

Introducción

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el hasta el

Datos Personales

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

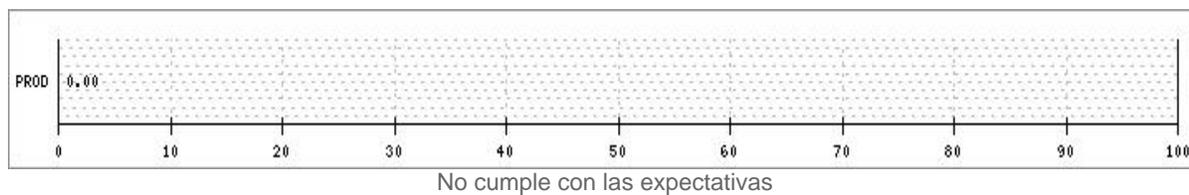
| | |
|-----------------------|-------------------------|
| No. Identificación : | 1708305139 |
| Nombres : | MONICA CECILIA |
| Apellidos : | PARRA |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | -- |
| Estado Civil : | -- |
| Agencia : | RECREO |
| Departamento : | COMERCIAL |
| Cargo : | ASESOR COMERCIAL SENIOR |
| Nivel Jerárquico : | ASESORES COMERCIALES |
| Jefe Inmediato : | TANIA VIVIANA CAZAR |
| Área de Estudio : | GENERAL |
| Escolaridad : | GENERAL |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00 |

Peso de las Evaluaciones:

| Relación | Peso | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|--------|-------------|-------------|
| Autoevaluación | 10.00% | 1 | 0 |
| Pares | 30.00% | 2 | 0 |
| Supervisor | 60.00% | 1 | 0 |

Resumen General

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO



| | Competencia | Peso (%) | Autoe | Pares | Super | Prom |
|---------------------------------|---|----------|-------|-------|-------|--------------|
| 1 | ORIENTACIÓN AL LOGRO No cumple con las expectativas | 0.00% | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 2 | TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN) No cumple con las expectativas | 0.00% | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 3 | ORIENTACIÓN AL CLIENTE No cumple con las expectativas | 0.00% | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 4 | NEGOCIACIÓN No cumple con las expectativas | 0.00% | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 5 | RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO) No cumple con las expectativas | 0.00% | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| Promedio : | | | | | | 0.00 |
| Promedio en Porcentaje : | | | | | | 0.00% |

| Objetivo | Peso (%) | Auto | Supe | Prom |
|---------------------------------|----------|------|------|--------------|
| Promedio : | | | | 0.00 |
| Promedio en Porcentaje : | | | | 0.00% |

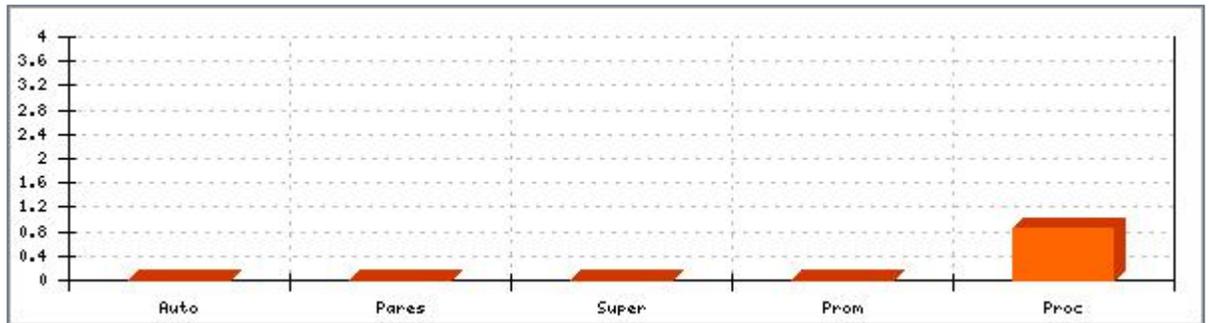
Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

