

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2021
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

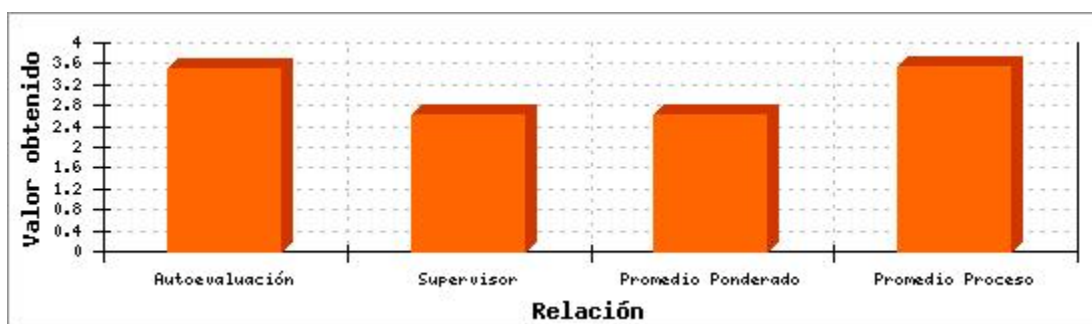
No. Identificación :	0103761995
Nombres :	ADRIAN ALEJANDRO
Apellidos :	PINDUISACA QUINTEROS
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	CUENCA
Departamento :	VENTAS
Cargo :	ASESOR COMERCIAL
Nivel Jerárquico :	COMERCIAL
Jefe Inmediato :	JHON DARWIN PILCO SOLANO
Área de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

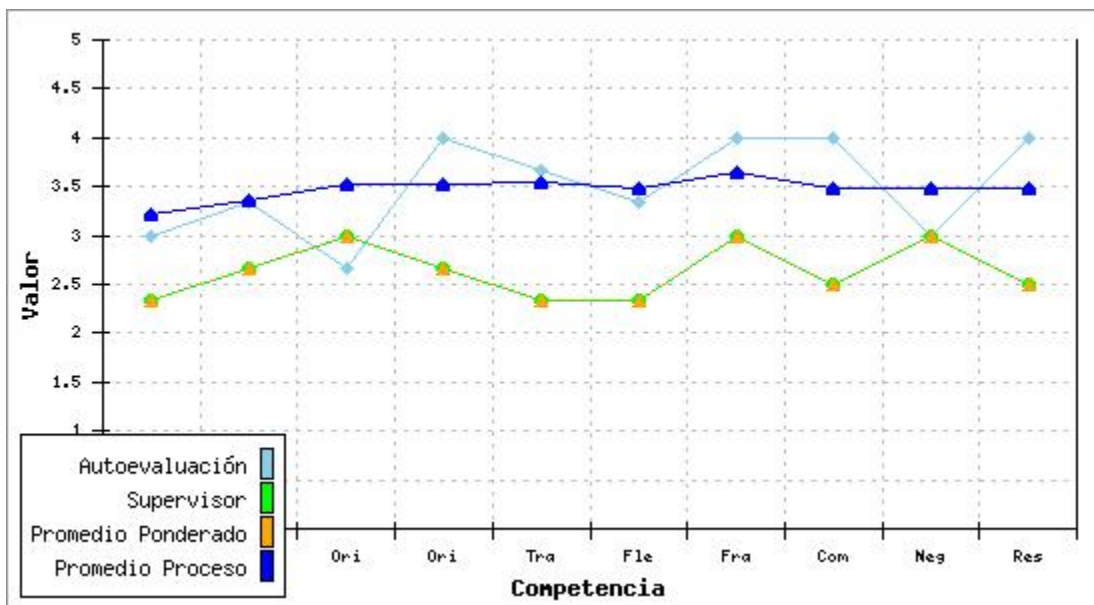
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.50
Supervisor	2.63
Promedio Ponderado	2.63
Promedio Proceso	3.52



