# **Datos Personales**

# ANALISTAS - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC-

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

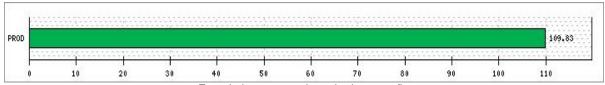
No. Identificación :	44529543
Nombres :	JUAN JOSE
Apellidos :	CALERO HUERTA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género:	
Estado Civil :	
Agencia:	ARRIOLA
Departamento :	GERENCIA DE EXPERENCIA DE CLIENTES
Cargo:	ANALISTA DE MARKETING CRM
Nivel Jerárquico:	ANALISTAS
Jefe Inmediato :	GUILLERMO MANUEL GONZALES GIL
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

# **Resumen General**

## ANALISTAS - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 -OC-EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



Excede las expectativas de desempeño

Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO Desempeño Excepcional	16.66%	4.67	5.00	5.00
FOCO EN EL CLIENTE Excede las expectativas de desempeño	16.66%	4.33	4.33	4.33
ORIENTACIÓN A RESULTADOS Excede las expectativas de desempeño	16.66%	4.33	4.33	4.33
4 COMUNICACIÓN EFECTIVA Desempeño Excepcional	16.66%	4.75	5.00	5.00
5 EFICIENCIA OPERATIVA Excede las expectativas de desempeño	16.66%	4.50	4.50	4.50
6 PENSAMIENTO ANALÍTICO Excede las expectativas de desempeño	16.70%	4.33	4.33	4.33
			Promedio :	4.58
Promedio en Porcentaje :			111.66%	

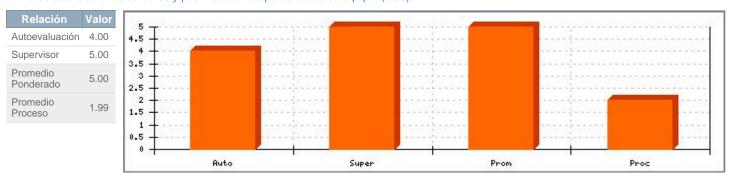
	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Análisis de Campañas de Marketing Cumple las expectativas de desempeño	40%	100.00	100.00	100.00
2	Completitud BD: Atributos de Marketing Autos Desempeño Excepcional	10%	82.00	120.00	120.00
3	Completitud BD: Atributos de Marketing VC Desempeño Excepcional	10%	94.00	120.00	120.00
4	Cumplimiento de días acumulados de vacaciones Cumple las expectativas de desempeño	5%	100.00	100.00	100.00
5	Cumplimiento del cronograma general de Experiencia de Clientes Cumple las expectativas de desempeño	15%	100.00	100.00	100.00
6	Datos de contactabilidad (correo ó teléfono ) Vehículos Comerciales Desempeño Excepcional	10%	99.00	120.00	120.00
7	Datos de contactabilidad (correo y teléfono ) Autos Desempeño Excepcional	10%	93.00	120.00	120.00
				Promedio:	108.00
			Promedio e	n Porcentaje :	108.00%

# **Análisis por Pregunta**

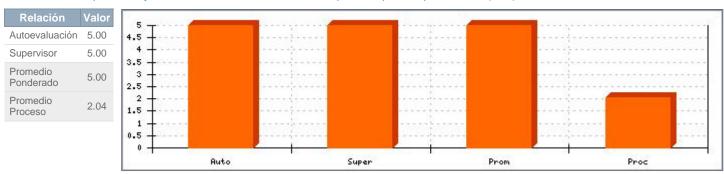
#### ANALISTAS - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 - OC-EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

#### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

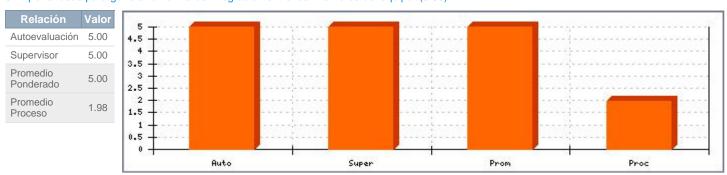
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)



2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que Se lo pidan expresamente. (5.00)



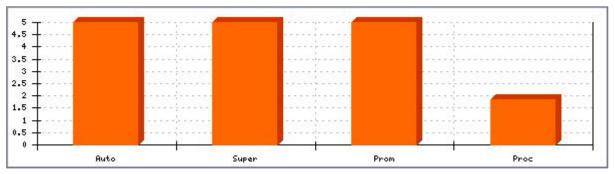
3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (5.00)



# FOCO EN EL CLIENTE

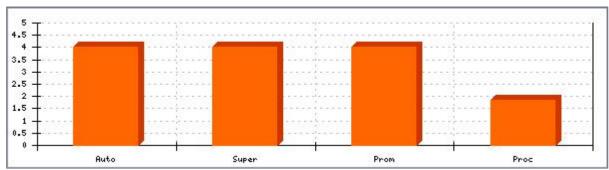
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e intereses. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.85



