

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 **2017-02-28 09:24:35** hasta el **2017-02-28 22:10:52**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

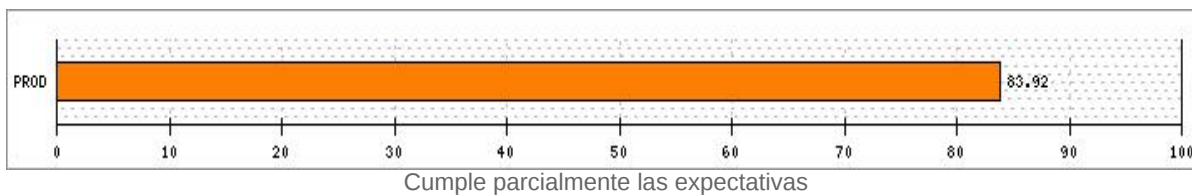
No. Identificación :	10555633
Nombres :	ROBERT
Apellidos :	ARANGUENA TELLO
Dirección :	AV. CAMINO REAL 733 INT. 13
Teléfono :	954915544
Celular :	993727355
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	GERENCIA REGIÓN CENTRO
Departamento :	SUCURSAL CANADÁ
Cargo :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL CAMIONES
Jefe Inmediato :	JOSE LUIS AVILA GARCIA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	SECUNDARIA COMPLETA
Fecha de Nacimiento :	1976-11-05

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 Excede las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.33	4.33
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.67	0.00	4.00	4.00
4	NEGOCIACIÓN Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.50	0.00	4.25	4.25
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Cumple las expectativas de desempeño	20.00%	4.33	0.00	4.00	4.00
Promedio :						4.12
Promedio en Porcentaje :						102.33%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cobertura de cartera > 80% Bajo Desempeño	20%	70.00	70.00	70.00
2	Efectivo de Proforma > 10% Cumple las expectativas de desempeño	10%	100.00	100.00	100.00
3	VENTA ANUAL 2016 >= 21 Bajo Desempeño	50%	55.00	55.00	55.00
4	Visitas efectivas >80% Bajo Desempeño	20%	80.00	70.00	70.00
Promedio :					65.50
Promedio en Porcentaje :					65.50%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Cobertura de cartera > 80%

Autoevaluación : SE HIZO EL TRABAJO DE CAMPO, LAS VISITAS A LOS CLIENTES PARA MEJORAR LA CARTERA Y SE ESTA TRABAJANDO PARA MEJORAR LAS VENTAS EN LA ZONA.

Supervisor :

2 Efectivo de Proforma > 10%

Autoevaluación : SE COTIZO DE ACUERDO AL REQUERIMIENTO DE LOS CLIENTES, HACIENDO EL SEGUIMIENTO PARA NO PERDER LAS VENTAS.

Supervisor :

3 VENTA ANUAL 2016 >= 21

Autoevaluación : EN EL 2016 SE OBTUVO 11 VENTAS EN EL AÑO Y SE ESTA TRABAJANDO PARA MEJORAR LAS VENTAS.

Supervisor : El segundo trimestre del 2016 fue una etapa de información de la presencia de Divemotor a los clientes.

4 Visitas efectivas >80%

Autoevaluación : SE ESTA AUMENTANDO LA CARTERA CON CLIENTES EXCLUSIVOS DE LA ZONA Y SE LIBERO LA CARTERA DE LIMA.

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- 1.- SOY PERCISTENTE CON LOS NEGOCIOS Y TRATO DE HACER EL MAYOR SEGUIMIENTO POSIBLE PARA NO PERDER EL NEGOCIO.
- 2.- ESCUCHO AL CLIENTE PARA PODER VER LAS NECESIDADES Y PODER TENER UN BUEN ARGUMENTO DE VENTAS.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- 1.- TENER MEJOR ORDEN
- 2.- TENER MEJOR CAPACITACIÓN CON ALGUNAS UNIDADES

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Conoce sus productos. Persistente.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Necesita aceptar las criticas para mejorar en su trabajo. Tener más agresividad con sus clientes al momento de presentar una propuesta y rebatir las objeciones de los mismos.



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Evaluado:

Se mejorar el trabajo de campo y las visitas a los clientes para poder llegar a la meta este 2017. y se luchara toda las ventas con la competencia asta ganarlo.

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Jefe:

El trabajo de campo incrementará las oportunidades de negocios y llegar en el momento oportuno para presentar una propuesta agresiva y contundente para ganar el negocio, esto usando todos los recursos necesarios brindados por la empresa y la gerencia comercial. El seguimiento debe ser constante para no perder los negocios.

EVALUADO

EVALUADOR

