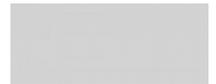




Datos Personales

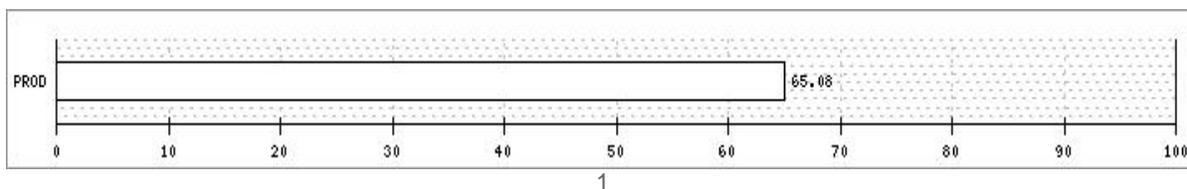
PROCESO DE EVD EVALUACION DE DESEMPEÑO



No. Identificación :	16730969
Nombres :	ARQUIMEDES AVENDAÑO
Apellidos :	PALACIOS
Dirección :	JUAN BUENDIA 240 URB. PATAZCA II ETAPA
Teléfono :	
Celular :	979634479
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	OFICINA NORTE
Departamento :	AGRO VETERINARIA
Cargo :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	REPRESENTANTE TECNICO DE VENTAS
Jefe Inmediato :	FRANCISCO FIGUEROA IZQUIERDO
Área de Estudio :	ING. AGRÓNOMO
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1975-06-07

Peso de las Evaluaciones:

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



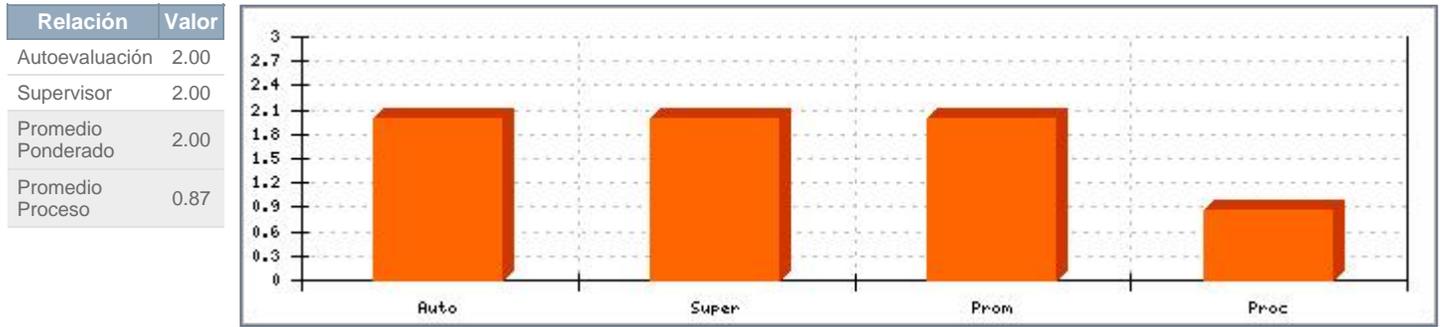
	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
2	Orientación a resultados Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
3	Trabajo en equipo Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
4	Enfoque en personas Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
5	Visión Estratégica Cumple	20.00%	2.00	2.00	2.00
Promedio :					2.00
Promedio en Porcentaje :					66.67%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar la venta del año 2019 por \$ 2'260,000 al 100%	70%	71.50	71.00	71.00
2	Lograr un margen bruto de rentabilidad 56%	10%	47.00	48.00	48.00
3	Lograr una asertividad del 75%	10%	75.00	75.00	75.00
4	Mantener la tasa de morosidad por debajo del 5%	5%	5.00	0.00	0.00
5	Realizar charlas USP - SNI	5%	50.00	30.00	30.00
Promedio :					63.50
Promedio en Porcentaje :					63.50%

