

Introducción

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL D EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2019-12-09 06:51:27** hasta el **2019-12-10 15:01:42**

Datos Personales

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL D EVALUACION DE DESEMPEÑO

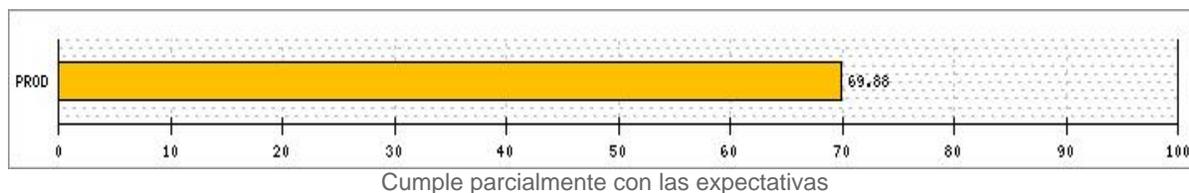
No. Identificación :	40759562
Nombres :	CAROLA MARCELA
Apellidos :	LARCO GIGANTE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	CANADA
Departamento :	GERENCIA DE SEGUROS
Cargo :	COORDINADOR DE SEGUROS
Nivel Jerárquico :	ASESOR
Jefe Inmediato :	GLORIA MARIA TORREBLANCA RECAVARREN
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

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL D EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación hacia el cliente (Cliente Primero) Cumple con las expectativas	20.00%	5.50	5.00	5.00
2	Orientado a la acción Cumple parcialmente con las expectativas	20.00%	5.00	4.50	4.50
3	Integridad y Confianza (Autodisciplina) Cumple parcialmente con las expectativas	20.00%	4.75	4.50	4.50
4	Habilidad para relacionarse con los demás Cumple parcialmente con las expectativas	20.00%	5.00	4.75	4.75
5	Autodesarrollo (Kaizen) Cumple parcialmente con las expectativas	20.00%	4.75	4.50	4.50
Promedio :					4.65
Promedio en Porcentaje :					77.50%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cumplimiento de meta en ventas de seguros vehicular. Desempeño Bajo	40%	35.00	60.00	60.00
2	Cumplimiento de meta en colocación de Renovaciones Pacífico. Cumple con las expectativas	30%	28.00	86.00	86.00
3	Mantener al día cartera de Seguros Desempeño Bajo	30%	25.00	50.00	50.00
Promedio :					64.80
Promedio en Porcentaje :					64.80%

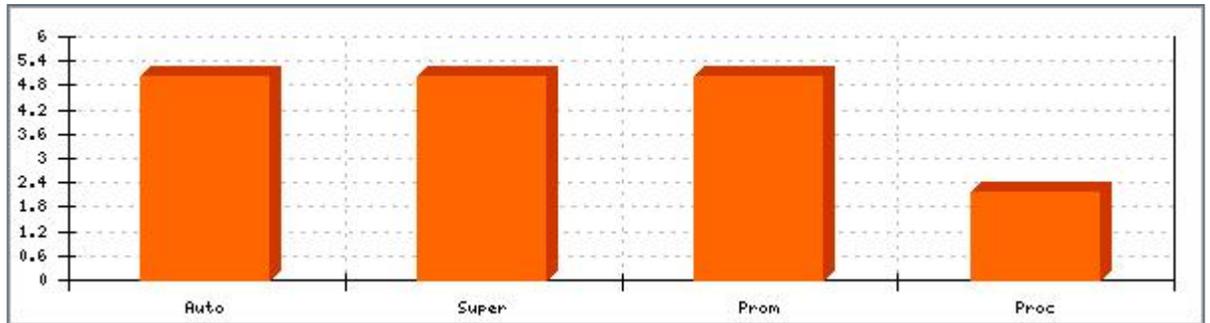
Análisis por Pregunta

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL D EVALUACION DE DESEMPEÑO

Orientación hacia el cliente (Cliente Primero)

