

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ANALISTAS A -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
- PENSAMIENTO ANALÍTICO
- COMUNICACIÓN EFECTIVA
- EFICIENCIA OPERATIVA

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2017-02-21 02:44:00** hasta el **2017-03-31 09:15:55**



Datos Personales

DIVEMOTOR

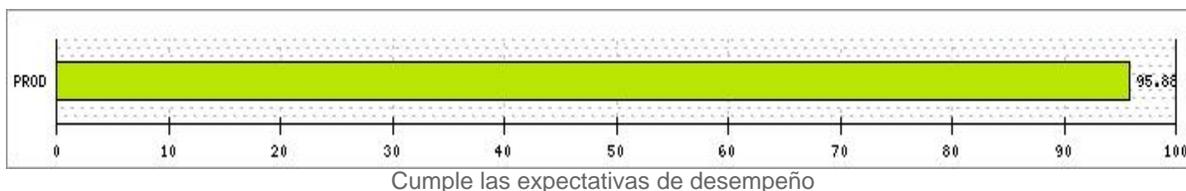
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ANALISTAS A -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	06231252
Nombres :	JOSE ARTURO
Apellidos :	LA MADRID CUSI
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA DE ING. PROD. Y DES. DE EQUIP.E
Departamento :	VENTAS
Cargo :	JEFE DE SOPORTE COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	ANALISTAS
Jefe Inmediato :	OMAR SORIA PONCE
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ANALISTAS A -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	16.67%	3.33	4.67	4.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	3.33	4.00	4.00
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.00	4.33	4.33
4	PENSAMIENTO ANALÍTICO Cumple parcialmente las expectativas	16.67%	2.33	3.33	3.33
5	COMUNICACIÓN EFECTIVA Cumple las expectativas de desempeño	16.67%	3.50	4.25	4.25
6	EFICIENCIA OPERATIVA Excede las expectativas de desempeño	16.67%	4.25	4.75	4.75
Promedio :					4.22
Promedio en Porcentaje :					104.46%

	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Capacitaciones Ventas CRM Cumple las expectativas de desempeño	25%	100.00	100.00	100.00
2	Capacitaciones Ventas SAP Cumple las expectativas de desempeño	25%	100.00	100.00	100.00
3	Cumplimiento de meta concesionarios y clientes importer (ASB, ADC) Bajo Desempeño	30%	80.00	63.00	63.00
4	Cumplimiento de ventas RED Nacional Cumple parcialmente las expectativas	20%	92.00	92.00	92.00
Promedio :					87.30
Promedio en Porcentaje :					87.30%

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Capacitaciones Ventas CRM

Autoevaluación : Se cumplió con la capacitación CRM en las Regiones: Norte, Centro y Sur

Supervisor : Se modificó meta a 2 evaluaciones por año porque no hubo mejoras en sistema.

2 Capacitaciones Ventas SAP

Autoevaluación : Se cumplió con la capacitación SAP en las Regiones: Norte, Centro y Sur

Supervisor : Completado

3 Cumplimiento de meta concesionarios y clientes importer (ASB, ADC)

Autoevaluación : Meta alcanzada ADC 100% - Las relaciones comerciales cambiaron desde el mes de Julio por la G/Repuestos. Meta alcanzada ASB 60%

Supervisor : Sólo evaluado ASB porque se rompió relación comercial con ADC.

4 Cumplimiento de ventas RED Nacional

Autoevaluación : Coyuntura Política Alza del dolar

Supervisor :

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

- Dominio del sistema SAP / CRM - Capacitación Soporte de Ventas Repuestos

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

- Creación de nuevos Kyuser en las Regiones Norte, Centro, Sur - Capacitaciones SAP / CRM

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Buen capacitador Buena comunicación

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Planificar trabajo anual Introducir tecnología en capacitación (capacitaciones virtuales)



Feedback

DIVEMOTOR

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ANALISTAS A -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2017-02-24

Comentarios del Jefe:

Presentará el programa de capacitaciones a nivel nacional 2017 con inicio marzo.

EVALUADO

EVALUADOR