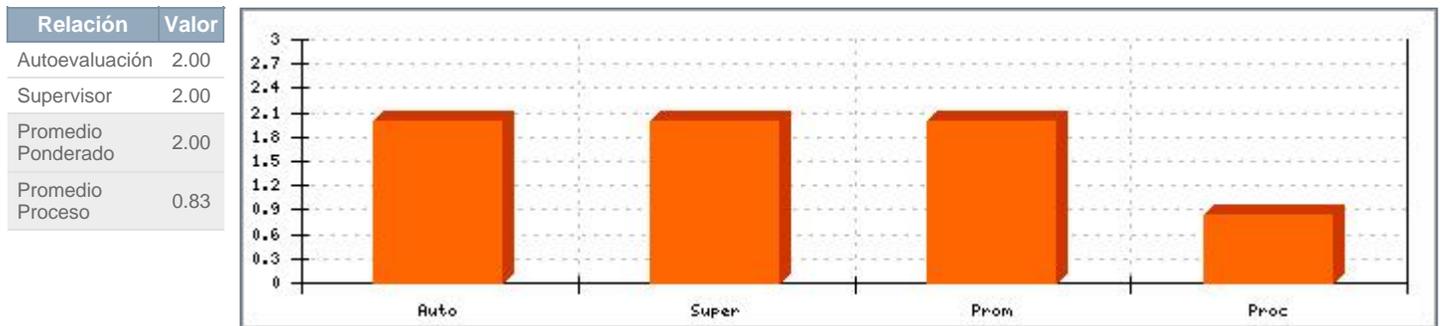


Orientación al cliente

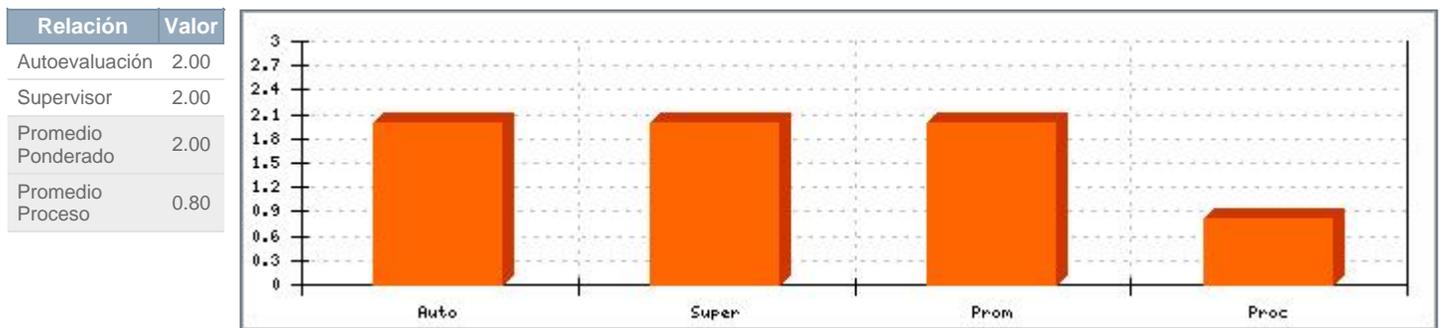
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (2.00)



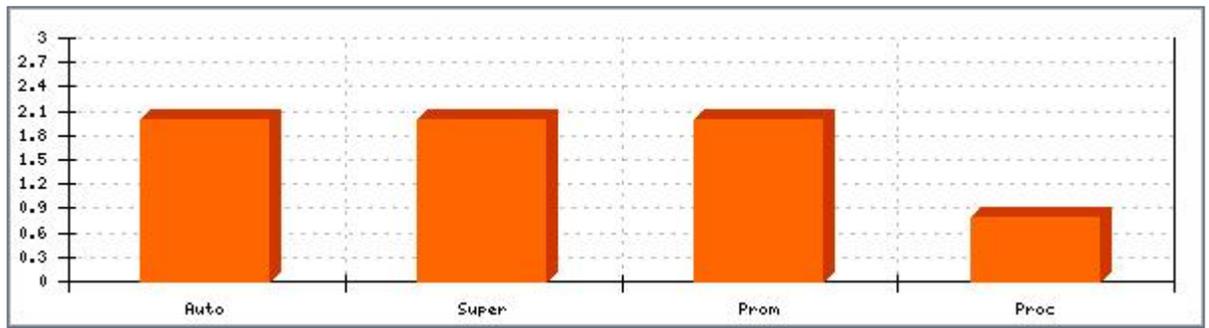
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