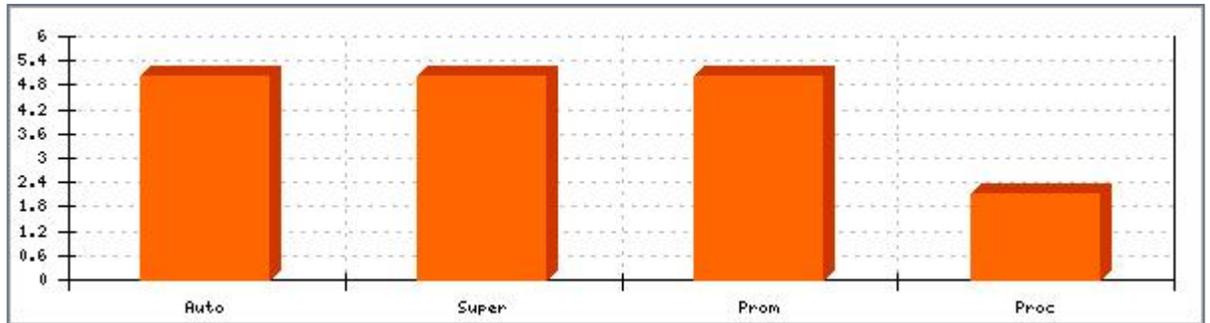
1.- Cumple las expectativas y satisface las necesidades del cliente interno y externo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.16



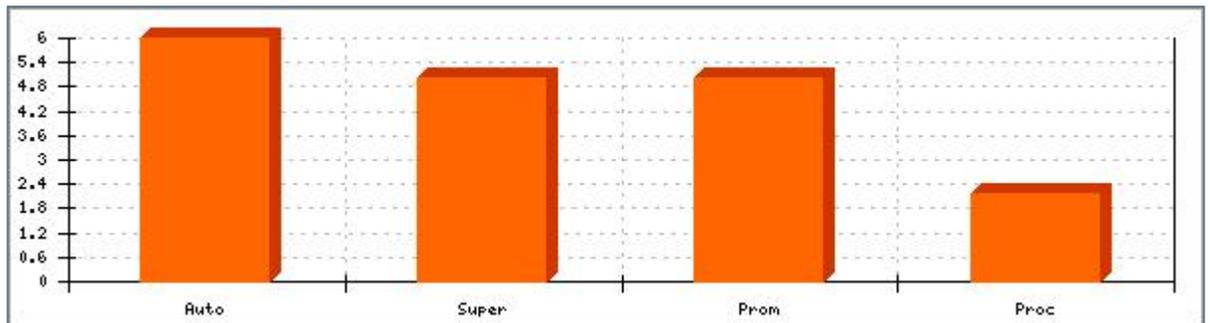
2.- Obtiene información de los mismos clientes internos y/o externos y la utiliza para mejorar el servicio que brinda. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.13



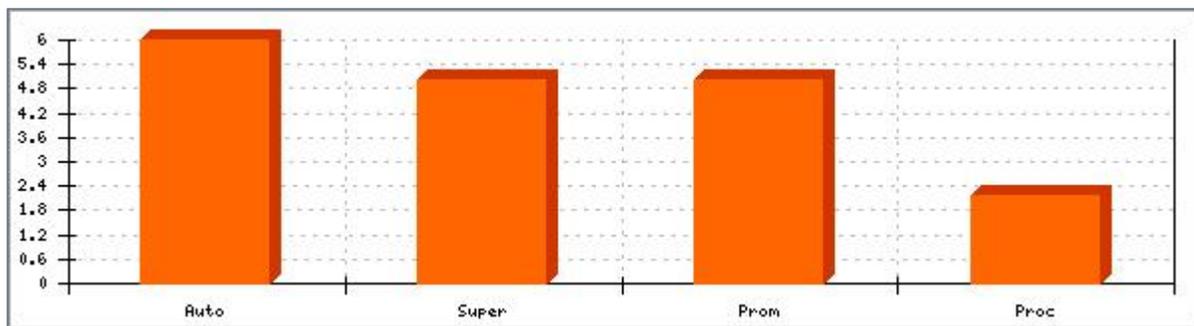
3.- Habla y toma decisiones pensando en el cliente interno y/o externo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	6.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.15



