

Introducción

JEFATURA 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-02-07 01:51:20** hasta el **2018-02-23 04:36:55**

Datos Personales

JEFATURA 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

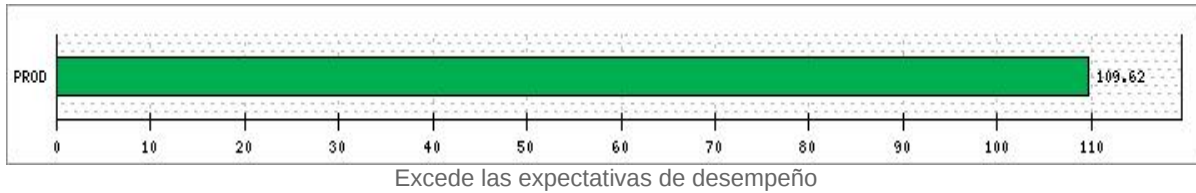
No. Identificación :	42866772
Nombres :	ESTELA VICTORIA
Apellidos :	CARRANZA CEDRON
Dirección :	JR. SANTA ELENA NORTE 155 DPTO. D303 URB. POLO & HUNT CLUB SURCO
Teléfono :	
Celular :	972520046
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	ARRIOLA
Departamento :	GERENCIA COMERCIAL DE AUTOS
Cargo :	JEFE DE PLANEAMIENTO COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	JEFATURA 1
Jefe Inmediato :	MARCO ANTONIO KOHATSU HIGA
Área de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	SECUNDARIO
Fecha de Nacimiento :	1985-02-05

Peso de las Evaluaciones:

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

Resumen General

JEFATURA 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -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	14.30%	5.00	4.67	4.67
2	FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	14.30%	4.67	4.67	4.67
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	14.30%	4.75	4.50	4.50
4	LIDERAZGO Excede las expectativas de desempeño	14.30%	5.00	4.75	4.75
5	EMPOWERMENT Excede las expectativas de desempeño	14.30%	5.00	4.33	4.33
6	IMPACTO E INFLUENCIA Excede las expectativas de desempeño	14.30%	5.00	4.33	4.33
7	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO Excede las expectativas de desempeño	14.20%	4.67	4.33	4.33
Promedio :					4.51
Promedio en Porcentaje :					110.24%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cumplimiento de meta de ventas Desempeño Excepcional	20%	120.00	120.00	120.00
2	Cumplimiento de Target Agreement con fábrica Desempeño Excepcional	40%	120.00	120.00	120.00
3	Nivel de inventarios Cumple parcialmente las expectativas de desempeño	20%	100.00	80.00	80.00
4	Rentabilidad Excede las expectativas de desempeño	20%	105.00	105.00	105.00
Promedio :					109.00
Promedio en Porcentaje :					109.00%

