

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 **2017-02-25 10:49:11** hasta el **2017-03-30 13:50:53**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

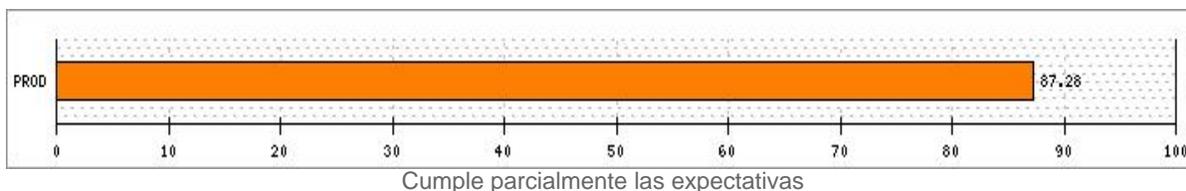
No. Identificación :	16620889
Nombres :	FELIX AUGUSTO
Apellidos :	VARGAS TAFUR
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA DIVISIÓn CAMIONES
Departamento :	GERENCIA DIVISIÓn CAMIONES
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	TOMAS ABELARDO DELGADO LIMAY
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	4.33	4.33
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.00	0.00	3.67	3.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.33	4.33
4	NEGOCIACIÓN Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	5.00	0.00	3.75	3.75
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	4.33	4.33
Promedio :						4.08
Promedio en Porcentaje :						101.67%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	70.00	100.00	100.00
2	Cartera de clientes Bajo Desempeño	19%	70.00	70.00	70.00
3	Realizar 5 llamadas por dia Bajo Desempeño	14%	70.00	80.00	80.00
4	Realizar 5 visitas diarias Bajo Desempeño	14%	70.00	70.00	70.00
5	Volumen de Venta Anual Bajo Desempeño	48%	70.00	70.00	70.00
Promedio :					72.90
Promedio en Porcentaje :					72.90%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Capacitación

Autoevaluación : NOTA 16

Supervisor : SI se cumplió

2 Cartera de clientes

Autoevaluación : SE PROSEDIO A REALIZAR RECORRIDO DIARIO DE 150 cLIENTES

Supervisor : NO se cumplió Cartera 250 primer semestre recién se bajo a 150 clientes por asesor

3 Realizar 5 llamadas por día

Autoevaluación : SE REALIZA LAS LLAMADAS PERTINENTES A NUESTROS CLIENTES.

Supervisor : NO se cumplió Se realiza trabajo pero con cartera de 150 clientes

4 Realizar 5 visitas diarias

Autoevaluación : SE REALIZA LAS VISITAS PERTINENTES A DIARIO.

Supervisor : NO se cumplió No sale a visitar o buscar clientes

5 Volumen de Venta Anual

Autoevaluación : SE VENDIÓ 21 UNIDADES

Supervisor : NO se cumplió No tiene proyección de clientes

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

* No decaigo con facilidad pese a las adversidades. * No me destruyo con facilidad pese a comentarios adversos a mi persona.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

* La de tener una exhibición y poder aprovechar, para así encausar mejor al cliente. * La mas importante la oportunidad de tener un Trabajo y saber valorarlo.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Perseverante Optimista

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Excusas siempre tiene una No cumple con trabajos de computadora



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-03-17

Comentarios del Jefe:

POSITIVO - Busca la venta a fuera de oficina es bueno. NEGATIVO - Se cierra en pocos clientes. - Se desmotiva rápido. - No cumple con la información requerida. - No trabaja mucho con el CRM

EVALUADO

EVALUADOR

