



## Datos Personales

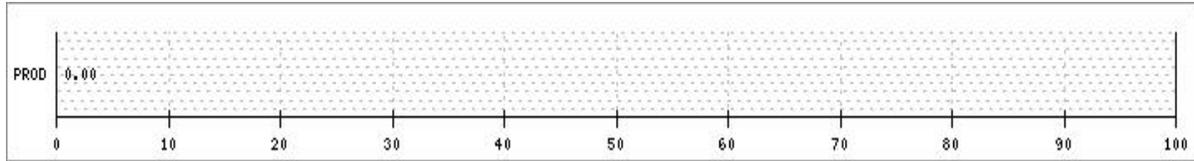
### PROCESO DE EVD EVALUACION DE DESEMPEÑO



No. Identificación :	02621843
Nombres :	JOSE LUIS
Apellidos :	FLORES ATIAJA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	OFICINA NORTE
Departamento :	AGRO VETERINARIA
Cargo :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	GESTOR TECNICO COMERCIAL
Jefe Inmediato :	FRANCISCO FIGUEROA IZQUIERDO
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	0



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	20.00%	1.67	0.00	0.00
2	Orientación a resultados --	20.00%	2.00	0.00	0.00
3	Trabajo en equipo --	20.00%	2.00	0.00	0.00
4	Enfoque en personas --	20.00%	2.00	0.00	0.00
5	Visión Estratégica --	20.00%	2.00	0.00	0.00
				<b>Promedio :</b>	<b>0.00</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>0.00%</b>

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Asertividad --	10%	95.00	0.00	0.00
2	Charlas USP - SNI --	5%	90.00	0.00	0.00
3	Margen Bruto --	10%	80.00	0.00	0.00
4	Morosidad --	5%	90.00	0.00	0.00
5	Presupuesto de ventas --	70%	90.00	0.00	0.00
				<b>Promedio :</b>	<b>0.00</b>
				<b>Promedio en Porcentaje :</b>	<b>0.00%</b>



## Comentarios de Objetivos

### 1 Asertividad

**Autoevaluación :** Con nuestro representante técnico, tenemos un buen apoyo para con los clientes .Esto nos facilita, porque los clientes se sienten mas apoyados, y por lo tanto el apoyo es recíproco. Y con respecto a los asesores, la misma situación.

**Supervisor :**

### 2 Charlas USP - SNI

**Autoevaluación :** Esto es importante, porque estamos ayudando a mejor uso de los productos con el apoyo de INIA.

**Supervisor :**

### 3 Margen Bruto

**Autoevaluación :** En ambas cadenas, contar con los stocks de los productos, como también realizar las negociaciones bien ejecutadas, osea precios y/o descuentos. Todo esto, especialmente con los productos MFN.

**Supervisor :**

### 4 Morosidad

**Autoevaluación :** Con estos clientes, debe mejorarse las visitas tanto en la tienda como en campo. Así, por ejemplo cuando presenta una anomalía climatología, tenemos que estar atentos para el apoyo más perenne.

**Supervisor :**

### 5 Presupuesto de ventas

**Autoevaluación :** En este semestre, se venderá los productos que tienen mayor demanda en esa etapa, y de acuerdo a la fenología de cada cultivo. Lógicamente con tener los stocks de los productos que mayor demanda tienen.

**Supervisor :**

## Comentarios de Competencias

### AUTOEVALUACIÓN

#### Comentario

Las capacitaciones constantes como la de ESAM, nos ha ayudado mejorar el trato, como estrategias, para con nuestros clientes.

#### Comentario

El servicio o trabajo que realizamos es, de acuerdo a las necesidades del cultivo y a la solicitud del cliente.

#### Comentario

Lógicamente que no, porque no sería ético de nuestra parte.

#### Comentario

Realizamos el mejor trato posible para ellos, esto en asesoría, investigación y capacitaciones.

#### Comentario

Lógicamente que lo hacemos, esto por ejemplo en cursos y visitas de nuestros asesores a las Agro industrias.

#### Comentario

Para todo esto estamos preparados, y los resultados se están viendo con los planes de venta.

#### Comentario

Con la experiencia que tenemos, nos mantenemos en constante comunicación con las áreas de créditos y cobranzas, recursos humanos, marketing, etc.

#### Comentario

El equipo de Piura, nos sentimos unidos y con una amplia comunicación para poder ejecutar algo.

#### Comentario

Definitivamente somos así. ante cualquier estrategia que se aplique o ejecute.

