

### 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 15:30:35** hasta el **2017-02-27 12:50:17**



## Datos Personales

DIVEMOTOR

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

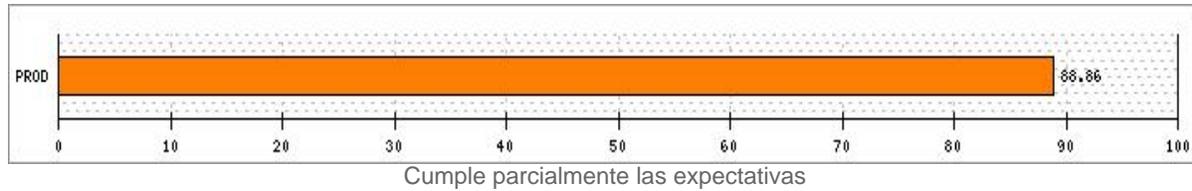
No. Identificación :	29726776
Nombres :	OMAR MANUEL
Apellidos :	HUERTA BUENO
Dirección :	URB. PUERTA DEL SOL A- 8
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	SUCURSAL AVIACIÓN
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	MARCO FERNANDO FERNANDEZ PACHECO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1974-12-17

#### 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%	5.00	0.00	4.00	4.00
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%	5.00	0.00	3.33	3.33
4	NEGOCIACIÓN Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.25	0.00	3.25	3.25
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.00	4.00
<b>Promedio :</b>						<b>3.72</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>						<b>92.92%</b>

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	descuento en unidades Cumple parcialmente las expectativas	19%	18.49	92.00	92.00
2	ejecución de actividades Cumple las expectativas de desempeño	10%	100.00	100.00	100.00
3	Nota equipo capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	95.00	100.00	100.00
4	rotación de cartera Bajo Desempeño	19%	85.00	80.00	80.00
5	ventas Cumple parcialmente las expectativas	29%	60.00	90.00	90.00
6	visitas a clientes Bajo Desempeño	19%	80.00	63.00	63.00
<b>Promedio :</b>					<b>84.80</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>84.80%</b>

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

#### Comentarios de Indicadores y Metas

##### 1 descuento en unidades

**Autoevaluación :** precios irreales en configuraciones similares teniendo que dar más descuento

**Supervisor :**

##### 2 ejecución de actividades

**Autoevaluación :** Se realizo Ataque Inter en la ciudad de Tacna

**Supervisor :**

##### 3 Nota equipo capacitación

**Autoevaluación :**

**Supervisor :**

##### 4 rotación de cartera

**Autoevaluación :** No se logro dar la rotación del 100% por unos clientes fuera de zona

**Supervisor :**

##### 5 ventas

**Autoevaluación :** Se vendió 9 unidades entre a trabajar en el mes de Abril Y recién en Junio pude vender

**Supervisor :**

##### 6 visitas a clientes

**Autoevaluación :** Por la necesidad de alcanzar la cuota de venta se opta por visitar clientes que tiene mayor opción de compra

**Supervisor :**

#### Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

##### Identifique 2 fortalezas del colaborador

constante, dedicado

##### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Orden,

### SUPERVISOR

##### Identifique 2 fortalezas del colaborador

Actitud positiva, buen nivel de relacionamiento con clientes importantes de su cartera. A pesar de las dificultades es persistente para lograr objetivos,

##### Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Afianzar conocimientos de productos competencia, para lograr argumentación solida. Mejorar gestión comercial en cuanto a promedio de visita diarias y cobertura de cartera.



## Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: 2017-02-27

**Comentarios del Jefe:**

Afianzar conocimientos de productos competencia, para lograr argumentación solida. Mejorar gestión comercial en cuanto a promedio de visita diarias y cobertura de cartera.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

