

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 03:30:43** hasta el **2017-03-30 14:13:17**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

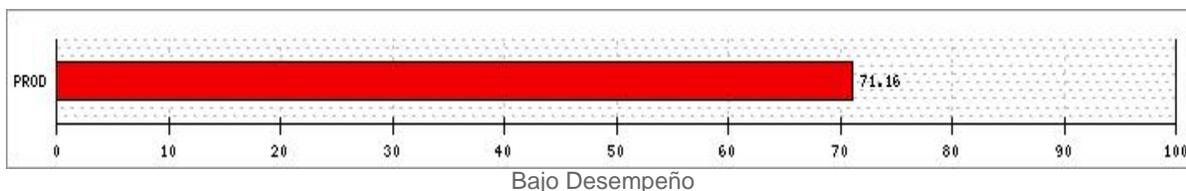
No. Identificación :	23976757
Nombres :	CESAR DARWIN
Apellidos :	MERINO PAREDES
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	971166128
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	SUCURSAL CUSCO
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	MARCO FERNANDO FERNANDEZ PACHECO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1975-09-26

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%	4.67	0.00	3.67	3.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	5.00	0.00	3.67	3.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.67	0.00	3.33	3.33
4	NEGOCIACIÓN Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	5.00	0.00	3.75	3.75
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple parcialmente las expectativas	20.00%	4.33	0.00	3.33	3.33
Promedio :						3.55
Promedio en Porcentaje :						88.75%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	DESCUENTO DE UNIDADES Excede las expectativas de desempeño	19%	70.00	113.00	113.00
2	EJECUCION DE ACTIVIDADES Bajo Desempeño	10%	80.00	70.00	70.00
3	Nota Capacitación Excede las expectativas de desempeño	5%	100.00	106.00	106.00
4	ROTACION DE CARTERA Bajo Desempeño	19%	90.00	46.00	46.00
5	VENTAS Bajo Desempeño	29%	100.00	22.00	22.00
6	VISITAS A CLIENTES Bajo Desempeño	19%	90.00	27.00	27.00
Promedio :					53.56
Promedio en Porcentaje :					53.56%

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

Autoevaluación : Considero 70% ya que hay varias operaciones que se verían en precio flota

Supervisor :

2 EJECUCION DE ACTIVIDADES

Autoevaluación : lograre realizar todas las actividades previas , ya que en algunos momentos se podrian cruzar con negocios por cerrar

Supervisor : No se realizó las actividades de Abre Tus Ojos en cantidad esperada. Se cumplió con participación en actividades de medianos.

3 Nota Capacitación

Autoevaluación : ponemos todo el empeño para salir con nota aprobatoria en los proximos cursos

Supervisor : Nota 17.

4 ROTACION DE CARTERA

Autoevaluación : veremos llegar a completar la rotacion de cartera, ya que a veces por revisitas a otros clientes no m´podemos completar las visitas o en su defecto a veces los clientes no se les encuentr

Supervisor : Asesor tuvo periodo donde no reporto por problemas tecnicos, luego igualmente esta por debajo del promedio esperado.

5 VENTAS

Autoevaluación : Por las proyecciones que tengo llegare a la meta antes de culminar el año

Supervisor : Considerando solo desde Junio 2016 fecha en que el asesor estuvo capacitado con accesos, hizo 02 unidades de una meta de 9.

6 VISITAS A CLIENTES

Autoevaluación : El cumplimiento de estas metas se vera reflejado por las revisitas y esas no son consideradas dentro de lo contado dentro del mes

Supervisor :

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

siempre la puntualidad con las citas con los clientes. siempre orientarlo al cliente a ver las mejores opciones para que su operacion sea lo mas rentable

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

llegar a los clientes que aun no se han contactado, viendo alternativas para ubicarlos vía internet u otros medios. Tener un catalogo de fotos de las unidades que vendemos, en carretera, ya que esa impresión convence al cliente que nuestras unidades están rodando

SUPERVISOR**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Tiene experiencia en el rubro y conoce la zona. Buen nivel de conocimientos de productos Dive y de la competencia.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Debe mejorar cobertura de cartera y reportar en CRM todas sus actividades. Mejorar su técnica de ventas, específicamente método de cierre.



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Jefe:

Debe mejorar cobertura de cartera y reportar en CRM todas sus actividades. Mejorar su técnica de ventas, específicamente método de cierre.

EVALUADO

EVALUADOR