Orientación a resultados

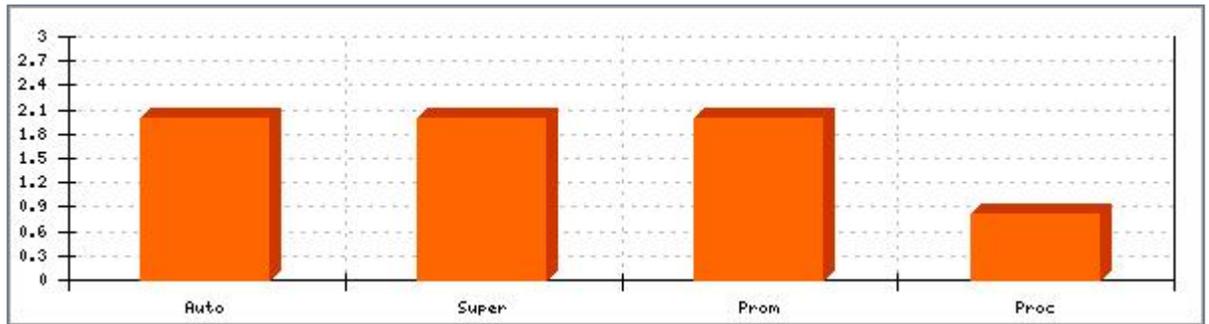
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.78



5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.82



6.- Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo (2.00)

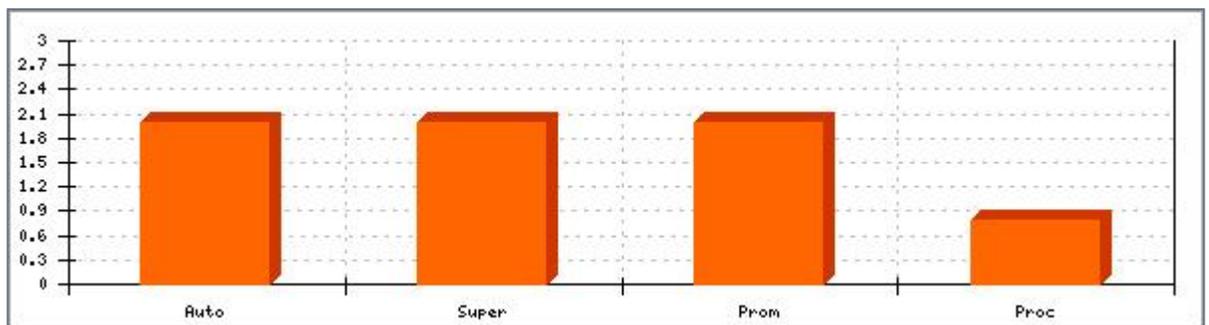
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.79



Trabajo en equipo

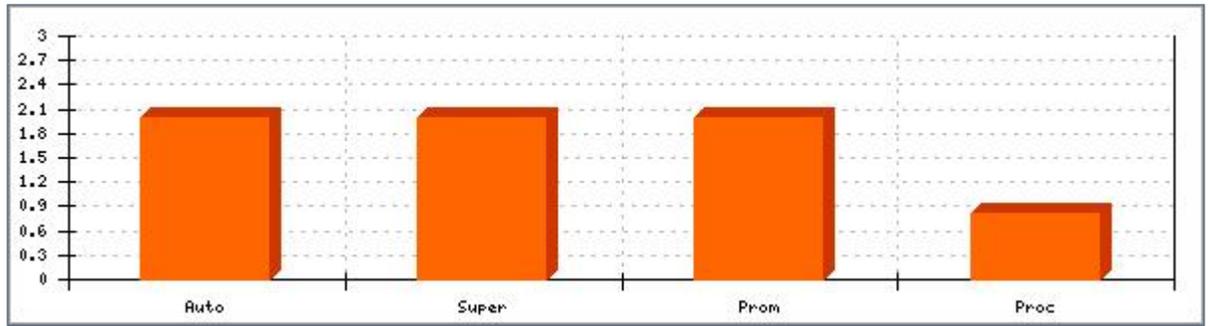
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.79