ORIENTACIÓN AL LOGRO

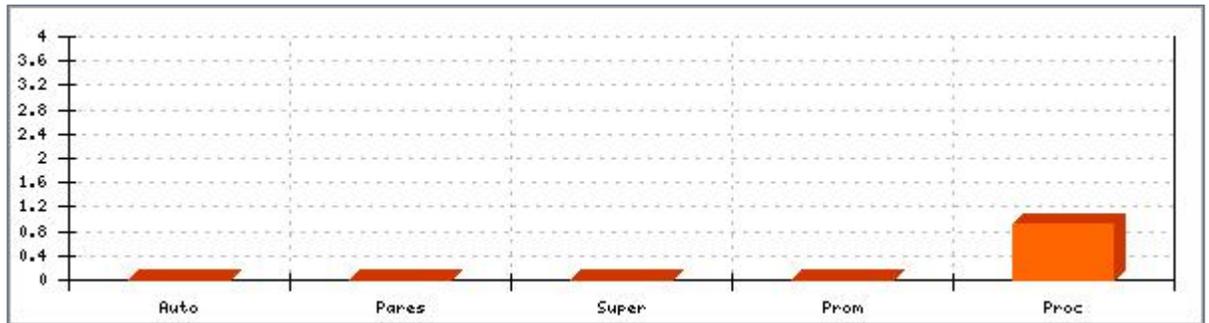
1.- Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.86 |



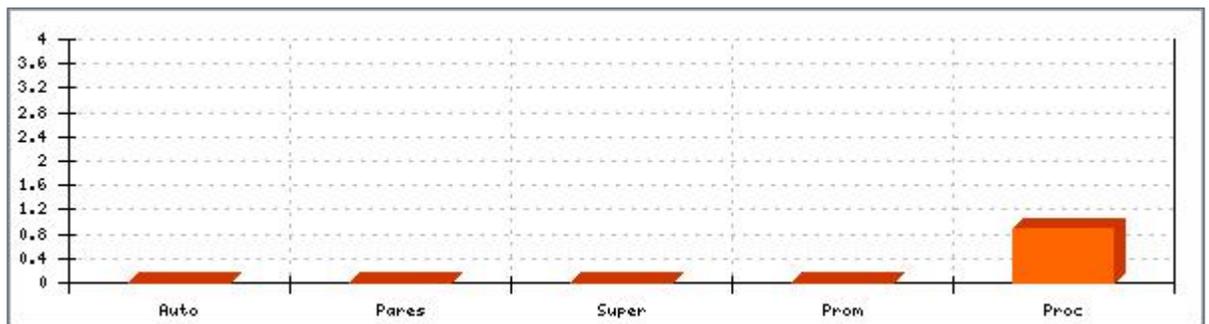
2.- Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.91 |



3.- Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas. (0.00)

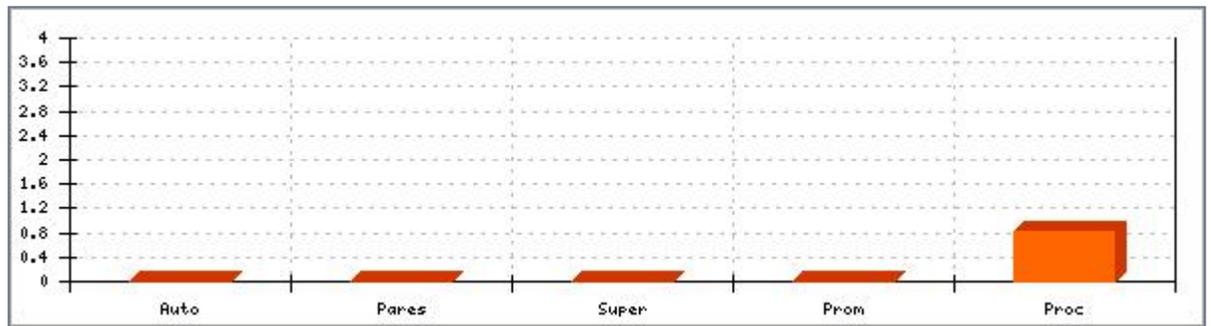
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.87 |



TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)

