Datos Personales

LA SANTE BOLIVIA COMERCIALES

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

No. Identificación :	3874378
Nombres :	AMéRICA YAKELIM
Apellidos :	ALVAREZ MENDOZA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	BOLIVIA
Departamento :	VENTAS
Cargo :	REPRESENTANTE DE VENTAS
Nivel Jerárquico :	COMERCIAL
Jefe Inmediato :	WILFREDO MARIN VILLALOBOS
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

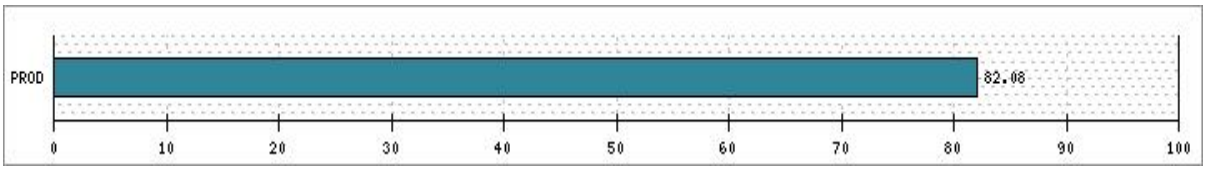
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Supervisor	90.00%	1	1

Resumen General

LA SANTE BOLIVIA COMERCIALES

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO



SATISFACTORIO

	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Gestión del Cambio ACEPTABLE	6.00%	4.50	3.50	3.60
2	Orientación al Logro SATISFACTORIO	6.00%	4.25	4.00	4.03
3	Innovación SATISFACTORIO	6.00%	4.50	4.00	4.05
4	Orientación al Servicio BUENO	6.00%	4.50	4.50	4.50
5	Liderazgo SATISFACTORIO	6.00%	4.50	4.25	4.28
6	Trabajo en Equipo SATISFACTORIO	6.00%	4.25	4.25	4.25
7	Planeación, Organización y Control SATISFACTORIO	13.00%	4.25	4.00	4.03
8	Comunicación Efectiva SATISFACTORIO	13.00%	4.00	4.25	4.23
9	Inteligencia Emocional SATISFACTORIO	13.00%	4.50	4.25	4.28
10	Negociación SATISFACTORIO	13.00%	4.33	4.00	4.03
11	Toma de Decisiones SATISFACTORIO	13.00%	4.00	4.00	4.00
				Promedio :	**4.15**
				Promedio en Porcentaje :	**83.09%**

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Alcanzar unas Ventas de 7.641.055 Bs en el año 2019 BUENO	40%	90.00	90.00	90.00
2	Cobertura de Visita Comercial mayor a 90% BUENO	20%	93.00	93.00	93.00
3	Optimizar el Capital de Trabajo; Cobranzas de Mayoristas: 120 días BAJO	40%	67.00	67.00	67.00
				Promedio :	**81.40**
				Promedio en Porcentaje :	**81.40%**

AnÃ¡lisis por Pregunta

LA SANTE BOLIVIA COMERCIALES

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

Gestión del Cambio

1.- Implementa de forma efectiva, los cambios que se presentan en su cargo y/o organización. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.98

2.- Reconoce rápidamente situaciones o condiciones donde el cambio es requerido y toma acciones al respecto. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.02

3.- Se adapta a las situaciones de cambio que se presentan en la empresa. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.35

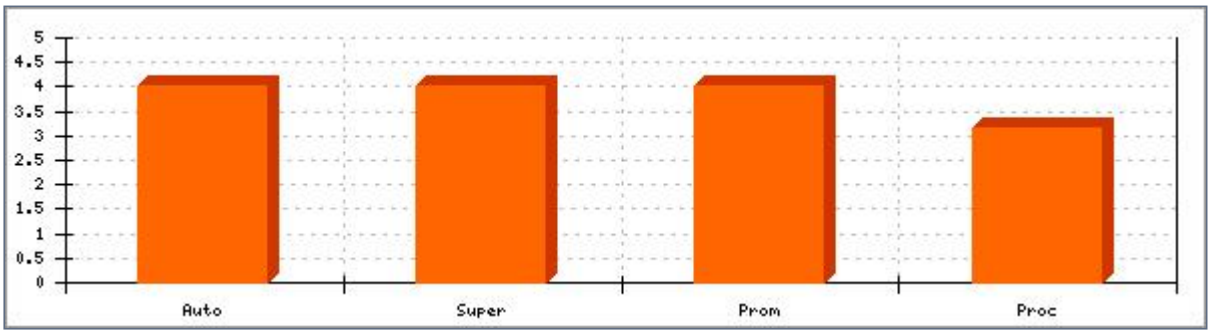
4.- Se mantiene actualizado y se preocupa por aprender frecuentemente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.17

Orientación al Logro

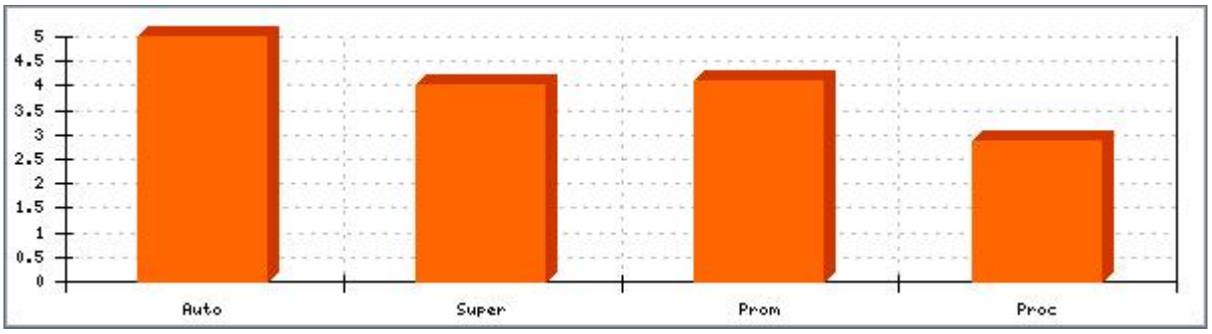
5.- Cumple con los objetivos establecidos para su cargo o área. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.17



