

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 **2017-02-22 04:44:07** hasta el **2017-03-30 17:00:13**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

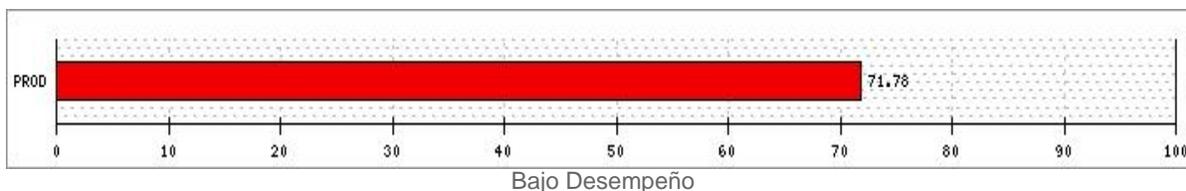
No. Identificación :	42362221
Nombres :	SUSANA INES
Apellidos :	PEREZ MENDEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	981812619
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	SUCURSAL TRUJILLO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES SEMINUEVOS
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	MAXIMO SIGIFREDO OTINIANO OTINIANO
Área de Estudio :	COMPUTACIÓN / INFORMÁTICA
Escolaridad :	ESTUDIANTE DIPLOMA TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1984-05-05

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%	4.67	0.00	4.00	4.00
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.33	4.33
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	5.00	0.00	3.67	3.67
4	NEGOCIACIÓN Excede las expectativas de desempeño	20.00%	5.00	0.00	4.50	4.50
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.67	4.67
Promedio :						4.23
Promedio en Porcentaje :						104.67%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
2	CUMPLIMIENTO DE COBERTURA DE CLIENTES Bajo Desempeño	29%	43.95	45.00	45.00
3	CUMPLIMIENTO DE CUOTA VENTAS ANUAL 25 UNIDADES Bajo Desempeño	37%	25.00	25.00	25.00
4	CUMPLIMIENTO DE VISITAS A CLIENTES DIARIAMENTE Bajo Desempeño	29%	2.10	40.00	40.00
Promedio :					38.90
Promedio en Porcentaje :					38.90%

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO-ASESOR VC- OC
EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS**Comentarios de Indicadores y Metas****1 Capacitación**

Autoevaluación : SE CUMPLIO EL OBJETIVO DE LA NOTA MINIMA APROBATORIA.

Supervisor : CUMPLIÓ CON PROGRAMA DE CAPACITACIÓN.

2 CUMPLIMIENTO DE COBERTURA DE CLIENTES

Autoevaluación : - CARTERA NUEVA LA CUAL SE TUVO QUE ACTUALIZAR DATOS Y DEPURARALA.

Supervisor : BAJA COBERTURA

3 CUMPLIMIENTO DE CUOTA VENTAS ANUAL 25 UNIDADES

Autoevaluación : - CARTERA NUEVA QUE SE TUVO QUE ACTUALIZAR DATOS Y CONTACTAR AL CLIENTE FUE UN PROCESO LENTO. - SE ESTUVO 9 MESES EN EL ÁREA DE CAMIONES NUEVOS, LUEGO SE CAMBIO A CAMIONES USADOS.

Supervisor : BAJA PRODUCTIVIDAD

4 CUMPLIMIENTO DE VISITAS A CLIENTES DIARIAMENTE

Autoevaluación : - SE TUVO QUE REALIZAR VISITAS REPETITIVAS AL MISMO CLIENTE PARA PODER TENER CONTACTO DIRECTO Y SABER LA REALIDAD DE SUS REQUERIMIENTOS. - ASI SE PODIA OBTENER DATOS REALES Y SABER QUE CLIENTES REALES SE QUEDARIAN EN LA CARTERA.

Supervisor : BAJA COBERTURA

Comentarios de Competencias**AUTOEVALUACIÓN****Identifique 2 fortalezas del colaborador**

- FACILIDAD DE LLEGADA AL CLIENTE (EN ATENCIÓN AL CLIENTE). - VOLUNTAD PARA PODER APRENDER (CONOCIMIENTO EN EL PRODUCTO)

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- MEJORAR E IDENTIFICAR LOS MEJORES NICHOS DEL MERCADO. - AUMENTAR MI 100% A UN 200% EN MI PREDISPOSICION PARA MI AUTOCAPACITACION.

SUPERVISOR**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

EMPATIA ADAPTABILIDAD

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

COMPROMISO MANEJO DE TÉCNICA DE VENTAS.



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-02-23

Comentarios del Jefe:

SE REALIZO FEEDBACK , ESTAMOS COINCIDIENDO EN CALIFICACIÓN Y MEJORAS A TOMAR EN CUENTA, ASESORA DISPUESTA AL CAMBIO Y CON PREDISPOSICIÓN A MEJORAR.

EVALUADO

EVALUADOR