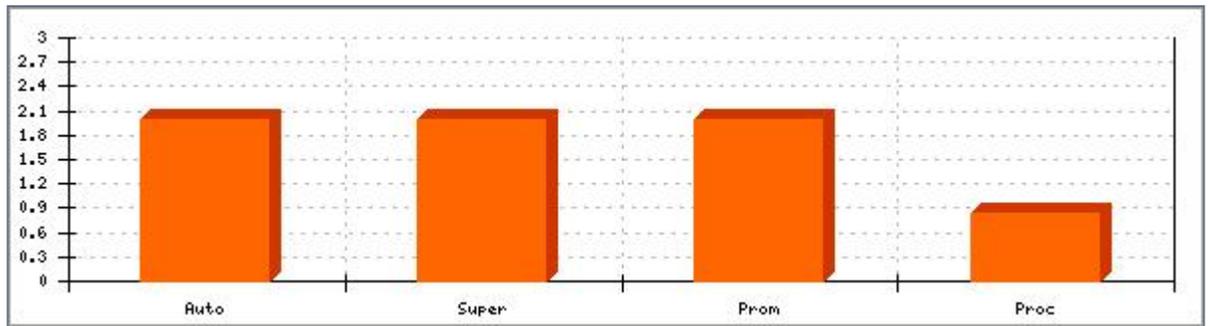
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.81



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (2.00)

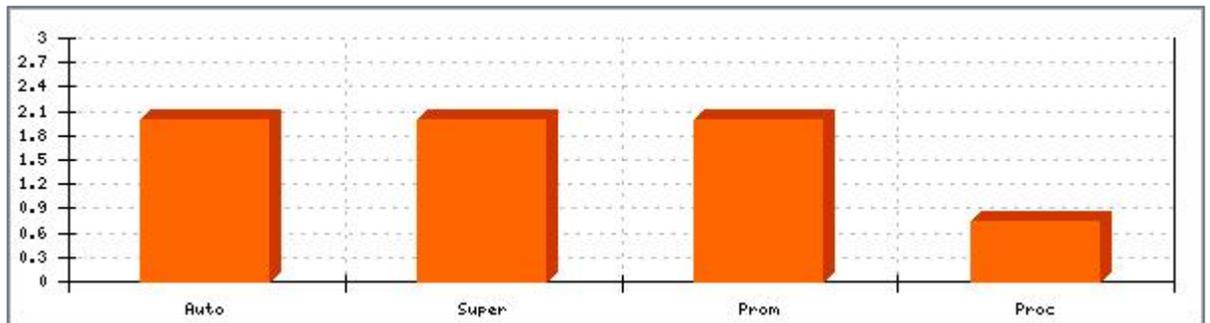
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.83



Enfoque en personas

10.- Desarrolla las Estrategias orientadas a promover el desarrollo personal y profesional, para lograr los objetivos propuestos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.74