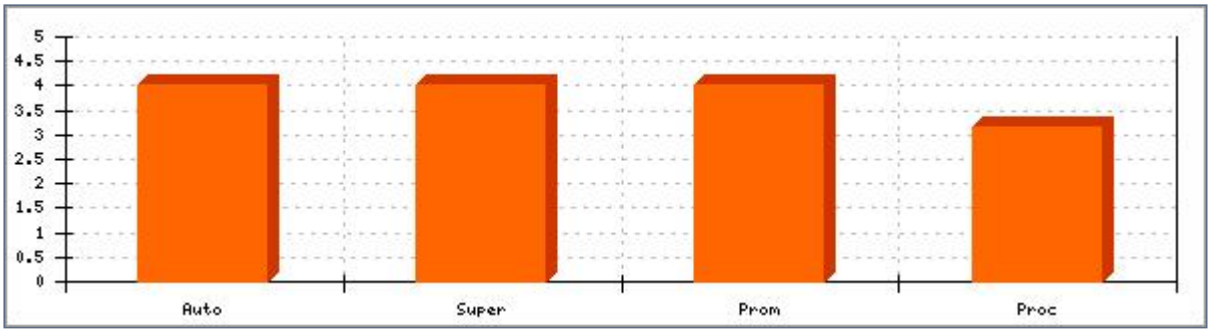
6.- Define objetivos claros y cuantificables para su cargo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	2.87



7.- Prioriza su trabajo en función de los objetivos establecidos para generar un valor agregado en la organización. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.17



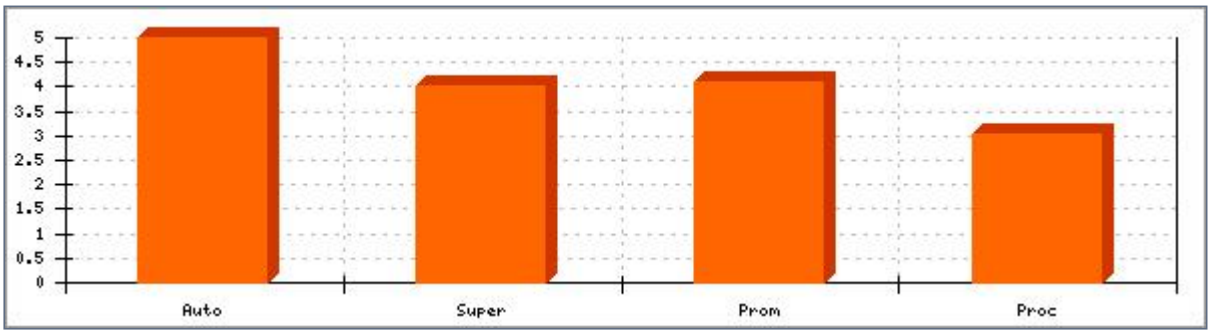
8.- Realiza seguimiento a sus objetivos e indicadores de Gestión. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.02

Innovación

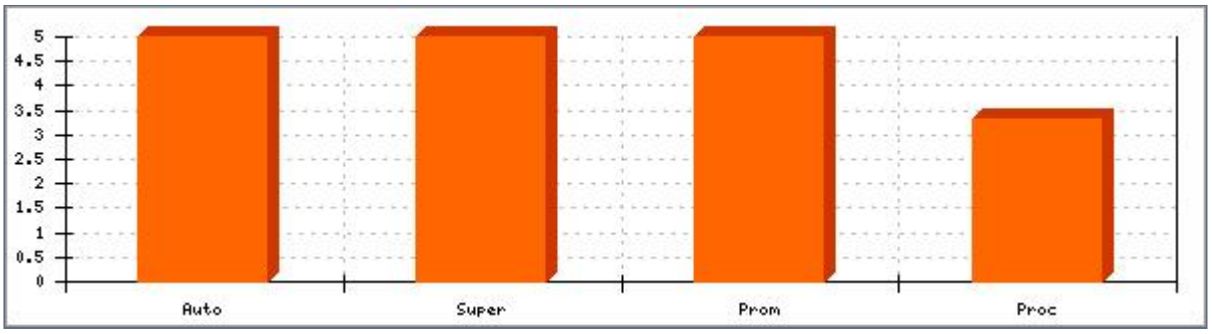
9.- Comparte su experiencia y nuevos conocimientos con sus pares y/o superiores. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.03



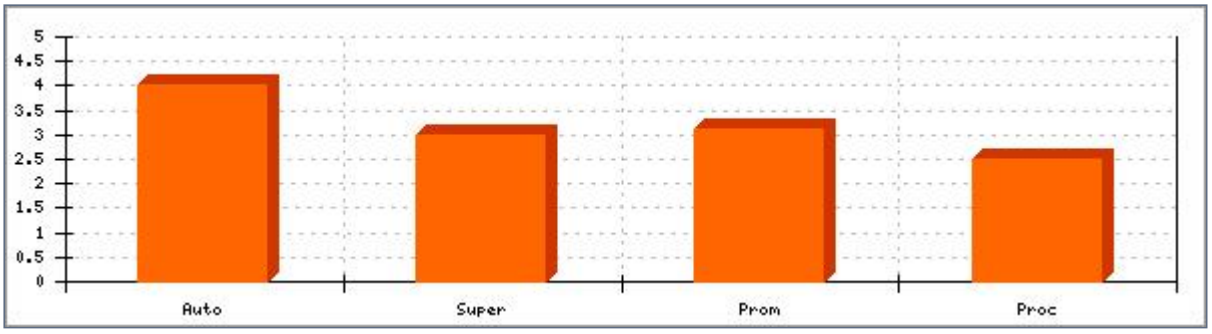
10.- Cumple con el cronograma de capacitación asignado por la compañía. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.33



11.- Implementa proyectos que apoyan al mejoramiento continuo de sus procesos y de su área, aportando valor diferencial. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.52