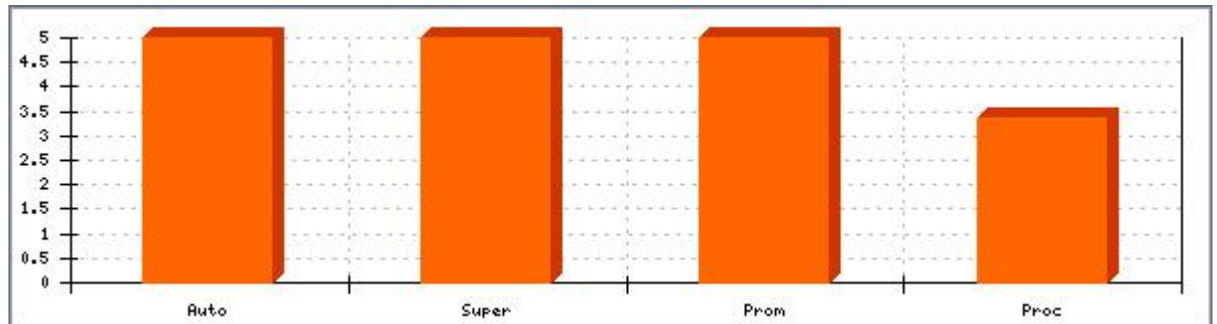
Análisis por Pregunta

JEFATURA 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

1.- Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.36



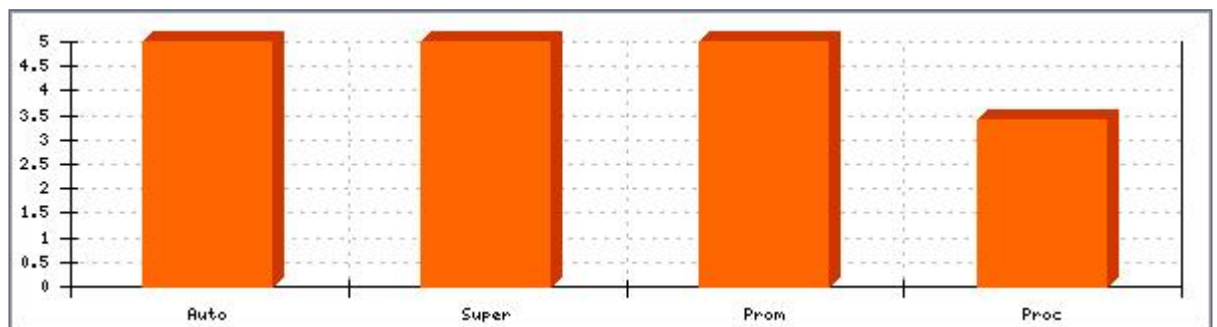
2.- Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



3.- Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.39



FOCO EN EL CLIENTE

4.- Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.38



5.- Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.32



6.- Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.45



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

7.- Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.14



8.- Expresa con entusiasmo los logros alcanzados y anima el progreso. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.43



9.- Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.21



10.- Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.25



LIDERAZGO

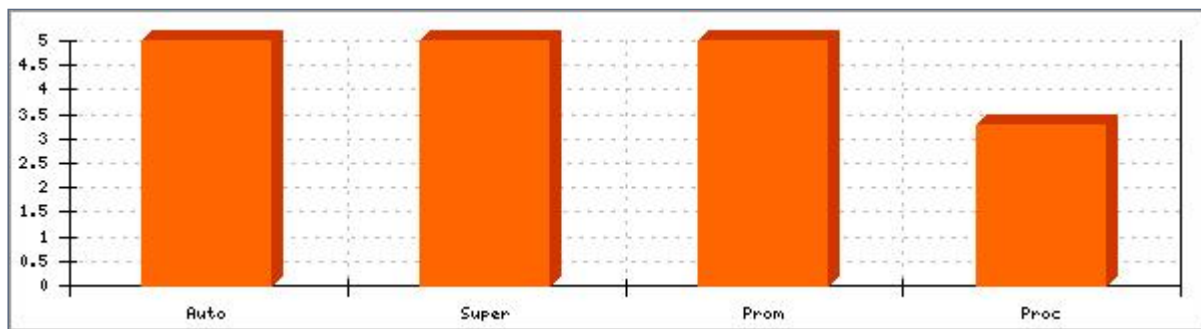
11.- Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc.) para asignar o reasignar roles y funciones. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.18



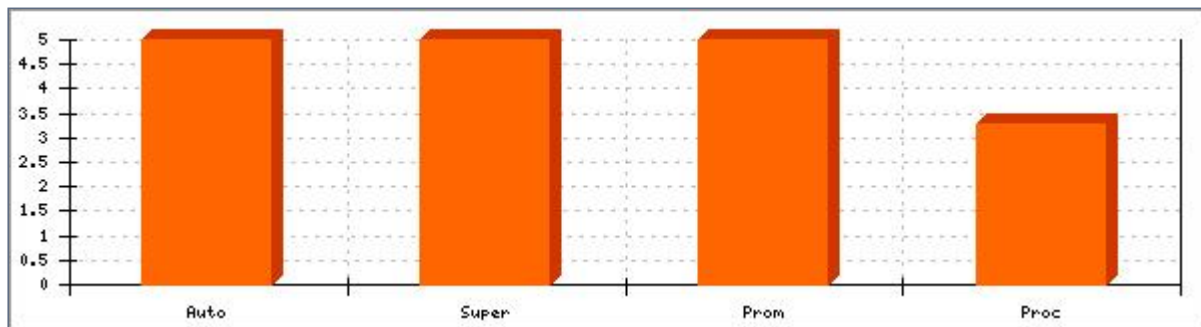
12.- Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.27



