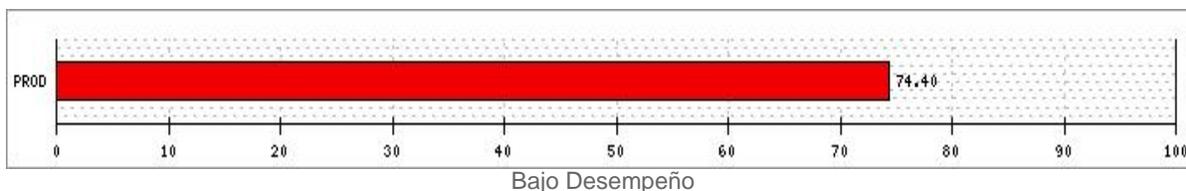
No. Identificación :	23966061
Nombres :	OSCAR JACOBO
Apellidos :	GANVINI VALDIVIESO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	SUCURSAL CUSCO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	MARCO 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%	4.67	0.00	3.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Bajo Desempeño	20.00%	4.33	0.00	3.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Bajo Desempeño	20.00%	4.67	0.00	3.00
4	NEGOCIACIÓN Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.75	0.00	3.25
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Bajo Desempeño	20.00%	4.00	0.00	3.00
Promedio :					3.18
Promedio en Porcentaje :					79.58%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	DESCUENTO DE UNIDADES Bajo Desempeño	19%	70.00	70.00	70.00
2	EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES Bajo Desempeño	10%	80.00	70.00	70.00
3	Nota equipo capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
4	ROTACION DE CARTERA Cumple parcialmente las expectativas	19%	85.00	82.00	82.00
5	VENTAS Bajo Desempeño	29%	120.00	50.00	50.00
6	VISITAS A CLIENTES Bajo Desempeño	19%	80.00	76.00	76.00
Promedio :					69.22
Promedio en Porcentaje :					69.22%

Comentarios de Indicadores y Metas

1 DESCUENTO DE UNIDADES

Autoevaluación : el negocios de flotas, muchas veces se define con un precio bajo, y este año tengo dos negocios de este tipo.

Supervisor :

2 EJECUCIÓN DE ACTIVIDADES

Autoevaluación : se debe conciliar rotacion de cartera, con viajes y actividades.

Supervisor : No se realizó activaciones de medianos en la cantidad que se tenia previsto. Tampoco se cumplio con organizar eventos de Abre tus ojos.

3 Nota equipo capacitación

Autoevaluación :

Supervisor : Nota 16

4 ROTACION DE CARTERA

Autoevaluación :

Supervisor : Se alcanzo rotación de 70.8%

5 VENTAS

Autoevaluación : tenemos negocios en camino, que nos haran superar la meta.

Supervisor : Ventas acumuladas 2016: 12 unidades.

6 VISITAS A CLIENTES

Autoevaluación :

Supervisor : 61 visitas promedio al mes

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

-Empatia -Argumentacion solida del producto y del negocio

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

-Persistencia -Viajar mas.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Tiene experiencia y conoce la zona donde trabaja. Tiene buen relacionamiento con sus clientes.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Debe realizar mas trabajo de campo para cobertura de su zona y captar oportunidades de negocio. Se requiere mayor agresividad comercial para cierre de ventas



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Jefe:

Debe realizar mas trabajo de campo para cobertura de su zona y captar oportunidades de negocio. Se requiere mayor agresividad comercial para cierre de ventas

EVALUADO

EVALUADOR