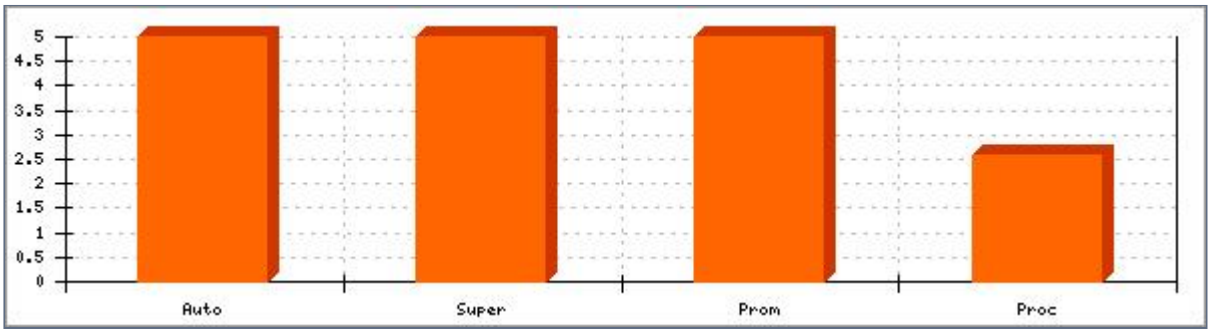
12.- Soluciona problemas de forma recursiva y novedosa. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.52

Orientación al Servicio

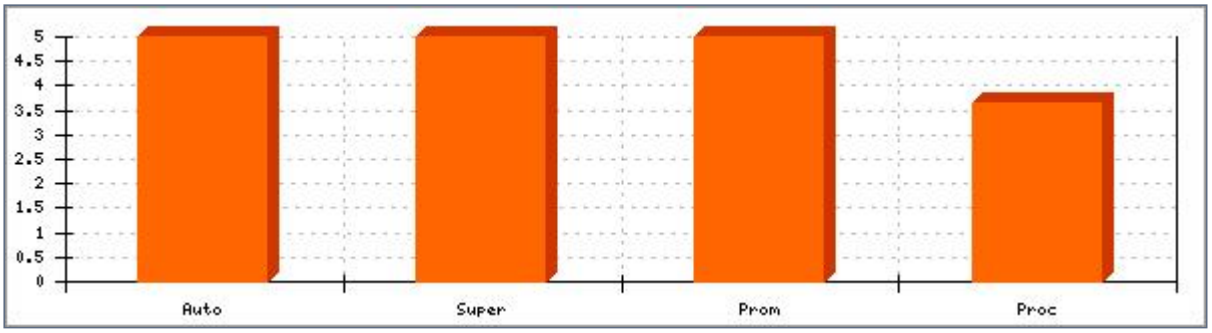
13.- Cumple con los compromisos adquiridos con sus clientes internos y externos, en el tiempo establecido. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	2.57



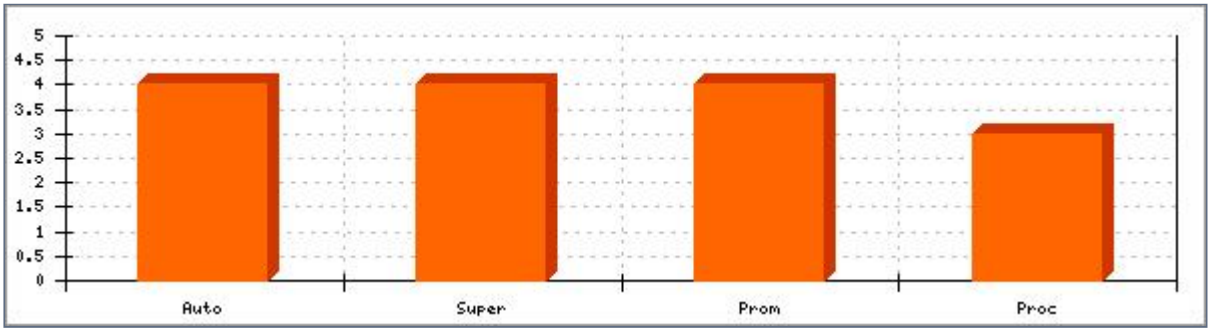
14.- Establece buenas relaciones con sus clientes, basadas en la cordialidad y el respeto. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.65



15.- Implementa correctivos de acuerdo con la retroalimentación de sus clientes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.98



16.- Logra la satisfaccion y cumplimiento de expectativas en clientes externos/internos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.15

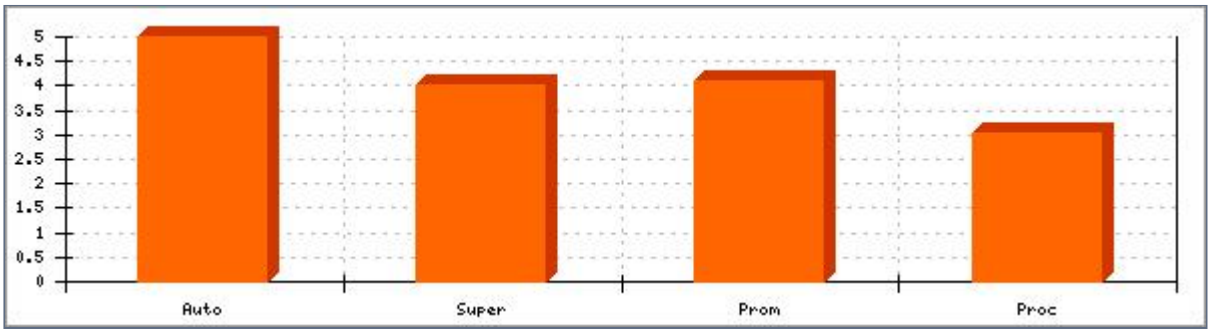
Liderazgo

17.- Orienta la acción de su trabajo y/o la de su equipo en las direcciones necesarias para el logro de los objetivos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.03

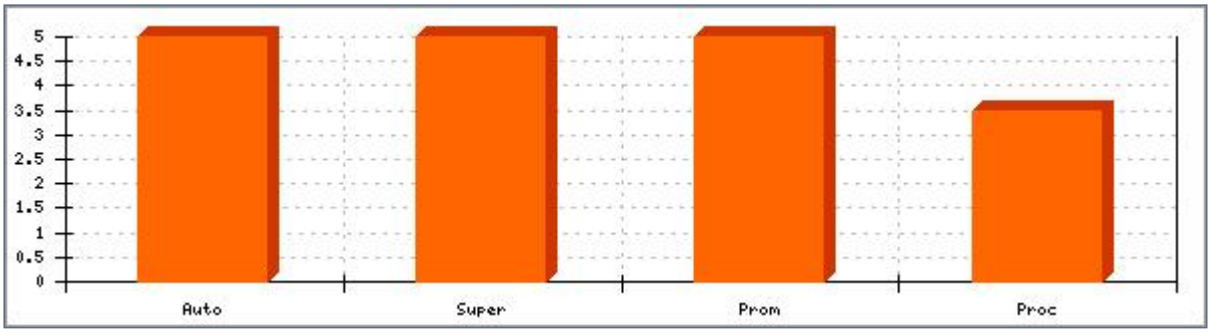
18.- Motiva y apoya a compañeros y equipo de trabajo. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.05



