

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 **2017-02-16 08:11:59** hasta el **2017-03-30 13:42:25**



Datos Personales

DIVEMOTOR

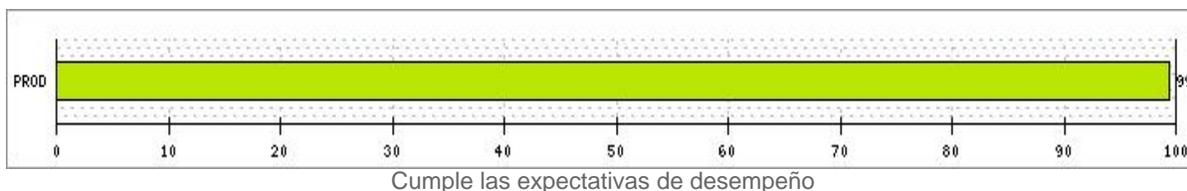
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	80303006
Nombres :	HENRY FRANCISCO
Apellidos :	FLORES CAPA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Departamento :	GERENCIA REGIÓN NORTE
Cargo :	GERENTE DE SUCURSAL
Nivel Jerárquico :	GERENTE 2
Jefe Inmediato :	EDINALVO DE ALMEIDA RODRIGUES
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 Excede las expectativas de desempeño	14.29%	4.67	4.33	4.37
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.00	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	14.29%	4.75	4.25	4.30
4	LIDERAZGO Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.50	4.00	4.05
5	EMPOWERMENT Excede las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.33	4.40
6	CONTROL Y SUPERVISIÓN Excede las expectativas de desempeño	14.29%	4.75	4.25	4.30
7	NEGOCIACIÓN Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.00	4.00	4.00
Promedio :					4.20
Promedio en Porcentaje :					104.07%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
2	Capacitación de Equipo Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
3	Gasto Operacional USD 556.21 M. Bajo Desempeño	9%	70.90	71.00	70.99
4	Gasto Variable USD 330,90 M. Cumple parcialmente las expectativas	9%	85.10	85.00	85.01
5	Margen Bruto 28.20% Cumple parcialmente las expectativas	27%	98.30	88.00	89.03
6	Plan de Visitas= 100% Cumple parcialmente las expectativas	9%	81.80	81.80	81.80
7	Rotación Inventarios >3 Cumple las expectativas de desempeño	9%	100.00	100.00	100.00
8	Venta de Repuestos USD 8,639.68 Excede las expectativas de desempeño	27%	112.00	112.00	112.00
Promedio :					94.68

Promedio en Porcentaje :

94.68%

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

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Capacitación

Autoevaluación : En el diplomado obtuve la nota de 17, cumpliendo con el objetivo planteado

Supervisor : Se cumplió con el programa de capacitación y obtuvo una nota 17.

2 Capacitación de Equipo

Autoevaluación : Todo el equipo de repuestos cumplió el objetivo, obteniendo notas ≥ 16 , el promedio fue de 17.

Supervisor : Se cumplió con el progrms de capacitación y todos del equipo obtuvieron notas ≥ 16 .

3 Gasto Operacional USD 556.21 M.

Autoevaluación : No se logro cumplir con el gasto operaciones, el objetivo era 556,21 y se hizo 729.00, excediendo un 29% del proyectado, se entiende que el gasto esta en función a la venta, bajo ese modo esta previsto tener un 7% de gasto sobre la venta y se consiguió un 8%, excedimos solo un 1%, en términos generales el gasto realizado esta acorde a la venta.

Supervisor : Se logro un Gasto Operacion de MUS\$ -790,40 y la meta fue de MUS\$ -565,21.

4 Gasto Variable USD 330,90 M.

Autoevaluación : De igual forma que el gasto operacional, se pidió un gasto de 330,90 y se hizo 380.36, excediéndonos un 14%, pero si vemos el peso sobre la venta, se pido un 4% de gasto V. sobre la venta y se termino haciendo el mismo %, en términos generales terminamos con la proporción correcta del gasto proyectado.