4.- Establece y mantiene excelentes relaciones con los clientes internos y/o externos y logra que ellos le brinden su confianza y respeto. (5.00)

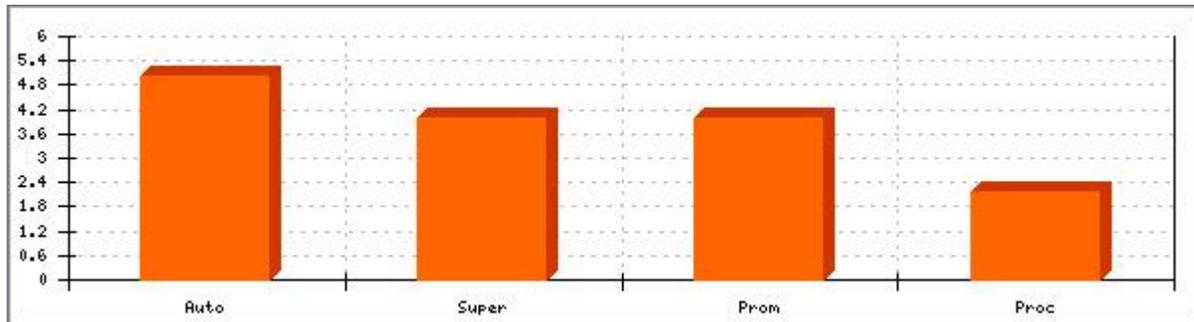
Relación	Valor
Autoevaluación	6.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.17



Orientado a la acción

5.- Trabaja intensamente para lograr sus objetivos de área. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.18



6.- Se plantea metas desafiantes obteniendo resultados que superan las expectativas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.08



7.- Muestra un alto compromiso al hacerse cargo de las metas planteadas. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.17



8.- Analiza los resultados actuales y establece oportunidades de mejora para la siguiente evaluación. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.08



Integridad y Confianza (Autodisciplina)

9.- Asiste puntualmente al trabajo y a las reuniones programadas. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.14



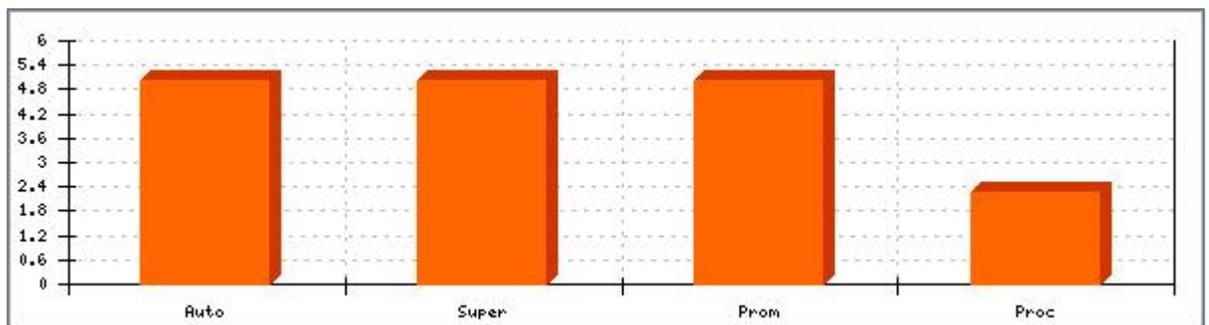
10.- Mantiene siempre un comportamiento adecuado dentro de la empresa, y relación con sus compañeros y/o clientes. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.21