19.- Muestran seguridad y autoconfianza. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.50



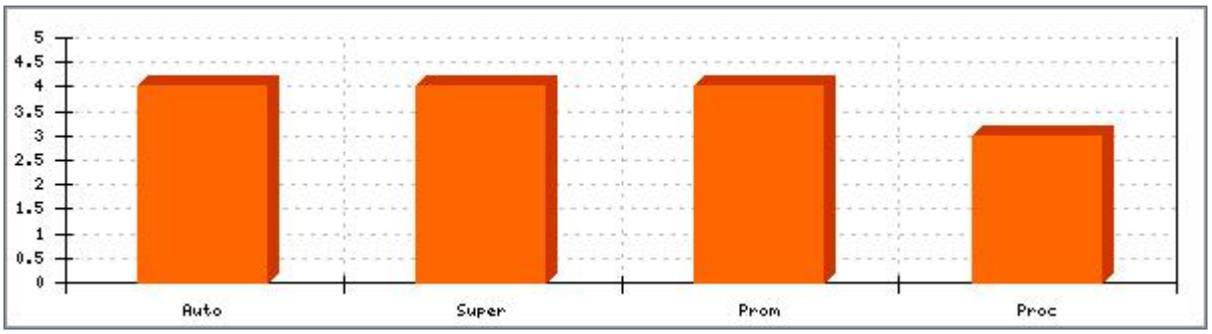
20.- Asume las responsabilidades de sus actos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.33

Trabajo en Equipo

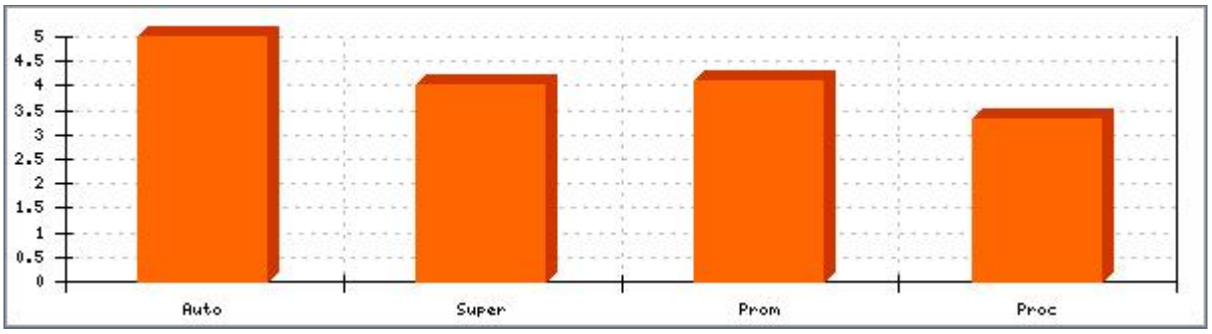
21.- Colabora con sus compañeros de trabajo logrando mejores resultados. (4.00)

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



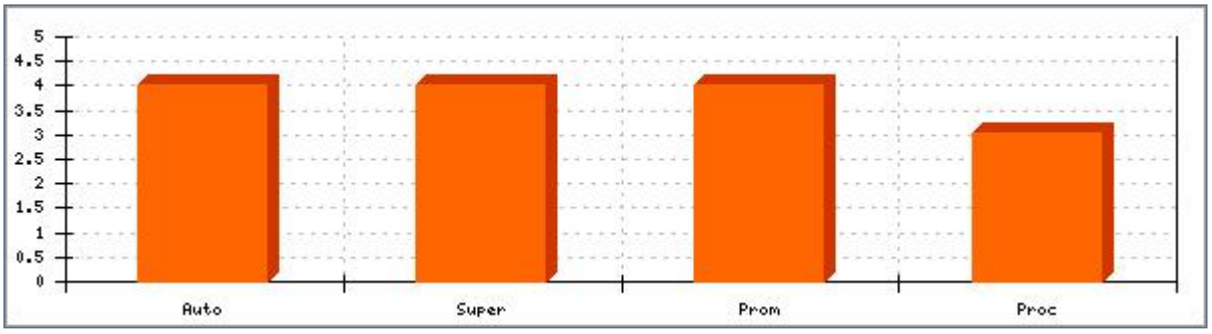
22.- Antepone el interés del equipo antes del interés individual. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.33



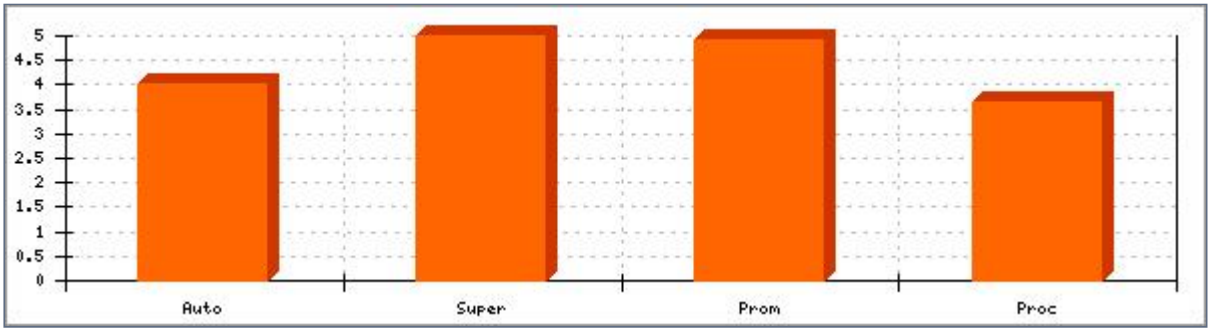
23.- Cumple con los acuerdos y compromisos pactados en su equipo de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.03



24.- Contribuye al mejoramiento del clima organizacional de su área. (4.90)