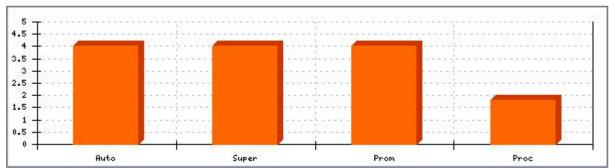
## 5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.86



# 6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (4.00)

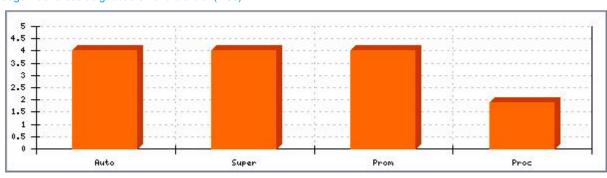
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.82



### ORIENTACIÓN A RESULTADOS

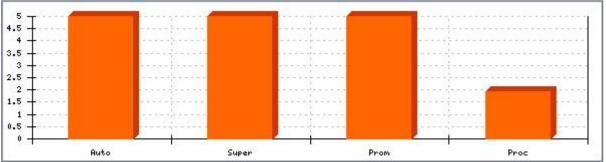
## 7.- Organiza su tiempo según las tareas asignadas en el día a día. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.88



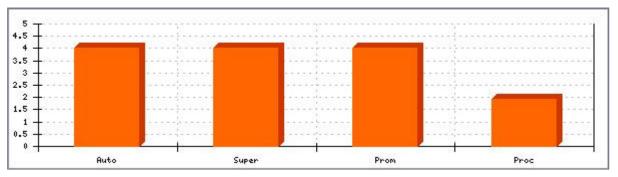
8.- Conoce su plan de trabajo y lo lleva a cabo lo más exacto posible, esforzándose por cumplir con sus estándares de calidad y tiempo. (5.00)





## 9.- Monitorea constantemente sus progresos para asegurarse que cumple con exactitud lo exigido por su jefatura. (4.00)

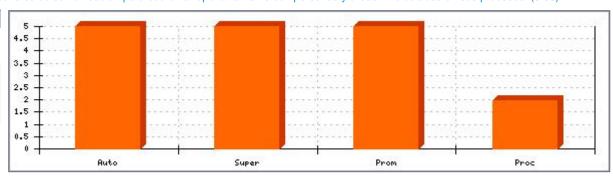
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.91



#### COMUNICACIÓN EFECTIVA

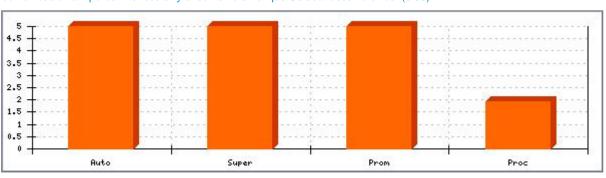
#### 10.- Utiliza diferentes canales de comunicación para coordinar oportunamente con personas y áreas involucradas en sus procesos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.98
	1.98



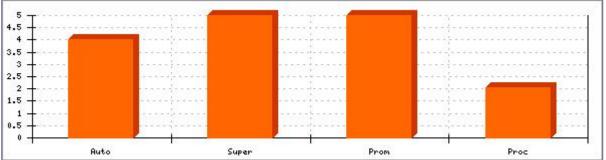
# 11.- Adapta su estilo de comunicación al tipo de interlocutor y al contexto en el que Se está desarrollando. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.91



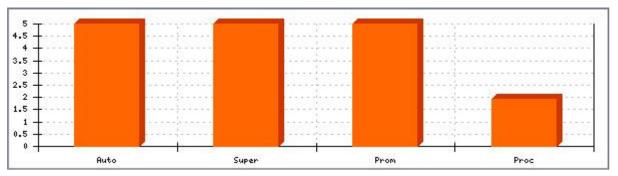
12.- Escucha atentamente a su interlocutor, buscando involucrarse en su problema para darle la información más acertada. (5.00)





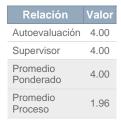
## 13.- Expresa sus desacuerdos sin llegar a la discusión, mostrando apertura para escuchar otros puntos de vista y conciliando acuerdos. (5.00)

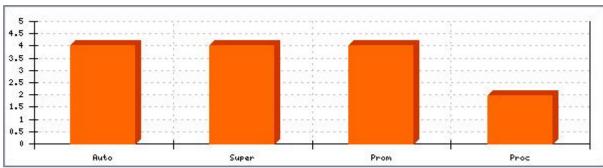
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.94