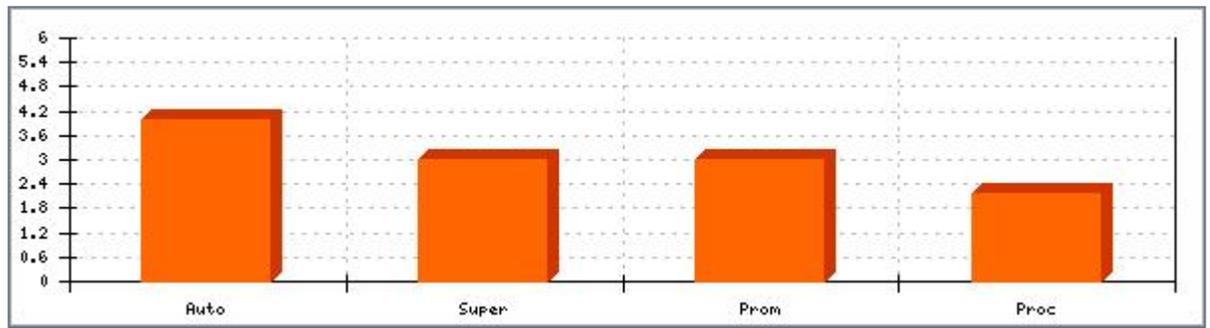
11.- Cumple con las normas y procedimientos que la empresa establece (Compliance). (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.24



12.- Reconoce sus errores y no finge para obtener beneficios personales de la empresa. (3.00)

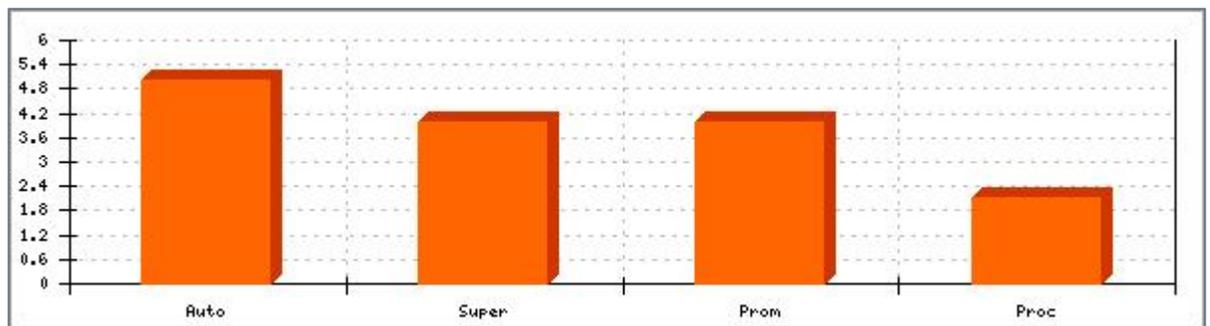
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.17



Habilidad para relacionarse con los demás

13.- Encuentra fácilmente puntos en común y resuelve los problemas para el bien de todo el equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.12



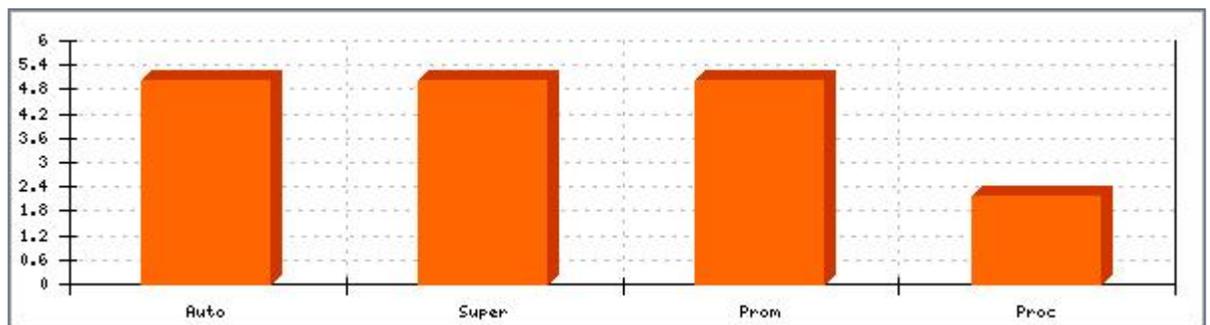
14.- Fomenta un ambiente armónico en el equipo manejando adecuadamente las discrepancias. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.12