Supervisor : Se logro un Gasto Variable de MUS\$ -380,36 y la meta fue de MUS\$ -330,90.

5 Margen Bruto 28.20%

Autoevaluación : No logramos el margen bruto esperado, cerramos con un 24.7%

Supervisor : Se logro un Margen Bruto de 24,74% y la meta fue de 28,20%

6 Plan de Visitas= 100%

Autoevaluación : El plan de visitas como región se solicitó cumplir a todos los Jefes de repuestos y sus equipos en $>80\%$ ya que existen factores que no controlamos que impiden cumplir un plan de visitas planificado sobre lo real (cliente de viaje, cliente no pudo recibirnos, mala planificación de las visitas como exceso en visitas que no puede cumplirse), en el 2016 el objetivo regional fue de 2939 visitas y se hizo 2405, en términos generales cumplimos con lo que se solicitó como Jefatura regional a los jefes de tiendas y sus equipos. Al inicio de mes los cumplimientos eran bajos 69%, 65%,67% ,65% y era por temas de mala planificación, siguientes meses el indicar se fue sincerando 91%,93%,95% y es porque se genero un buena planificación, es por ello que el 2016 se solicitó un cumplimiento de $>80\%$

Supervisor : Se logro un ratio de 81% del cumplimiento del plan de visitas y la meta fue de 100%

7 Rotación Inventarios >3

Autoevaluación : Terminamos con una rotación regional de 6.84, cumpliendo con el objetivo propuesto.

Supervisor : Se logro un ratio de rotacion de repuestos de 6,84 y la meta fue de >3 .

8 Venta de Repuestos USD 8,639.68

Autoevaluación : Se supere el objetivo 2016 de venta de repuestos en 112% (9,683)

Supervisor : Se logro una facturacion de repuestos Regional Norte de MUS\$ 9,682.51 y la meta fue de MUS\$ 8,639.68

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

1.- Analizó la información para poder tomar un mejor decisión. 2.- Promuevo el trabajo en equipo y minimizo los conflictos entre colaboradores.

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -OC-

HENRY FRANCISCO FLORES CAPA

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1.- Analizó la información para poder tomar un mejor decisión. 2.- Promuevo el trabajo en equipo y minimizo los conflictos entre colaboradores.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1-) Liderazgo 2-) Compromiso y Responsabilidad.

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1-) Liderazgo 2-) Compromiso y Responsabilidad.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1-) Profundizar el conocimiento del negocio, para tener mas argumentos y poder cerrar las operaciones de forma mas oportuna y rentable para la empresa, garantizando la satisfacción del cliente interno y externo. 2-) Mejorar sus solicitudes de pedidos, siendo mas objetivo y realista para obtener aprobaciones y respaldo de forma inmediata.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1-) Profundizar el conocimiento del negocio, para tener mas argumentos y poder cerrar las operaciones de forma mas oportuna y rentable para la empresa, garantizando la satisfacción del cliente interno y externo. 2-) Mejorar sus solicitudes de pedidos, siendo mas objetivo y realista para obtener aprobaciones y respaldo de forma inmediata.



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Evaluado:

2-) Realizara una mejor gestión de involucramiento en las demás áreas del negocio para entender la problemática de los clientes y buscar una solución oportuna y directa. 3-) Realizará una mejor evaluación y análisis de los pedidos para poder elevarlos a otra instancias para una aprobación mejor respaldada y oportuna.

Fecha: 2017-02-28

Comentarios del Jefe:

Compromisos: 1-) Estas de acuerdo con los resultados de la evaluacion. 2-) Realizara una mejor gestión de involucramiento en las demás áreas del negocio para entender la problemática de los clientes y buscar una solución oportuna y directa. 3-) Realizará una mejor evaluación y análisis de los pedidos para poder elevarlos a otra instancias para una aprobación mejor respaldada y oportuna. 4-) Me comprometo como Gerencia, hacer las criticas de forma mas reservada y no llamar la atención del personal a delante del equipo. El Jefe sera el responsable de hacer el trabajo de corregir y sancionar al equipo.

EVALUADO

EVALUADOR

