

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -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

- LIDERAZGO

- EMPOWERMENT

- CONTROL Y SUPERVISIÓN

- NEGOCIACIÓN

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-02-15 08:14:30** hasta el **2017-03-06 16:31:22**



Datos Personales

DIVEMOTOR

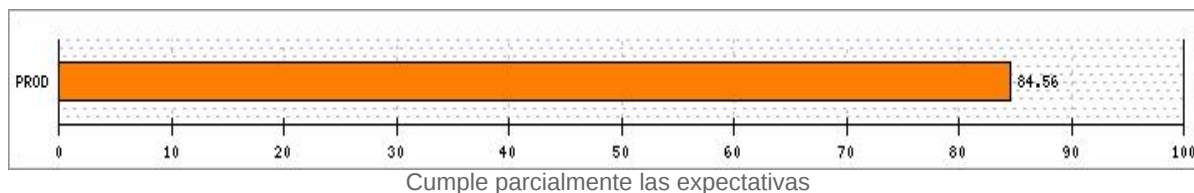
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	41796676
Nombres :	CAMILO
Apellidos :	ZAPANA QUISPE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	VENTAS REPUESTOS
Cargo :	JEFE DE TIENDA REPUESTOS
Nivel Jerárquico :	JEFATURA 1
Jefe Inmediato :	ALEXANDER RODRIGUEZ CARREÑO
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Supervisor	90.00%	1	1

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Cumple parcialmente las expectativas	14.29%	3.33	3.67	3.63
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple parcialmente las expectativas	14.29%	3.00	3.33	3.30
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Bajo Desempeño	14.29%	2.50	3.25	3.18
4	LIDERAZGO Bajo Desempeño	14.29%	2.00	2.75	2.68
5	EMPOWERMENT Bajo Desempeño	14.29%	2.33	2.33	2.33
6	CONTROL Y SUPERVISIÓN Bajo Desempeño	14.29%	1.00	2.25	2.13
7	NEGOCIACIÓN Bajo Desempeño	14.29%	2.00	2.75	2.68
Promedio :					2.85
Promedio en Porcentaje :					69.61%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Auditorias Cumple las expectativas de desempeño	9%	100.00	100.00	100.00
2	Margen Bruto Cumple parcialmente las expectativas	14%	100.00	89.00	90.10
3	Margen Operacional Cumple parcialmente las expectativas	14%	100.00	82.00	83.80
4	Nota Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
5	Nota equipo capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
6	Rotacion de Inventario Cumple las expectativas de desempeño	14%	100.00	100.00	100.00
7	Venta (US\$) Excede las expectativas de desempeño	23%	100.00	115.00	113.50
8	VOC Cumple las expectativas de desempeño	18%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					99.51

Promedio en Porcentaje :	99.51%
--------------------------	--------

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Auditorias

Autoevaluación : Cumplimiento 100%, sin hallazgos de riesgo

Supervisor : cero hallazgos

2 Margen Bruto

Autoevaluación : Se logro el 25%, estamos -3% del compromiso

Supervisor : margen bruto alcanzado 25%

3 Margen Operacional

Autoevaluación : Llegamos al 51%

Supervisor : 13%

4 Nota Capacitación

Autoevaluación : Cumplimiento en los programas de capacitación.

Supervisor : NOTA DE 17

5 Nota equipo capacitación

Autoevaluación : Cumplimiento de los programas, en equipo.

Supervisor : 17

6 Rotacion de Inventario

Autoevaluación : Llegamos a un importe de 1.3

Supervisor : rotación 6

7 Venta (US\$)

Autoevaluación : Objetivo cumplido, llegando a un importe de 115.03% al cierre de diciembre 2016.

Supervisor : venta total (US\$) 1,232MM.

8 VOC

Autoevaluación : Nos encontramos en mejoras, llegando al 79%

Supervisor : VOC: 86%

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Cumplimiento de objetivos en ventas.

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Cumplimiento de objetivos en ventas.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Brindar mas oportunidades a sus compañeros, e su desenvolvimiento.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Brindar mas oportunidades a sus compañeros, e su desenvolvimiento.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Mantiene buen desempeño con los objetivos. Identifica y mantiene informado sobre los movimientos que tiene la competencia.

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Mantiene buen desempeño con los objetivos. Identifica y mantiene informado sobre los movimientos que tiene la competencia.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Fomentar reuniones de trabajo con su equipo, que faciliten el logro de objetivos. Motivar a los miembros de su equipo.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Fomentar reuniones de trabajo con su equipo, que faciliten el logro de objetivos. Motivar a los miembros de su equipo.



Feedback

DIVEMOTOR

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: 2017-03-13

Comentarios del Evaluado:

Los trabajo de control y seguimiento se harán, en el sistema de CRM. la finalidad, es llevar un control mas adecuado.

Fecha: 2017-03-13

Comentarios del Jefe:

Reforzar la Orientación a Resultados, visitas una vez por semana con el equipo de ventas para analizar el avance de las metas. Mejorar el control y supervisión, manejar los cuadros excel con información básica de los 05 principales clientes, trabajo que debe supervisar el avance a su equipo de ventas de manera semanal.

EVALUADO

EVALUADOR