#### EFICIENCIA OPERATIVA

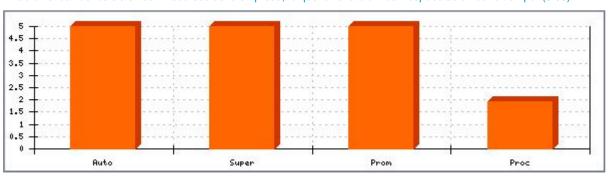
#### 14.- Conoce las normas internas y procesos que exige la organización y las relaciona con sus actividades, evitando los reprocesos. (4.00)



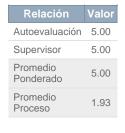


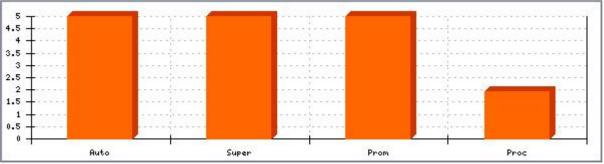
## 15.- Se destaca por la utilización eficaz de los sistemas Y recursos de la empresa, lo que lo lleva a brindar respuestas en corto tiempo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	1.91

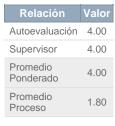


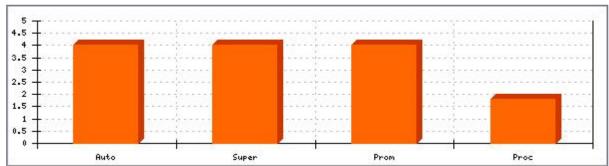
16.- Es detallista observando los pasos importantes de la transacción sin perder la rapidez en su proceso. (5.00)





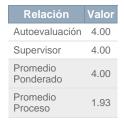
17.- Identifica los elementos que lo llevan a desperdiciar tiempo en sus actividades y en las del equipo, tomando acciones para ser mas eficiente. (4.00)

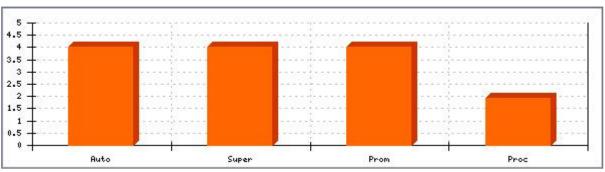




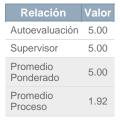
#### PENSAMIENTO ANALÍTICO

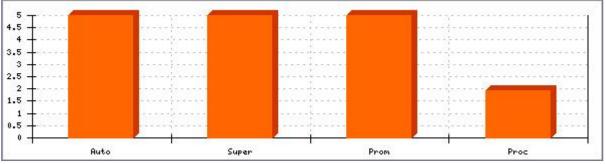
# 18.- Analiza situaciones de mediana complejidad, logrando reconocer y priorizar sus componentes así como identificar relaciones de causa ? efecto. (4.00)





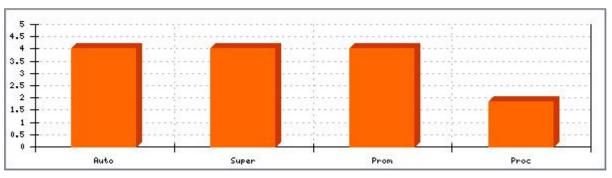
# 19.- Obtiene información de diferentes escenarios a fin de realizar un análisis integral y definir el real impacto que tendrían en la organización. (5.00)





20.- Segmenta la información y genera informes detallados y precisos para la toma de decisiones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	1.85



#### **Comentarios**

#### ANALISTAS - EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2017 - OC-EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

# Comentarios de Indicadores y Metas

1 Análisis de Campañas de Marketing

Autoevaluación:

Supervisor: Se sugiere realizar presentaciones mensuales y proponer campañas cada vez más efectivas.

2 Completitud BD: Atributos de Marketing Autos

Autoevaluación:

Supervisor: Se obtuvo 82% de completitud de los atributos indicados, lo cual excede la meta de 75%.

3 Completitud BD: Atributos de Marketing VC

Autoevaluación:

Supervisor: Se obtuvo 94% de completitud de los atributos indicados, lo cual excede la meta de 85%.

4 Cumplimiento de días acumulados de vacaciones

Autoevaluación:

Supervisor: Conforme. Ya programó vacaciones para no sobre pasar los 22 días.

5 Cumplimiento del cronograma general de Experiencia de Clientes

Autoevaluación:

**Supervisor:** Se cumple con cronogramas de proyectos relacionados a CRM.

6 Datos de contactabilidad (correo ó teléfono ) Vehículos Comerciales

Autoevaluación:

Supervisor: Se obtuvo 99% de completitud de datos de contactabilidad (al menos uno entre teléfono y correo), lo cual excede la meta

de 90%.

7 Datos de contactabilidad (correo y teléfono ) Autos

Autoevaluación:

Supervisor: Se obtuvo 93% de completitud de datos de contactabilidad, lo cual excede la meta de 80%.

