

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 **2017-02-28 02:55:02** hasta el **2017-03-06 12:29:06**



Datos Personales

DIVEMOTOR

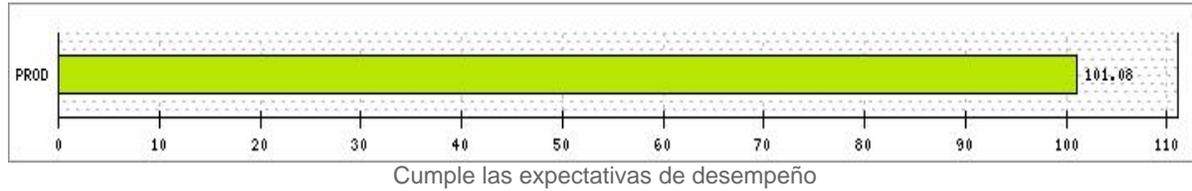
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- JEFATURA 1 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	29714835
Nombres :	MARCO FERNANDO
Apellidos :	FERNANDEZ PACHECO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN SUR
Departamento :	GERENCIA REGIÓN SUR
Cargo :	JEFE REGIONAL DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	JEFATURA 1
Jefe Inmediato :	GUILLERMO JORGE MACHER JIMENEZ
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 las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.00	4.10
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.67	4.00	4.07
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.75	4.00	4.08
4	LIDERAZGO Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.75	4.00	4.08
5	EMPOWERMENT Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.67	4.00	4.07
6	CONTROL Y SUPERVISIÓN Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	4.00	4.00	4.00
7	NEGOCIACIÓN Cumple las expectativas de desempeño	14.29%	5.00	4.00	4.10
				Promedio :	4.07
				Promedio en Porcentaje :	101.41%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Auditorías Cumple las expectativas de desempeño	9%	100.00	100.00	100.00
2	Gasto Operacional Cumple parcialmente las expectativas	18%	83.00	83.00	83.00
3	Nota Capacitación Excede las expectativas de desempeño	5%	106.00	106.00	106.00
4	Nota equipo capacitación Cumple las expectativas de desempeño	5%	104.00	104.00	104.00
5	Rotación de Inventario Cumple las expectativas de desempeño	14%	100.00	100.00	100.00
6	Venta de Camiones Cumple las expectativas de desempeño	32%	104.00	103.00	103.10
7	VOC Excede las expectativas de desempeño	18%	113.00	113.00	113.00
				Promedio :	100.76
				Promedio en Porcentaje :	100.76%

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Auditorias

Autoevaluación : No hubo hallazgos medio altos

Supervisor : No se tuvieron observaciones de auditoria en el 2016

2 Gasto Operacional

Autoevaluación : El gasto operativo fue 383, no estoy de acuerdo en que se evalúe este punto ya que no tengo ningun control ni visualización sobre los gastos del área. Se coloco el objetivo a pesar de que no estuve de acuerdo.

Supervisor : Los gastos operacionales fueron de 383 mil dólares en el año, se revisará la forma de medir este objetivo en los para el 2017.

3 Nota Capacitación

Autoevaluación : Nota 17

Supervisor : Nota alcanzada en el Diplomado = 17

4 Nota equipo capacitación

Autoevaluación : Promedio 16.7

Supervisor : Nota alcanzada del equipo de Camiones en el Diplomado = 16.7

5 Rotación de Inventario

Autoevaluación : No se tiene registro de las fechas de llegada de vehículos de line up y tampoco de la fecha de venta de las mismas, ademas algunos line up que se pidieron finalmente fueron vendidos en otras zonas, por lo tanto no es medible. La intención era medir si los vehículos que se piden en promedio se venden en un corto tiempo.

Supervisor : No se dispone de información para medir este objetivo

6 Venta de Camiones

Autoevaluación : Resultado 2016 USD 18778 miles de dolares

Supervisor : Según la información de facturación se alcanzó el 103%, facturando 18,559 miles de USD

7 VOC

Autoevaluación : Resultado VOC Camiones promedio 2016 90%

Supervisor : El porcentaje promedio del VOC en el 2016 de la región sur fue del 90%, por lo que se tiene un cumplimiento del 113%

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Experiencia y conocimiento del mercado y los clientes relevantes en la región sur. Metodología de trabajo estructurada aplicada a la gestión de ventas de la región

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Experiencia y conocimiento del mercado y los clientes relevantes en la región sur. Metodología de trabajo estructurada aplicada a la gestión de ventas de la región

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Reforzar control de la fuerza de ventas para maximizar su eficiencia. Lograr mayor cobertura en regiones alejadas, mayor presencia comercial fuera de Arequipa.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Reforzar control de la fuerza de ventas para maximizar su eficiencia. Lograr mayor cobertura en regiones alejadas, mayor presencia comercial fuera de Arequipa.

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Conoce el producto muy bien. Conoce el mercado y las oportunidades

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Conoce el producto muy bien. Conoce el mercado y las oportunidades

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Trabajaría con Fernando para incentivar su agresividad comercial. Le falta crecer comercialmente

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Trabajaría con Fernando para incentivar su agresividad comercial. Le falta crecer comercialmente



Feedback

DIVEMOTOR

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

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