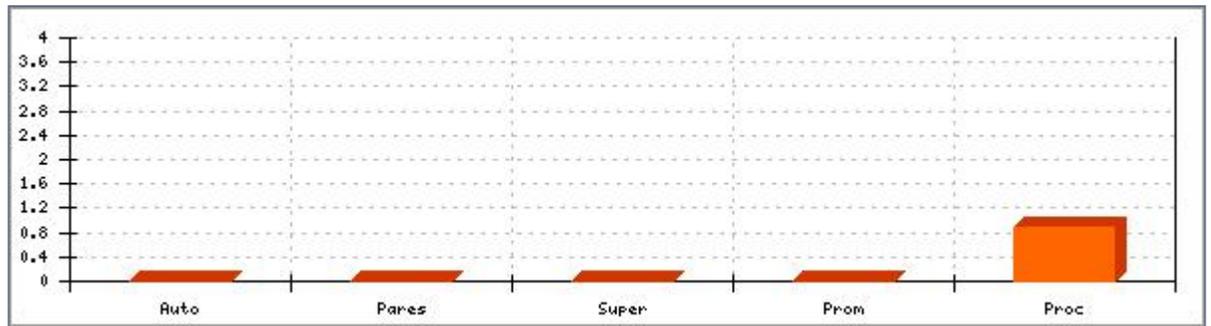
4.- Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.82 |



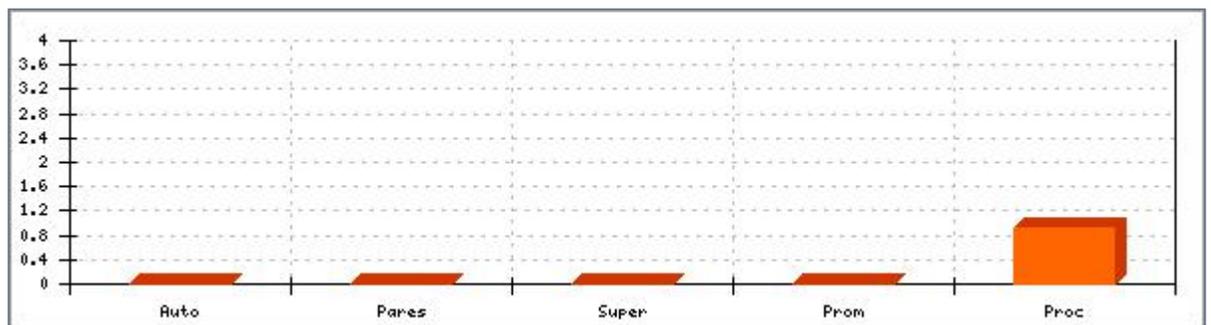
5.- Revisa activamente y analiza la información que recibe. (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.87 |



6.- Articula y comunica sus ideas de forma eficaz. (0.00)

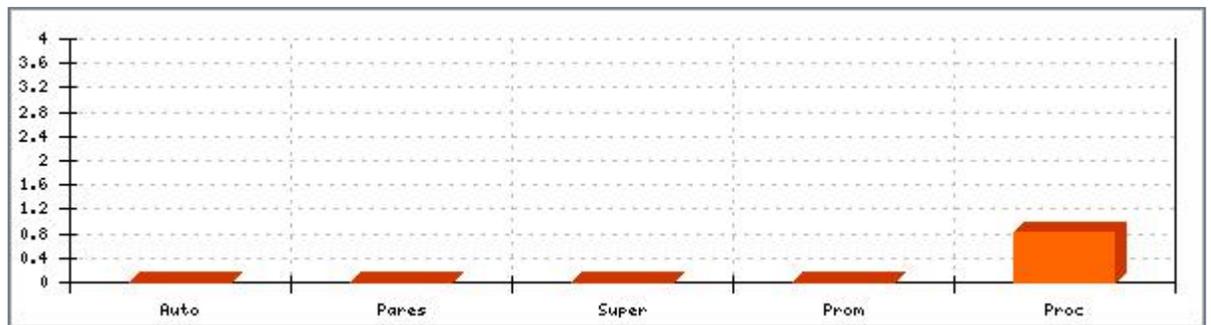
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.91 |



