

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 10:19:41** hasta el **2017-02-28 16:24:42**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

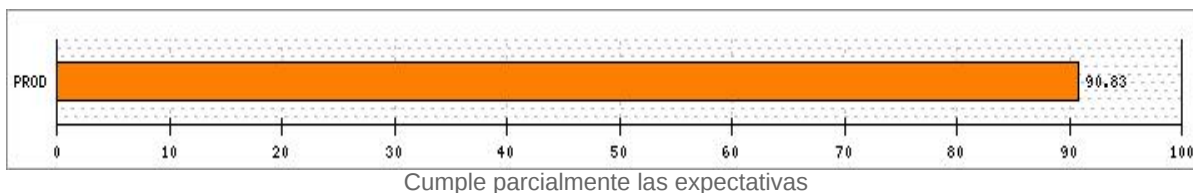
No. Identificación :	40467908
Nombres :	CHARLY YOEL
Apellidos :	PAREDES LARCO
Dirección :	
Teléfono :	458858
Celular :	994544357
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	SUCURSAL CUSCO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	MARCO FERNANDO FERNANDEZ PACHECO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1979-09-06

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%	4.00	0.00	3.67	3.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.33	0.00	3.33	3.33
4	NEGOCIACIÓN Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.75	0.00	3.75	3.75
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.67	0.00	3.33	3.33
Promedio :						3.62
Promedio en Porcentaje :						90.42%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	descuentos en unidades Cumple parcialmente las expectativas	19%	13.05	81.30	81.30
2	ejecucion de actividades Cumple parcialmente las expectativas	10%	100.00	90.00	90.00
3	Nota Capacitación Excede las expectativas de desempeño	5%	100.00	106.00	106.00
4	rotacion de cartera Bajo Desempeño	19%	85.00	75.00	75.00
5	ventas Excede las expectativas de desempeño	29%	100.00	120.00	120.00
6	visitas a clientes Bajo Desempeño	19%	90.00	71.00	71.00
Promedio :					91.24
Promedio en Porcentaje :					91.24%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 descuentos en unidades

Autoevaluación :

Supervisor : Se toma como base un objetivo de 10% porque las ventas están focalizadas en camiones medianos y logro 12.13%

2 ejecucion de actividades

Autoevaluación : SE REALIZO LAS ACTIVIDADES PROGRAMADAS TALES COMO ACTIVACIONES DE CAMIONES MEDIANOS

Supervisor :

3 Nota Capacitación

Autoevaluación : DIPLOMADO EN HABILIDADES COMERCIALES PARA VENTAS

Supervisor : Nota 17

4 rotacion de cartera

Autoevaluación :

Supervisor :

5 ventas

Autoevaluación : SE PASO LA META DE VENTA CON 24 UNIDADES VENDIDAS

Supervisor :

6 visitas a clientes

Autoevaluación :

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

CONOCER BIEN EL PRODUCTO CONOCER EL PRODUCTO DE LA COMPETENCIA

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

REALIZANDO MAS ACTIVIDADES REALIZANDO MAS VIAJES PARA PROMOCIONAR EL PRODUCTO

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Conoce sus productos y los de la competencia, esto le permite una buena argumentación. Tiene buena predisposición para trabajar en equipo.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Mejorar metodología de ventas concentrándose en conocer mas las necesidades de sus clientes, para defender los precios basado en propuesta de valor. Incrementar acciones comerciales en zonas fuera de Arequipa, puntualmente mayor presencia en Tacna.



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Evaluado:

mejorar el tema de captación de clientes , y conocer mas a fondo el tema de negocio del cliente para poder cerrar mas operaciones

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Jefe:

Mejorar metodología de ventas concentrándose en conocer mas las necesidades de sus clientes, para defender los precios basado en propuesta de valor. Incrementar acciones comerciales en zonas fuera de Arequipa, puntualmente mayor presencia en Tacna.

EVALUADO

EVALUADOR