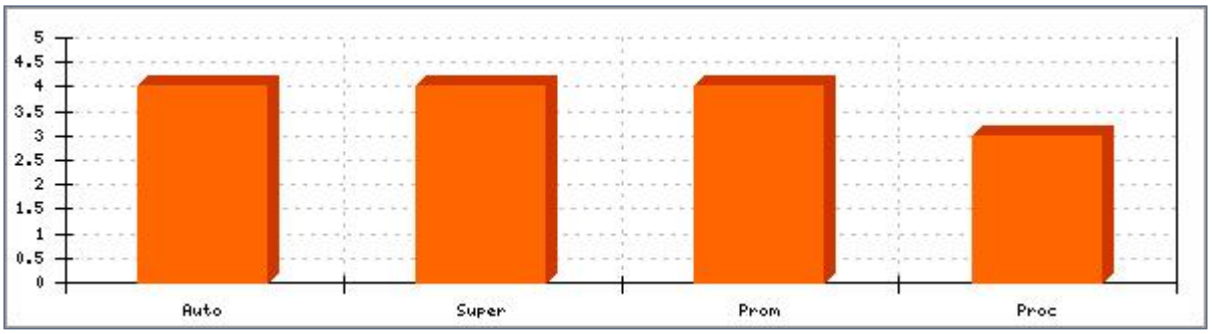
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	3.65



Planeación, Organización y Control

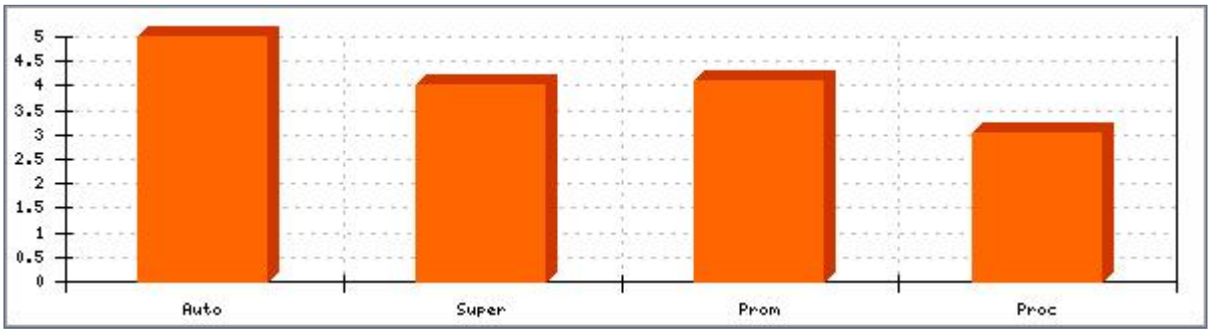
25.- Establece metas claras al desarrollar tareas que estén a su cargo. (4.00)

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



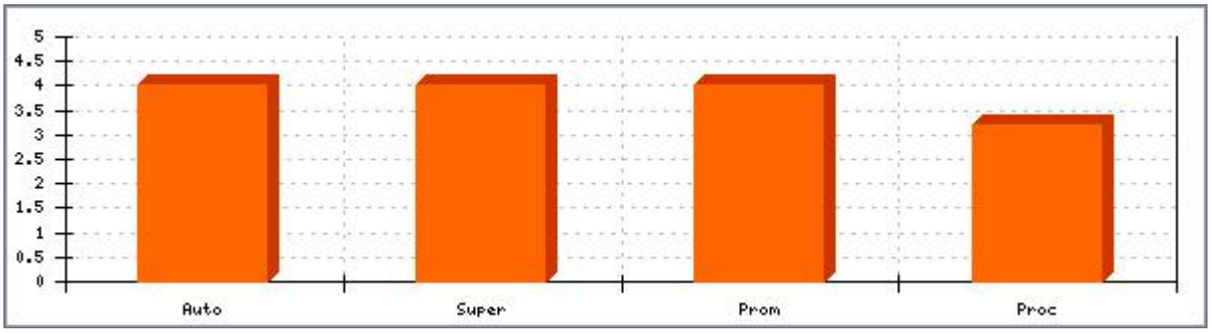
26.- Prioriza las actividades según tiempo e importancia. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.05



27.- Conoce con antelación los recursos necesarios para realizar sus actividades. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.18



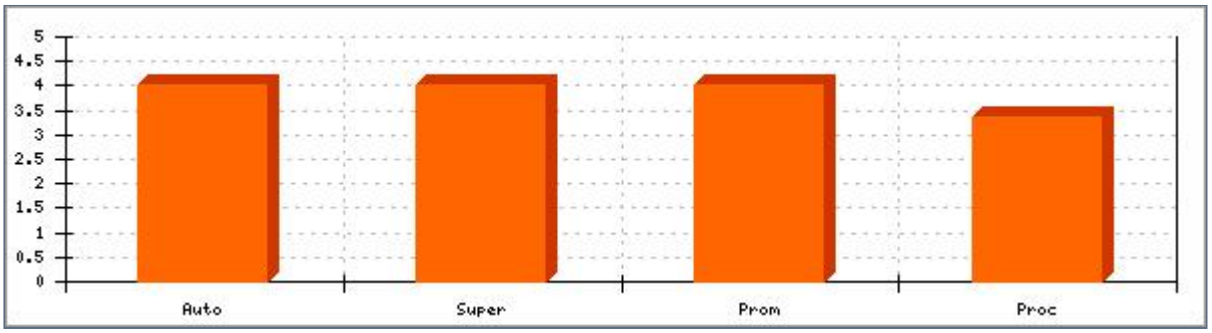
28.- Realiza seguimiento a sus propias actividades. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.18

Comunicación Efectiva

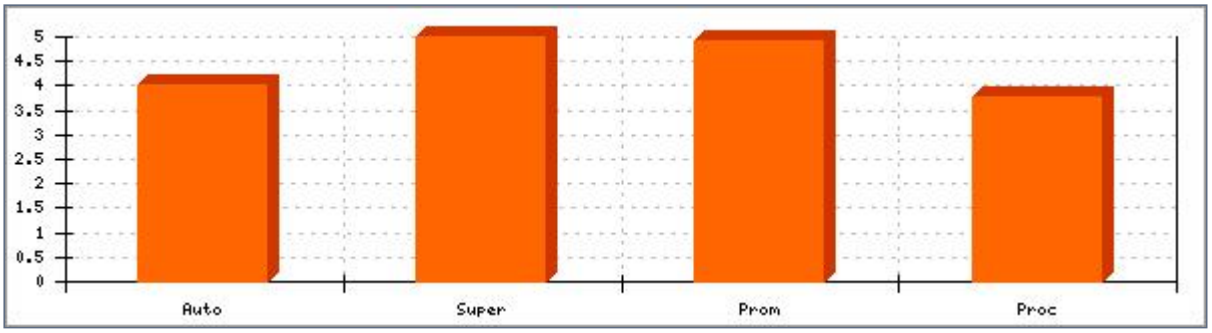
29.- Mantiene una comunicación efectiva con su equipo y/o compañeros de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.35