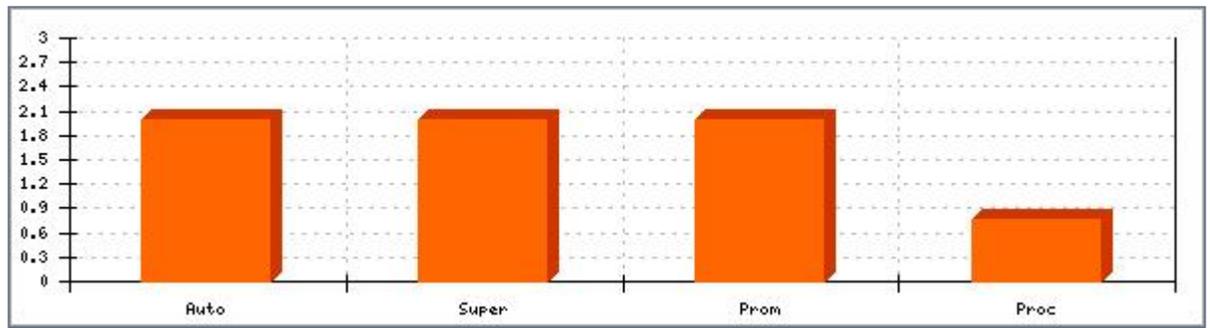
11.- Es cuidadoso ante problemas interpersonales, respetando en todo momento las diferentes posturas de los involucrados. Basa sus opiniones en hechos, no en supuestos y busca en todo momento que prevalezcan las buenas relaciones (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.80



12.- Provee feedback honesto y completo, ayudando a los miembros del equipo a descubrir y hacer crecer sus fortalezas (2.00)

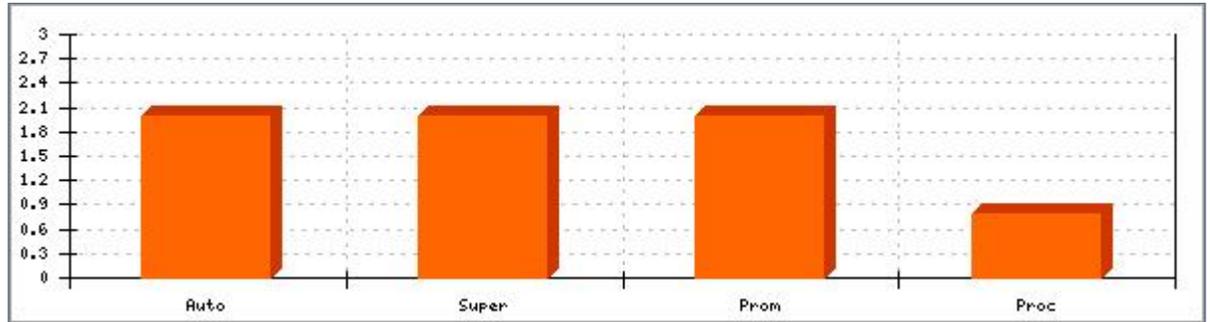
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.77



Visión Estratégica

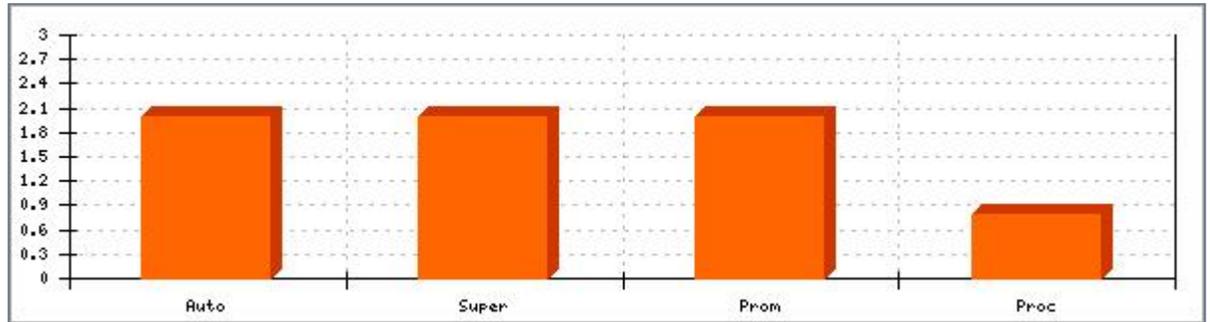
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.79



14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

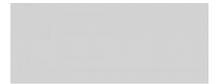
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.79



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergías que aporten a un mejor resultado organizacional. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.81





Comentarios de Objetivos

1 Alcanzar la venta del año 2019 por \$ 2'260,000 al 100%

Autoevaluación : Desde el mes de Julio se fusionó Agroindustrias con el Mercado Tradicional, lo cual nos causó variación en los planes de ventas, no estando de acuerdo a las campañas agrícolas

Supervisor : No se llegó al cumplimiento de la cuota asignada, por : 1.- En la Fusión del Canal tradicional, y Agroindustrias, la cuota que se le asignó a esta zona, fue sumamente alta. 2.- Problemas de disponibilidad de Stocks. 3.- Cambios climáticos. 4.- En la zona se tiene una fuerte competencia, adulteración y productos de contrabando, que merman las ventas.