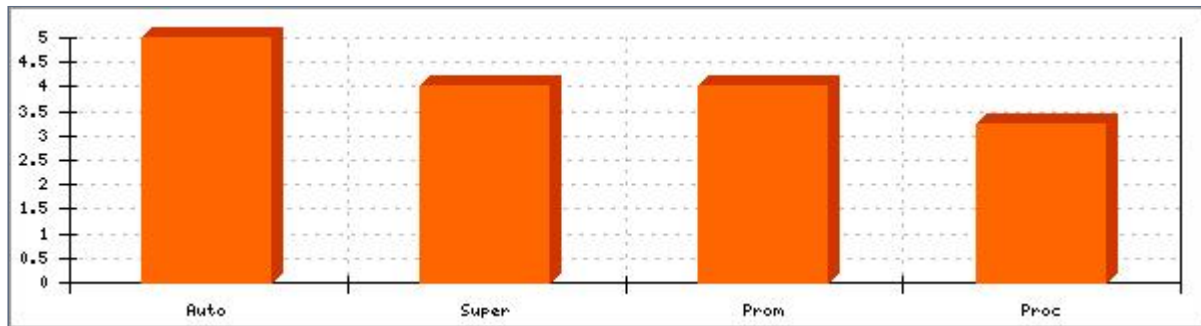
13.- Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.27



14.- Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad. (4.00)

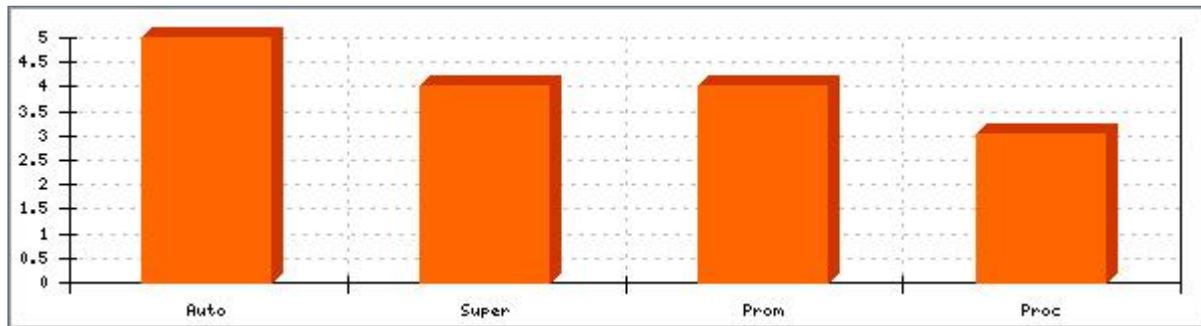
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.25



EMPOWERMENT

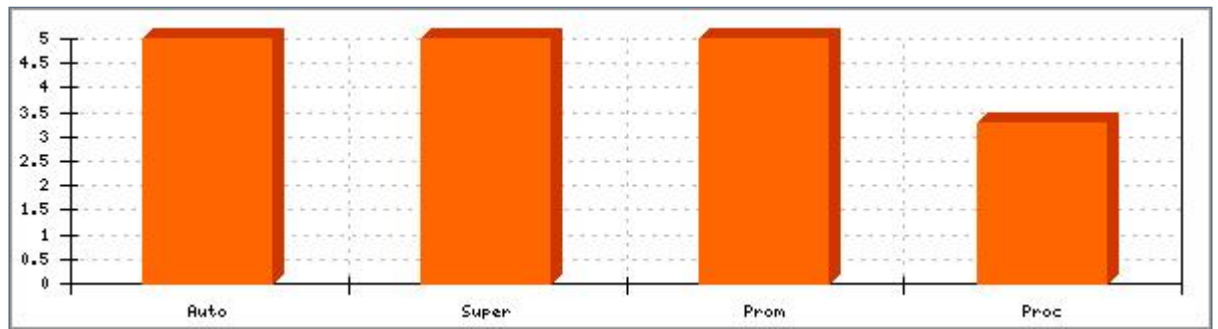
15.- Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.04