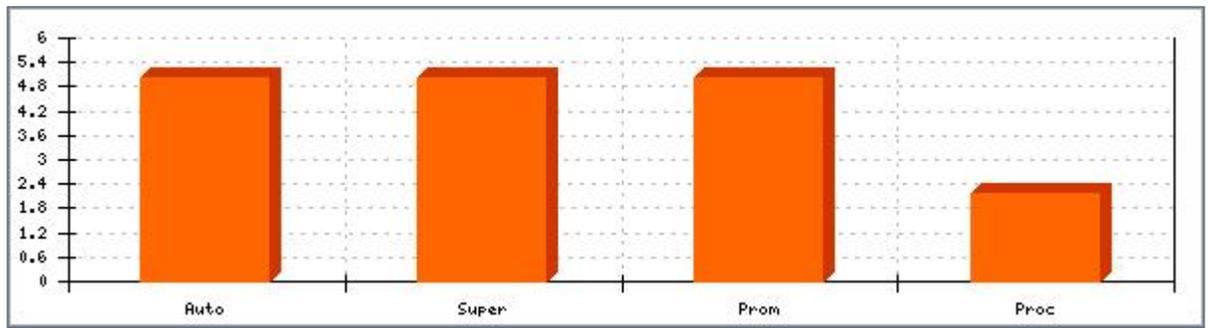
15.- Trabaja en equipo de forma coordinada y coopera activamente con todos los miembros internos y externos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.15



16.- Se muestra dispuesto a priorizar las actividades del equipo antes que las personales. (5.00)

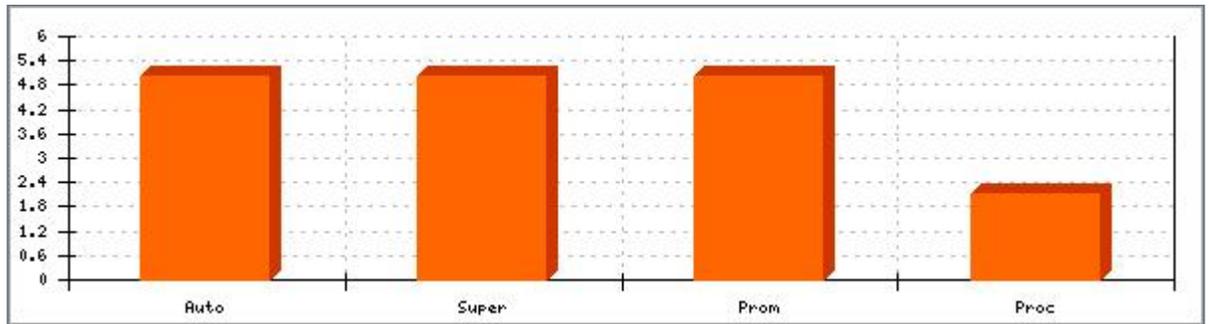
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.17



Autodesarrollo (Kaizen)

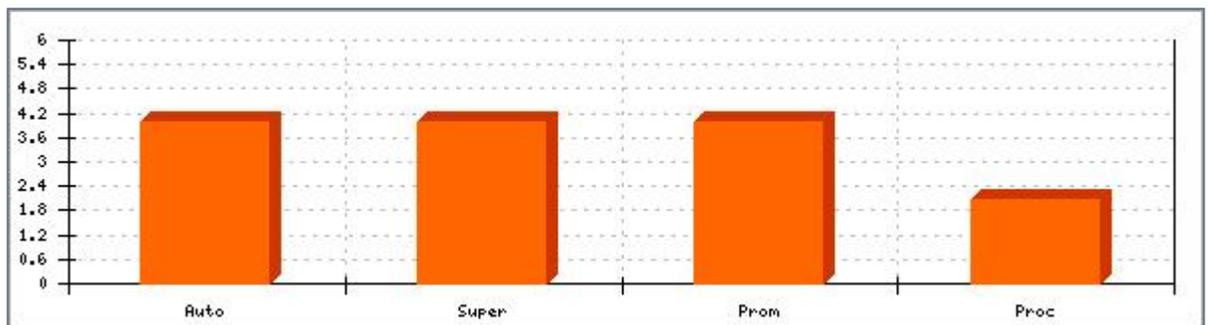
17.- Está dedicada(o) activamente a superarse a nivel profesional y personal. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.13