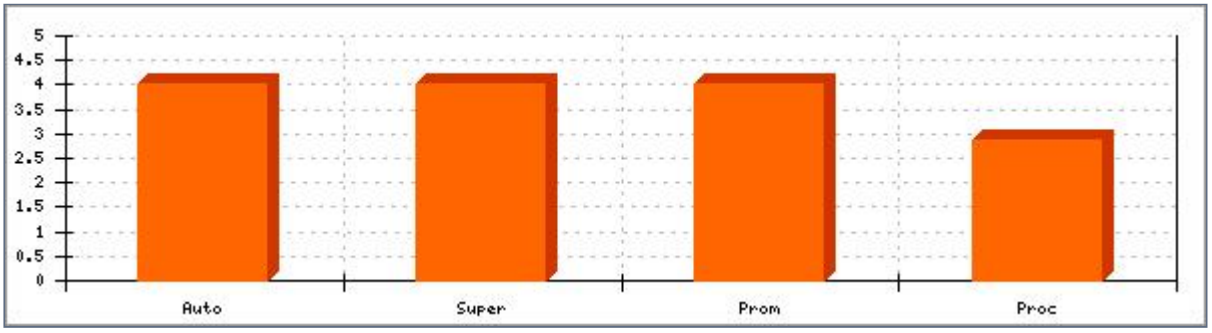
30.- Comunica sus puntos de vista de una manera respetuosa y clara. (4.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	4.90
Promedio Proceso	3.78



31.- Posee capacidad de escucha activa frente a clientes externos/internos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.85



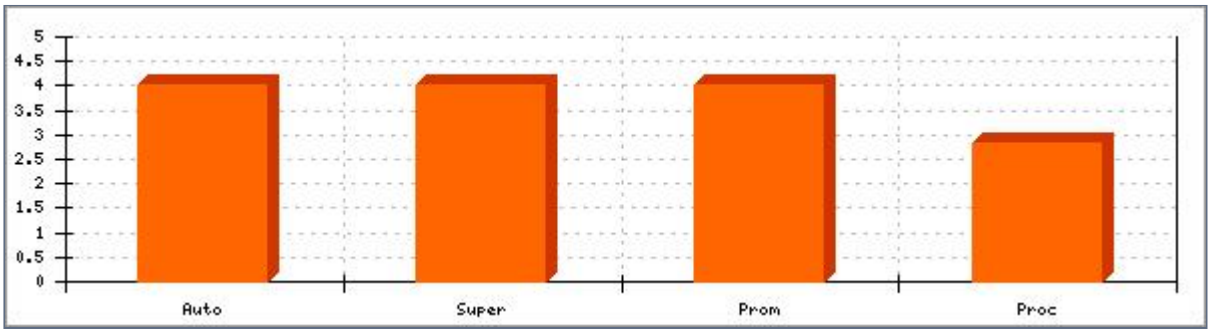
32.- Realiza buen manejo de su comunicación no verbal. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.83

Inteligencia Emocional

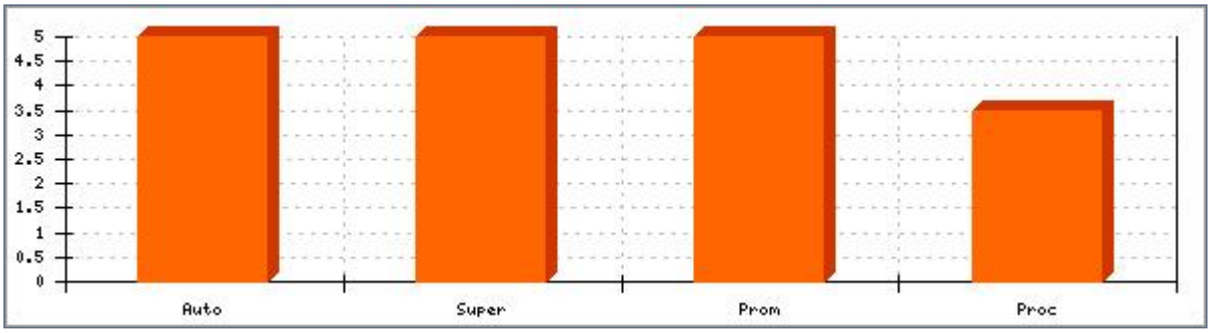
33.- Expresa sus sentimientos y emociones de forma adecuada. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.83



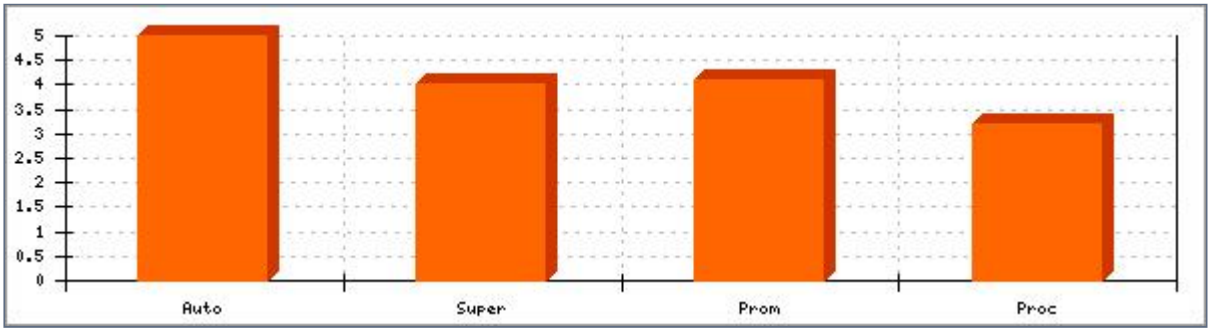
34.- Tiene la capacidad de ponerse en el lugar del otro (empatía). (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.50