16.- Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.27



17.- Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.32



IMPACTO E INFLUENCIA

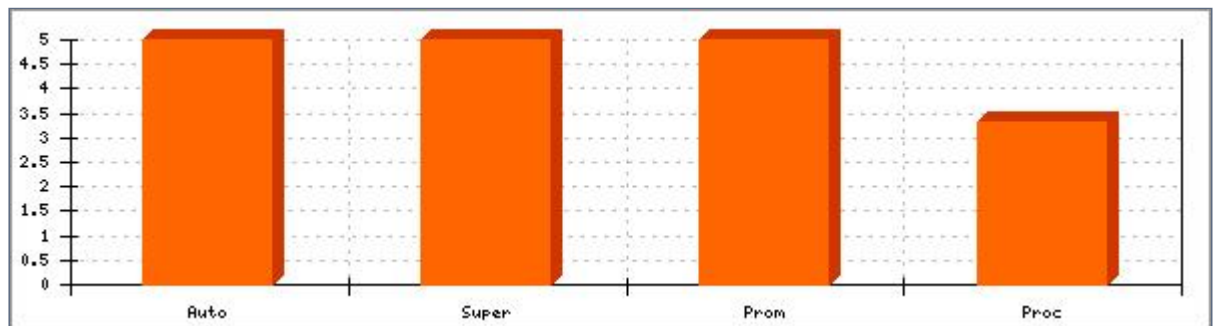
18.- Sus propuestas evidencian el conocimiento de los productos y servicios de la empresa; así como de las necesidades de los clientes (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.38



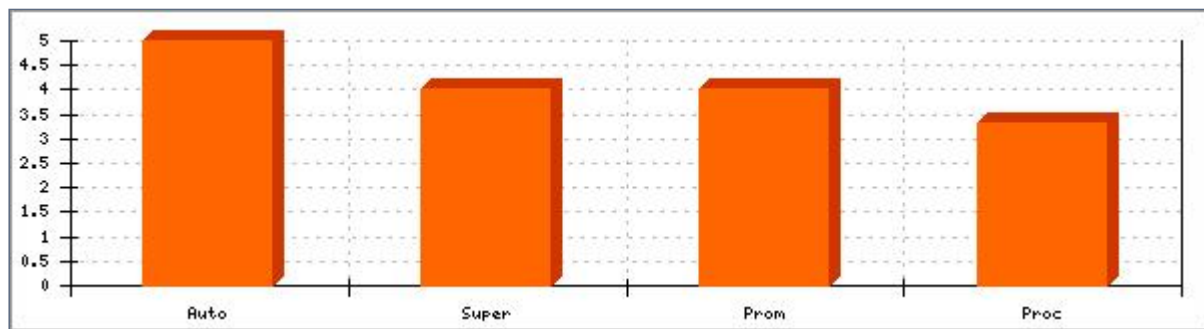
19.- Logra convencer a su interlocutor al plantear opiniones consistentes apoyadas en su experiencia y conocimiento técnico. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.30



20.- Se muestra dinámico al interactuar con su interlocutor, logrando mantener su atención en todo momento con casuística referente al tema (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.32



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

21.- Fortalece las relaciones con sus clientes y proveedores dándole un trato personalizado. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.38



22.- Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.04



23.- Genera y participa de reuniones y eventos que le permitan establecer contacto con personas influyentes o posibles socios estratégicos dentro y fuera de la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.05