2 Lograr un margen bruto de rentabilidad 56%

Autoevaluación : Mayor venta de productos Químicos de alta demanda.

Supervisor : Este margen, es aceptable, podría haber sido un poco, pero por la competencia, se ha tenido que regularizar los precios de algunos productos.

3 Lograr una asertividad del 75%

Autoevaluación : Se monitoreó al equipo de Gestores Técnicos y apoyó en las gestiones necesarias.

Supervisor : El equipo que trabajó en esta zona, son conocedores de todo el desarrollo de las diferentes actividades.

4 Mantener la tasa de morosidad por debajo del 5%

Autoevaluación : Se logró realizar las cobranzas de acuerdo a los plazos establecidos tratando de mantener baja morosidad en la zona.

Supervisor : En una zona donde el 95 % de los clientes, sus letras van al banco.

5 Realizar charlas USP - SNI

Autoevaluación : El agricultor está acostumbrado a asistir a reuniones donde le otorgan regalos, lo cual no otorgamos.

Supervisor : Esto no se cumplió a cabalidad, por no contar con materiales de marketing.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Comentario

Estamos pendiente de las necesidades de los clientes, tratando de satisfacer en lo que está a nuestro alcance

Comentario

Tratamos de entregar productos y dar soporte post venta a nuestros clientes

Comentario

Esto se logra estando pendiente de los requerimientos de acuerdo a las campañas de los cultivos en la zona.

Comentario

En vista de la fusión de Agroindustrias y Mercado Tradicional y planes de ventas altos en la zona, estamos superando las expectativas en la zona

Comentario

Proponemos alternativas en cuanto a negociaciones de precios en ciertos mercados para lograr captar ventas en la zona

Comentario

Transmitimos al equipo optimismo para poder consolidar el trabajo

Comentario

Tratamos de entender las necesidades del equipo y dar solución

Comentario

Nuestro trabajo en la zona es en equipo

Comentario

Colaboramos y apoyamos a lograr los planes trazados

Comentario.

SUPERVISOR

Comentario

Conoce la zona y los requerimientos de los clientes con todo su equipo.

Comentario

Estan atentos a la llegada de todo lo facturado.

Comentario

Realizamos evaluaciones permanentes de las diferentes actividades de la zona.

Comentario

Esto se realiza, mediante planificaciones aticipadas a cada mes de ventas.

Comentario

No se escatima tiempos, para poder cumplir con los objetivos.

Comentario

Es un poco preocupante de , por que en algunos casos falta las armas, para el fiel cumplimiento de las ventas.

Comentario

Propician, reuniones de coordinación, para esclarecer temas de malos entendidos.

Comentario

Festejan, los éxitos, en unión de todo el equipo.

Comentario

Siempre esta atento a resolver los problemas y brindando todo de si, en bien de toda la zona.y el equipo.

Comentario.

Aunque falta un poco mas en desarrollar estrategias, pero hacen todo lo posible por generarlas y cumplir.

Comentario

Siempre, tienen la particularidad de afrontar los problemas con la mejor calma posible.

Comentario

Su orientación, esta al mejor desarrollo de su equipo, tanto en bien personal, como de la empresa.

Comentario.

La experiencia que se tiene de este negocio, es que cada dia se lucha y se orienta mas a la empresa con una mejor visión.

Comentario.

Conoce el rol de su desempeño y siempre orientado al éxito, personal y de la Empresa.

Comentario.

Esto es un punto que le faltaría trabajar mas, para mejorar eficientemente, todo el desarrollo de la Empresa en esta zona.