35.- Reconoce sus fortalezas, limitaciones y errores. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.18



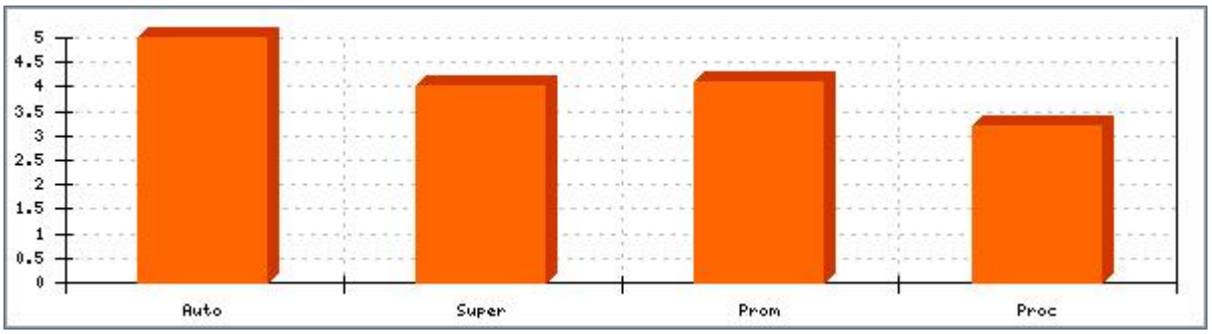
36.- Se enfoca en lo positivo ante una adversidad o problema. (4.00)

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

Negociación

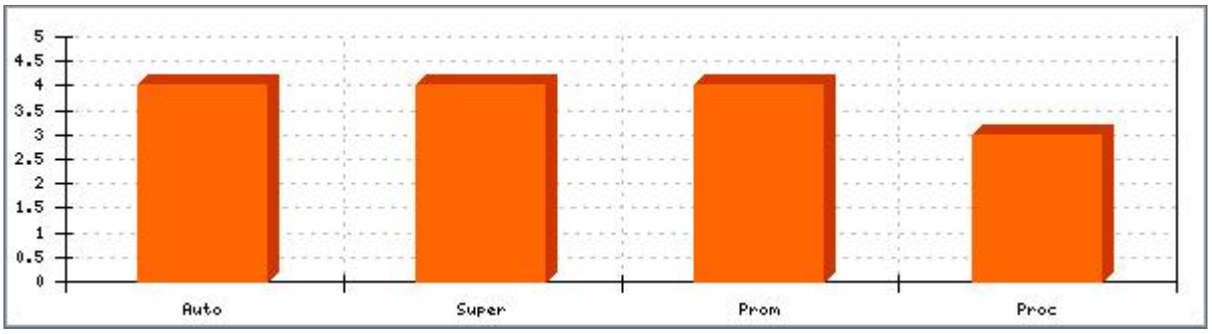
37.- Prepara la información y reuniones de negociacion con sus clientes. (4.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	3.18



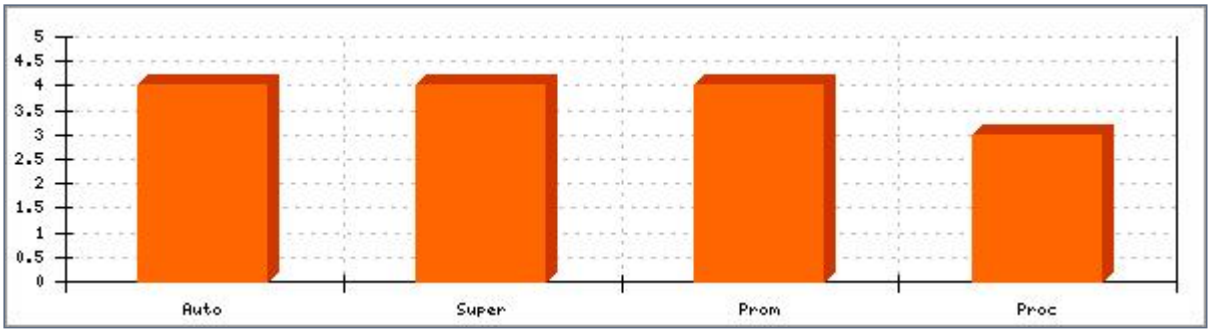
38.- Realiza negociaciones con clientes internos o externos de acuerdo a la estrategia organizacional. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.98



39.- Utiliza argumentos sólidos y confiables durante una negociación. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.98



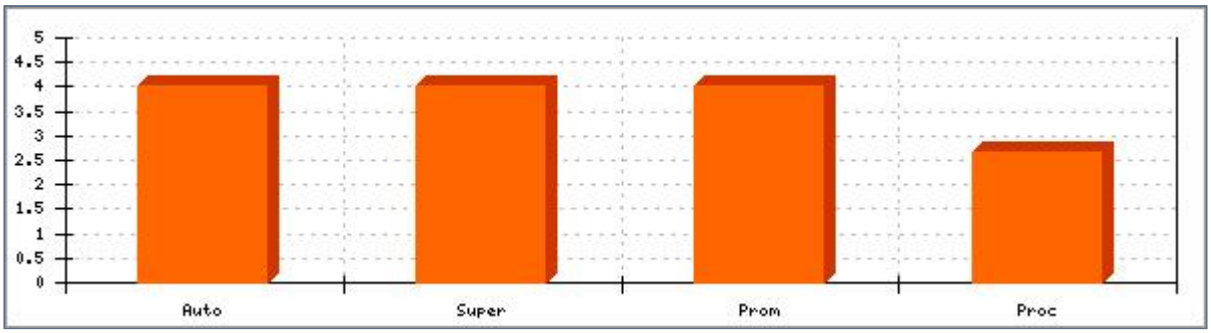
Toma de Decisiones

40.- Elige la mejor opción entre varias alternativas de manera efectiva. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.98