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

JEFATURA 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Promueve y motiva al equipo para lograr los objetivos comunes	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Genera armonía y adecuadas relaciones entre las personas, fomentando los valores organizacionales	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Realiza un trato personalizado por cada cliente, utilizando diversos recursos para fidelizarlo y generar relaciones a largo plazo	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Compromete su disponibilidad total con el cliente, otorgándole medios para contactarlo y espacios para atenderlo.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Expresa con entusiasmo los logros alcanzados y anima el progreso.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se reúne periódicamente con el equipo o su líder para revisar el progreso de los objetivos y plantear acciones que permitan alcanzarlos con eficiencia.	100.00%
(LIDERAZGO) Se mantiene actualizado sobre los perfiles profesionales de su equipo mediante la organización de la información (experiencia, formación, competencias, logros, etc.) para asignar o reasignar roles y funciones.	100.00%
(LIDERAZGO) Asigna prioridades al equipo y los apoya para conseguir los recursos necesarios que faciliten el logro de los objetivos.	100.00%
(LIDERAZGO) Promueve una eficiente comunicación y coordinación en su equipo mediante reuniones frecuentes que estimulen el intercambio de ideas e información.	100.00%
(EMPOWERMENT) Incentiva a las personas a mejorar en su trabajo y en su desempeño habitual.	100.00%
(IMPACTO E INFLUENCIA) Logra convencer a su interlocutor al plantear opiniones consistentes apoyadas en su experiencia y conocimiento técnico.	100.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Fortalece las relaciones con sus clientes y proveedores dándole un trato personalizado.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Impulsa actividades que fortalecen los vínculos de confianza con todos los miembros de su equipo.	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Asume la solución de los problemas, reclamos o quejas de su cliente aunque no se encuentren en su unidad o sea su responsabilidad directa.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Logra ejecutar los procesos en el tiempo estimado sin distraerse.	75.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Mantiene un desempeño óptimo a pesar de las dificultades que puedan presentarse.	75.00%
(LIDERAZGO) Motiva a su equipo y busca que se comprometan con sus objetivos personales y de la entidad.	75.00%
(EMPOWERMENT) Entrena en la marcha a las personas de su equipo, deja que realicen la actividad y conversa de todos los aspectos de mejora.	75.00%
(EMPOWERMENT) Reconoce los logros de cada miembro del equipo y los invita a proponer nuevos proyectos en su ámbito de acción.	75.00%
(IMPACTO E INFLUENCIA) Sus propuestas evidencian el conocimiento de los productos y servicios de la empresa; así como de las necesidades de los clientes	75.00%
(IMPACTO E INFLUENCIA) Se muestra dinámico al interactuar con su interlocutor, logrando mantener su atención en todo momento con casuística referente al tema	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Establece alianzas con nuevos socios o clientes internos y externos que aporten ventaja competitiva al negocio.	75.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Genera y participa de reuniones y eventos que le permitan establecer contacto con personas influyentes o posibles socios estratégicos dentro y fuera de la organización.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

JEFATURA 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Objetivos

1 Cumplimiento de meta de ventas

Autoevaluación : 1382 salidas de inventario/1100 unidades presupuesto= 126%

Supervisor :

2 Cumplimiento de Target Agreement con fábrica

Autoevaluación : Bono100%=802USD Bono Real=1191USD 148% LOGRADO

Supervisor :

3 Nivel de inventarios

Autoevaluación : El cambio en el forecast de ventas se dio por directriz de la nueva gestión. No por el manejo de inventarios. Se considera 100%.

Supervisor : A180 cumple 2 de 12 meses A200 cumple 3 de 12 meses CLA180 cumple 3 de 12 meses C180 cumple 4 de 12 meses E200 cumple 2 de 7 meses GLA 200 cumple 2 de 12 meses GLC 250 cumple 0 de 12 meses GLE 400 cumple 4 de 12 meses Se considera que los 3 primeros meses del año registro bajo inventario por acciones comerciales de fin de 2016 y en la preparacion Motor show 2017 se incremento el stock los meses de Ago a Nov

4 Rentabilidad

Autoevaluación : Línea MB inc. Rebates aplicados en IGD - Entregas.

Supervisor : 19.9/19

Feedback

JEFATURA 1 - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC- EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: 2018-02-26

Comentarios del Evaluado:

Se empoderará al equipo a cargo. Se revisará indicador de inventarios.

Fecha: 2018-02-27

Comentarios del Jefe:

Feedback realizado

EVALUADO

EVALUADOR