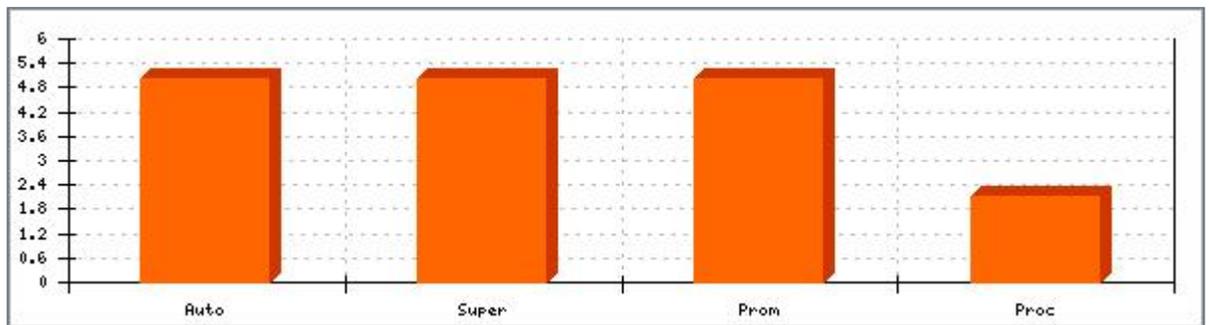
18.- Practica la mejora continua (Kaizen) en las funciones que su puesto requiere con resultados que reflejan un trabajo eficiente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.08



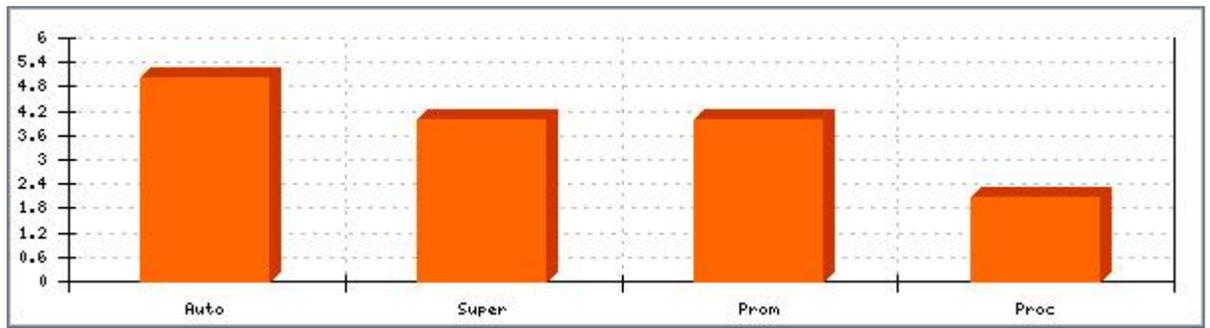
19.- Trabaja para mejorar sus capacidades y competencias. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.11



20.- Identifica y reconoce sus debilidades o limitaciones y se esfuerza por superarlas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.07