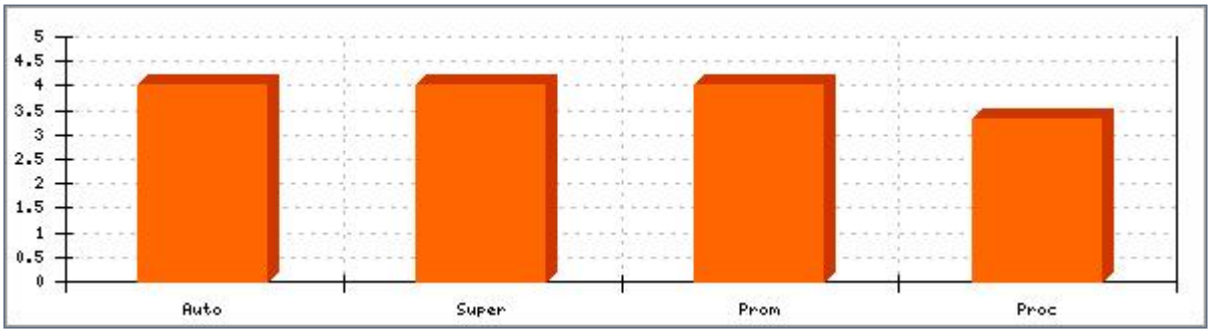
41.- Resuelve eficazmente la mayor parte de los problemas o exigencias actuales planteados por los clientes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.68



42.- Toma decisiones apropiadas para cumplir con los objetivos propuestos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.33



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

LA SANTE BOLIVIA COMERCIALES

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Innovación) Cumple con el cronograma de capacitación asignado por la compañía.	100.00%
(Orientación al Servicio) Cumple con los compromisos adquiridos con sus clientes internos y externos, en el tiempo establecido.	100.00%
(Orientación al Servicio) Establece buenas relaciones con sus clientes, basadas en la cordialidad y el respeto.	100.00%
(Liderazgo) Muestran seguridad y autoconfianza.	100.00%
(Inteligencia Emocional) Tiene la capacidad de ponerse en el lugar del otro (empatía).	100.00%
(Trabajo en Equipo) Contribuye al mejoramiento del clima organizacional de su área.	97.50%
(Comunicación Efectiva) Comunica sus puntos de vista de una manera respetuosa y clara.	97.50%
(Gestión del Cambio) Reconoce rápidamente situaciones o condiciones donde el cambio es requerido y toma acciones al respecto.	77.50%
(Orientación al Logro) Define objetivos claros y cuantificables para su cargo.	77.50%
(Innovación) Comparte su experiencia y nuevos conocimientos con sus pares y/o superiores.	77.50%
(Liderazgo) Motiva y apoya a compañeros y equipo de trabajo.	77.50%
(Trabajo en Equipo) Antepone el interés del equipo antes del interés individual.	77.50%
(Planeación, Organización y Control) Prioriza las actividades según tiempo e importancia.	77.50%
(Inteligencia Emocional) Reconoce sus fortalezas, limitaciones y errores.	77.50%
(Negociación) Prepara la información y reuniones de negociacion con sus clientes.	77.50%
(Gestión del Cambio) Se mantiene actualizado y se preocupa por aprender frecuentemente.	75.00%
(Orientación al Logro) Cumple con los objetivos establecidos para su cargo o área.	75.00%
(Orientación al Logro) Prioriza su trabajo en función de los objetivos establecidos para generar un valor agregado en la organización.	75.00%
(Orientación al Logro) Realiza seguimiento a sus objetivos e indicadores de Gestión.	75.00%
(Innovación) Soluciona problemas de forma recursiva y novedosa.	75.00%
(Orientación al Servicio) Implementa correctivos de acuerdo con la retroalimentación de sus clientes.	75.00%
(Orientación al Servicio) Logra la satisfaccion y cumplimiento de expectativas en clientes externos/internos.	75.00%
(Liderazgo) Orienta la acción de su trabajo y/o la de su equipo en las direcciones necesarias para el logro de los objetivos.	75.00%
(Liderazgo) Asume las responsabilidades de sus actos.	75.00%
(Trabajo en Equipo) Colabora con sus compañeros de trabajo logrando mejores resultados.	75.00%
(Trabajo en Equipo) Cumple con los acuerdos y compromisos pactados en su equipo de trabajo.	75.00%
(Planeación, Organización y Control) Establece metas claras al desarrollar tareas que estén a su cargo.	75.00%
(Planeación, Organización y Control) Conoce con antelación los recursos necesarios para realizar sus actividades.	75.00%
(Planeación, Organización y Control) Realiza seguimiento a sus propias actividades.	75.00%
(Comunicación Efectiva) Mantiene una comunicación efectiva con su equipo y/o compañeros de trabajo.	75.00%
(Comunicación Efectiva) Posee capacidad de escucha activa frente a clientes externos/internos.	75.00%
(Comunicación Efectiva) Realiza buen manejo de su comunicación no verbal.	75.00%
(Inteligencia Emocional) Expresa sus sentimientos y emociones de forma adecuada.	75.00%

- (Inteligencia Emocional) Se enfoca en lo positivo ante una adversidad o problema. 75.00%
- (Negociación) Realiza negociaciones con clientes internos o externos de acuerdo a la estrategia organizacional. 75.00%
- (Negociación) Utiliza argumentos sólidos y confiables durante una negociación. 75.00%
- (Toma de Decisiones) Elige la mejor opción entre varias alternativas de manera efectiva. 75.00%
- (Toma de Decisiones) Resuelve eficazmente la mayor parte de los problemas o exigencias actuales planteados por los clientes. 75.00%
- (Toma de Decisiones) Toma decisiones apropiadas para cumplir con los objetivos propuestos. 75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

LA SANTE BOLIVIA COMERCIALES

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

Comentarios de Objetivos

1 Alcanzar unas Ventas de 7.641.055 Bs en el año 2019

Autoevaluación : Incrementar las ventas en mínimo de 10 por ciento. Reforzando mi negociación con Cadenas Chavez

Supervisor :

2 Cobertura de Visita Comercial mayor a 90%

Autoevaluación : Incrementar mi cobertura, para lograr mínimamente el 95 por ciento de mi asignación de clientes para cada periodp

Supervisor :

3 Optimizar el Capital de Trabajo; Cobranzas de Mayoristas: 120 días

Autoevaluación : Realizar las gestiones pertinentes, para recuperar el Capital de Trabajo en menos de 90 dias

Supervisor :

Comentarios de Competencias

Feedback

LA SANTE BOLIVIA COMERCIALES

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO

Fecha: 2020-09-09

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**