ORIENTACIÓN AL CLIENTE

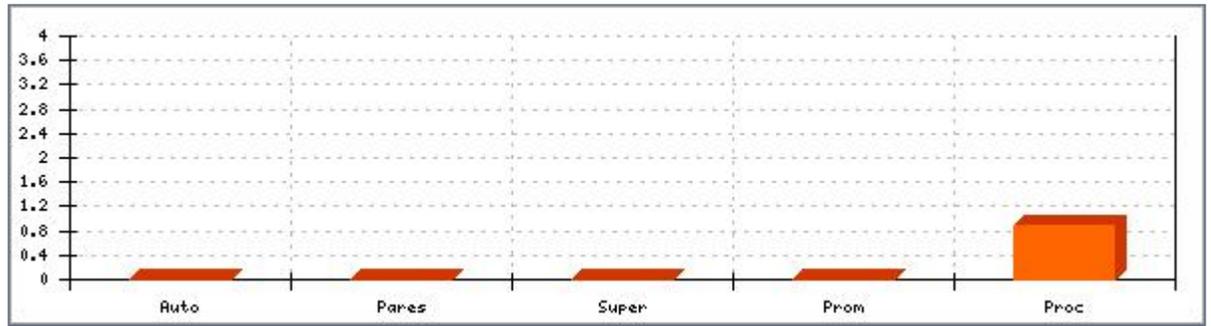
7.- Indaga y comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.81 |



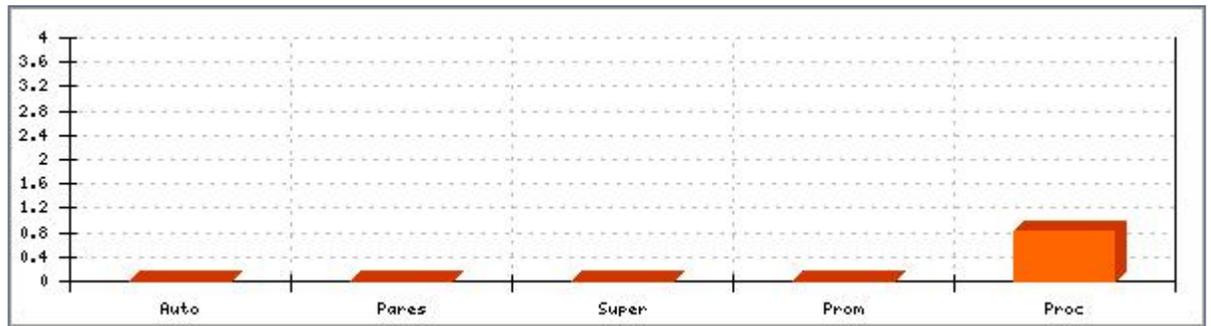
8.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.88 |



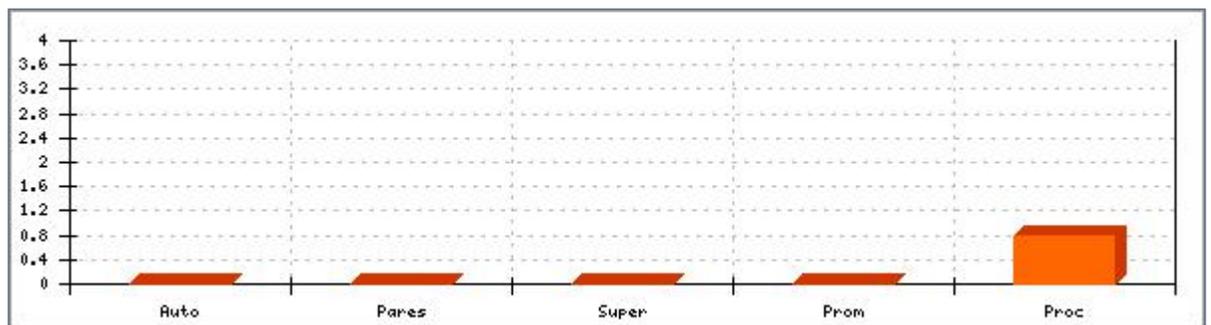
9.- Da seguimiento a las necesidades relacionados con los productos o servicios entregados (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.83 |



10.- Maneja objeciones de forma asertiva (0.00)