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL D EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (Orientación hacia el cliente (Cliente Primero)) Cumple las expectativas y satisface las necesidades del cliente interno y externo. 80.00%
- (Orientación hacia el cliente (Cliente Primero)) Obtiene información de los mismos clientes internos y/o externos y la utiliza para mejorar el servicio que brinda. 80.00%
- (Orientación hacia el cliente (Cliente Primero)) Habla y toma decisiones pensando en el cliente interno y/o externo. 80.00%
- (Orientación hacia el cliente (Cliente Primero)) Establece y mantiene excelentes relaciones con los clientes internos y/o externos y logra que ellos le brinden su confianza y respeto. 80.00%
- (Orientado a la acción) Muestra un alto compromiso al hacerse cargo de las metas planteadas. 80.00%
- (Orientado a la acción) Analiza los resultados actuales y establece oportunidades de mejora para la siguiente evaluación. 80.00%
- (Integridad y Confianza (Autodisciplina)) Asiste puntualmente al trabajo y a las reuniones programadas. 80.00%
- (Integridad y Confianza (Autodisciplina)) Mantiene siempre un comportamiento adecuado dentro de la empresa, y relación con sus compañeros y/o clientes. 80.00%
- (Integridad y Confianza (Autodisciplina)) Cumple con las normas y procedimientos que la empresa establece (Compliance). 80.00%
- (Habilidad para relacionarse con los demás) Fomenta un ambiente armónico en el equipo manejando adecuadamente las discrepancias. 80.00%
- (Habilidad para relacionarse con los demás) Trabaja en equipo de forma coordinada y coopera activamente con todos los miembros internos y externos. 80.00%
- (Habilidad para relacionarse con los demás) Se muestra dispuesto a priorizar las actividades del equipo antes que las personales. 80.00%
- (Autodesarrollo (Kaizen)) Está dedicada(o) activamente a superarse a nivel profesional y personal. 80.00%
- (Autodesarrollo (Kaizen)) Trabaja para mejorar sus capacidades y competencias. 80.00%
- (Orientado a la acción) Trabaja intensamente para lograr sus objetivos de área. 60.00%
- (Orientado a la acción) Se plantea metas desafiantes obteniendo resultados que superan las expectativas. 60.00%
- (Habilidad para relacionarse con los demás) Encuentra fácilmente puntos en común y resuelve los problemas para el bien de todo el equipo. 60.00%
- (Autodesarrollo (Kaizen)) Practica la mejora continua (Kaizen) en las funciones que su puesto requiere con resultados que reflejan un trabajo eficiente. 60.00%
- (Autodesarrollo (Kaizen)) Identifica y reconoce sus debilidades o limitaciones y se esfuerza por superarlas. 60.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL D EVALUACION DE DESEMPEÑO

Comentarios de Objetivos

1 Cumplimiento de meta en ventas de seguros vehicular.

Autoevaluación : Se cumplió con la meta de seguros en las tiendas asignadas, llegando al 90 % en Mitsui Canada, un 80% en Mall Callao y el 50% Surco y Miraflores.

Supervisor : Las ventas han mejorado en Canada y Miraflores, debemos darle mas empuje a las ventas en Surco y el Mall. Podemos empezar con pequeñas Campañitas, que motiven a los vendedores, es tarea para el próximo año en estos patios. Incrementar las visitas de los inplants seria también una buena medida.

2 Cumplimiento de meta en colocación de Renovaciones Pacífico.

Autoevaluación : Se cumplió con la meta de renovaciones a un 28% llegando mensualmente a un promedio entre 45 a 50 renovaciones mensuales.

Supervisor : Nov Oct Set Ago Jul Pacifico 79 56 37 45 El promedio alcanzado en los últimos 5 meses (Jul - Nov), fue de 43 renovaciones, llegando al 86%. No esta mal, pero creo que dedicando mas tiempo a las renovaciones (toda la primera semana de cada mes)podemos colocar mucho mas.

3 Mantener al día cartera de Seguros

Autoevaluación : Se cumplió con el seguimiento de los pagos pendientes de renovaciones de clientes quienes cumplieron en pagar con un menor porcentaje que desistieron del seguro.

Supervisor : Es cierto las cobranzas han mejorado, pero debemos tener como tarea trabajar las posibles anulaciones. De la mano con las Cias de Seguros, podemos exigir que nos envíen esta data, de tal manera que nuestras colocaciones no se vean afectadas por anulaciones.

Feedback

EVALUACION DESEMPEÑO NIVEL D EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2019-12-10

Comentarios del Jefe:

Carola Larco, es una excelente colaboradora, con mucha actitud y siempre dispuesta a aportar ideas que ayuden a mejorar las ventas. El saber reconocer errores en un punto que aun falta trabajar, pero en términos generales es una excelente colaboradora. Su compromiso para el próximo año es incrementar ventas y seguir creciendo profesionalmente.

EVALUADO

EVALUADOR

