

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 **2017-02-23 07:31:16** hasta el **2017-02-28 15:46:57**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

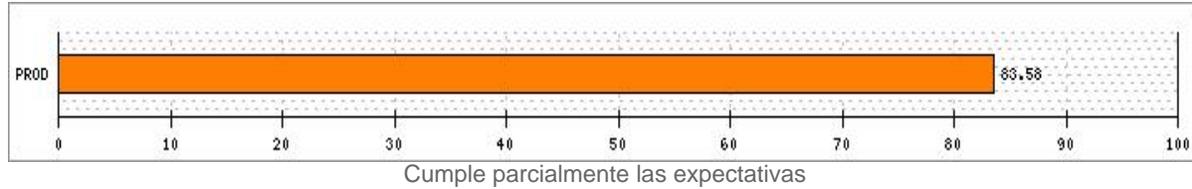
No. Identificación :	29256881
Nombres :	SERGIO ENRIQUE
Apellidos :	LAOS TORRES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	SUCURSAL AVIACIÓN
Cargo :	ASESOR COMERCIAL BUSES INTERPROVINCIAL
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	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 Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	3.67	0.00	4.00	4.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	5.00	5.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	5.00	5.00
4	NEGOCIACIÓN Bajo Desempeño	20.00%	5.00	0.00	3.00	3.00
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	5.00	5.00
Promedio :						4.40
Promedio en Porcentaje :						108.00%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	CLIENTES NUEVOS Cumple las expectativas de desempeño	19%	100.00	100.00	100.00
2	cumplimiento de la cuota de venta Bajo Desempeño	38%	45.00	45.00	45.00
3	Nota equipo capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
4	PUNTUALIDAD Cumple las expectativas de desempeño	10%	98.00	100.00	100.00
5	ROTACION DE MI CARTERA Bajo Desempeño	29%	40.00	30.00	30.00
Promedio :					59.15
Promedio en Porcentaje :					59.15%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 CLIENTES NUEVOS

Autoevaluación : se supero la meta establecida

Supervisor : en el año se han superado 16 clientes de acuerdo a manifestado por asesor. No se muestra reporte.

2 cumplimiento de la cuota de venta

Autoevaluación : meta no alcanzada, conociendo recién cartera

Supervisor : Asesor estuvo presente en área de buses en todo el 2016, empezó en enero tras un paso de Sprinter. Curva de aprendizaje se muestra lenta por falta de capacitación y falta de referente en equipo.

3 Nota equipo capacitación

Autoevaluación : se cumplio

Supervisor : certificado en capacitaciones tanto de habilidades blandas como de producto.

4 PUNTUALIDAD

Autoevaluación : se cumplio

Supervisor : Asesor muestra responsabilidad en sus obligaciones de turno.

5 ROTACION DE MI CARTERA

Autoevaluación : nos hicimos cargo de toda la cartera

Supervisor : Se limpió cartera a fines de diciembre de manera tal que tiene una cartera sana de 109 clientes a inicios del 2017. No realizaba buen seguimiento ya que manejaba cartera de más de 300 clientes.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

perseverante y siempre positivo

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

mejorar la administración de los tiempos y mejorar el conocimiento de los productos de la competencia

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Buen vinculo con cliente, gran sentido de colaboración y escucha.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Priorizar responsabilidades, agresividad en cierre de venta, mejorar seguimiento.



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:

fortalezas en relación con cliente, además muestra gran sentido de colaboración con el equipo y disposición de escuchar. Como oportunidades de mejora debe mejorar seguimiento CRM , agresividad en negociación con cliente en miras al cierre. Debe priorizar responsabilidades. Se trabaja en mejoras en 2017

EVALUADO

EVALUADOR