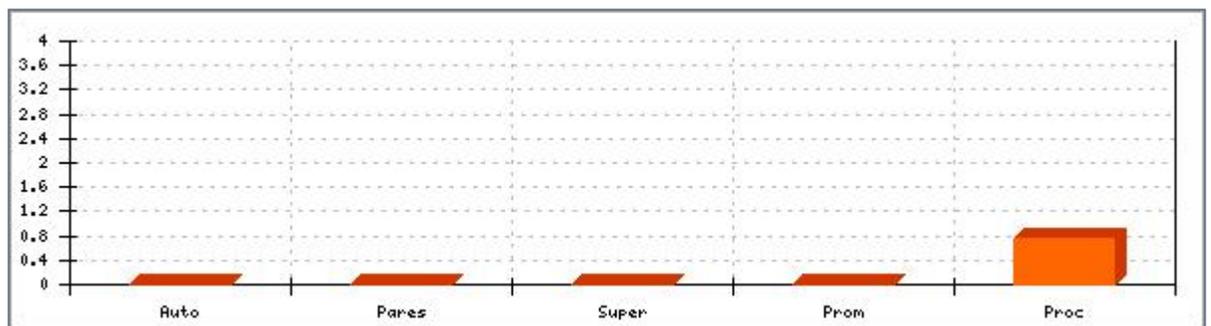
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.80 |



NEGOCIACIÓN

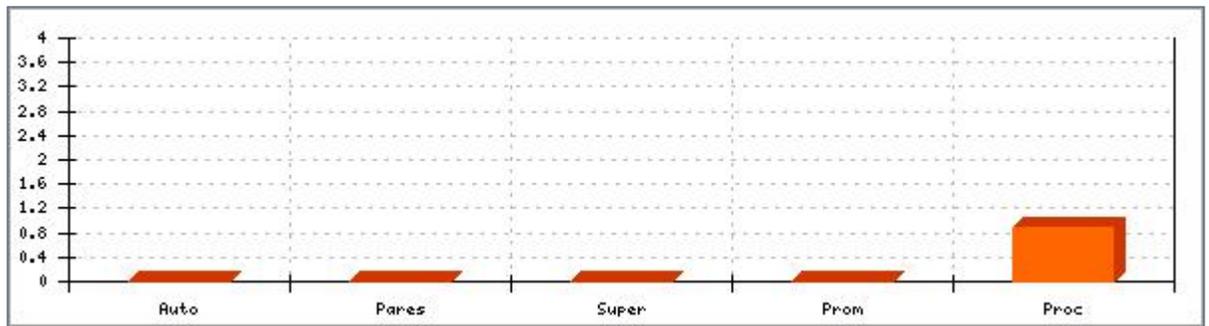
11.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.75 |



12.- Pregunta y ahonda en los puntos de vista, opiniones y argumentos de la otra parte, mencionando beneficios importantes del producto. (0.00)

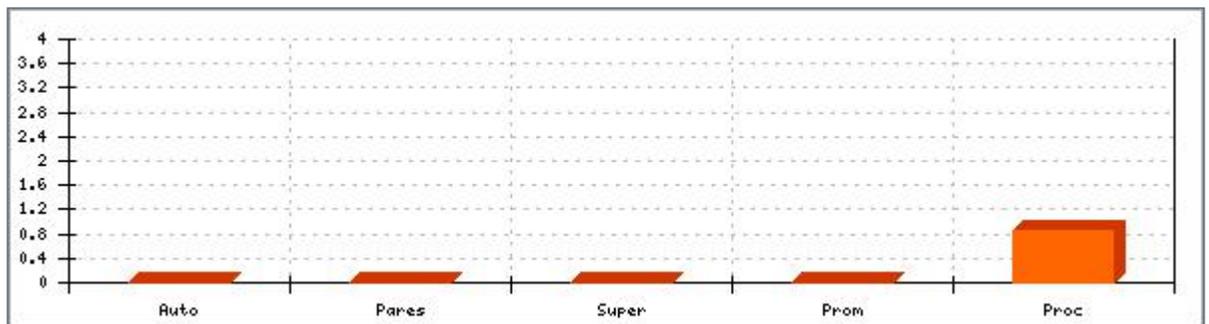
| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.89 |



RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)

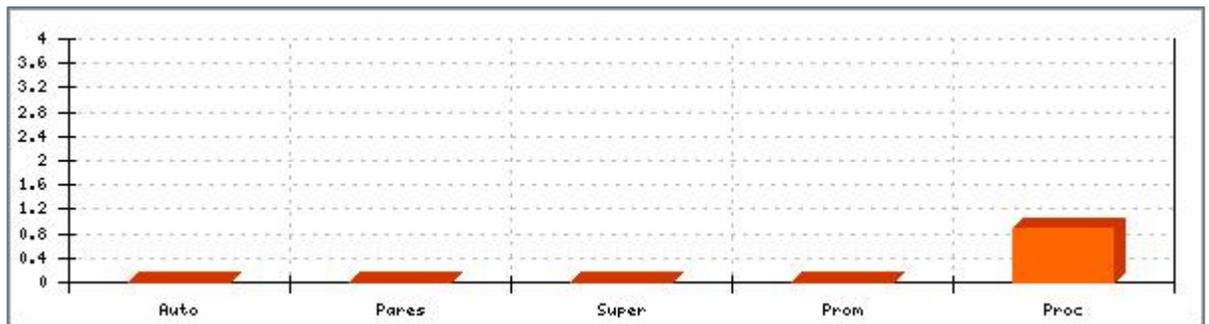
13.- ¿Tiene la habilidad para relacionarse armónicamente con personas (clientes internos y externos)? (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.86 |



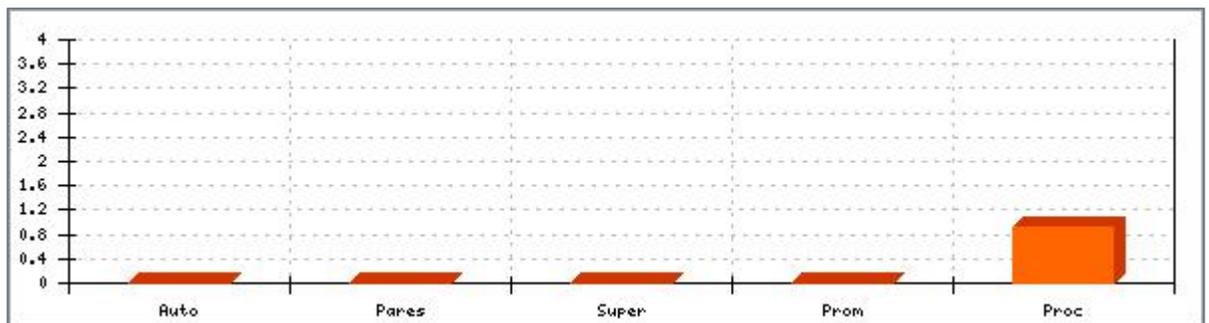
14.- ¿Cuenta con la destreza para integrarse y cooperar con el equipo de trabajo? (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.90 |



15.- Mantiene una relación armónica y respetuosa con Jefes y/o Supervisores? (0.00)

| Relación | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Pares | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.91 |



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales. 0.00%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente. 0.00%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas. 0.00%
- (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos 0.00%
- (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Revisa activamente y analiza la información que recibe. 0.00%
- (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Articula y comunica sus ideas de forma eficaz. 0.00%
- (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Indaga y comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas 0.00%
- (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. 0.00%
- (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Da seguimiento a las necesidades relacionados con los productos o servicios entregados 0.00%
- (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Maneja objeciones de forma asertiva 0.00%
- (NEGOCIACIÓN) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. 0.00%
- (NEGOCIACIÓN) Pregunta y ahonda en los puntos de vista, opiniones y argumentos de la otra parte, mencionando beneficios importantes del producto. 0.00%
- (RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)) ¿Tiene la habilidad para relacionarse armónicamente con personas (clientes internos y externos)? 0.00%
- (RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)) ¿Cuenta con la destreza para integrarse y cooperar con el equipo de trabajo? 0.00%
- (RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)) Mantiene una relación armónica y respetuosa con Jefes y/o Supervisores? 0.00%

Comentarios

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Comentarios de Objetivos

Feedback

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