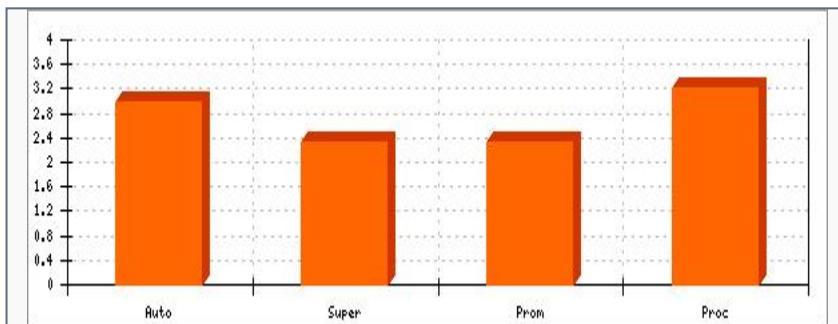
	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Creatividad	3.00	2.33	2.33	3.22
2	Proactividad	3.33	2.67	2.67	3.36
3	Orientación al Servicio	2.67	3.00	3.00	3.52
4	Orientación a Resultados	4.00	2.67	2.67	3.52
5	Trabajo en Equipo	3.67	2.33	2.33	3.55
6	Flexibilidad	3.33	2.33	2.33	3.49
7	Franqueza – confiabilidad- integridad	4.00	3.00	3.00	3.65
8	Comunicación	4.00	2.50	2.50	3.49
9	Negociación	3.00	3.00	3.00	3.49
10	Resolución de problemas comerciales	4.00	2.50	2.50	3.49



EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

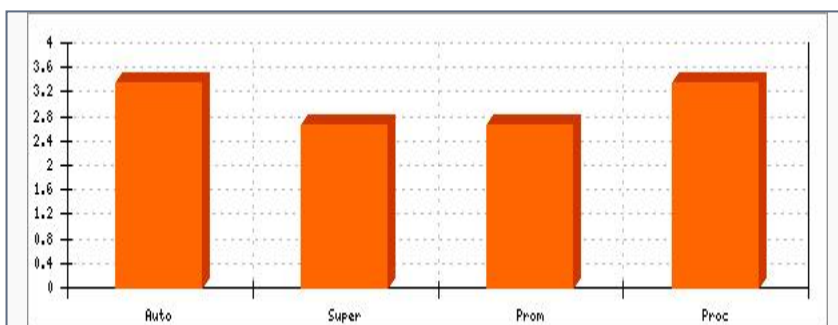
Creatividad (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	3.22



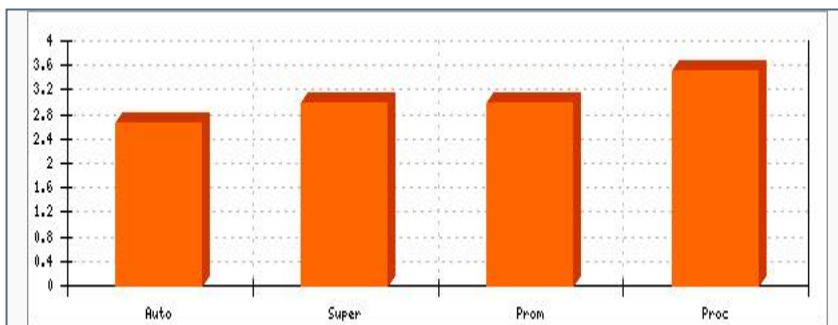
Proactividad (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	3.36



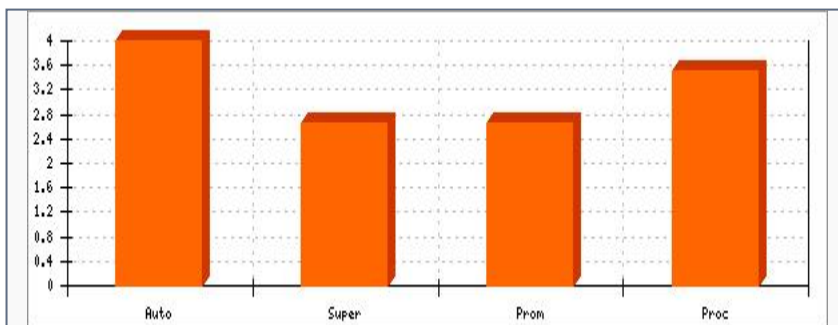
Orientación al Servicio (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.52



Orientación a Resultados (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	3.52



Trabajo en Equipo (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	3.55



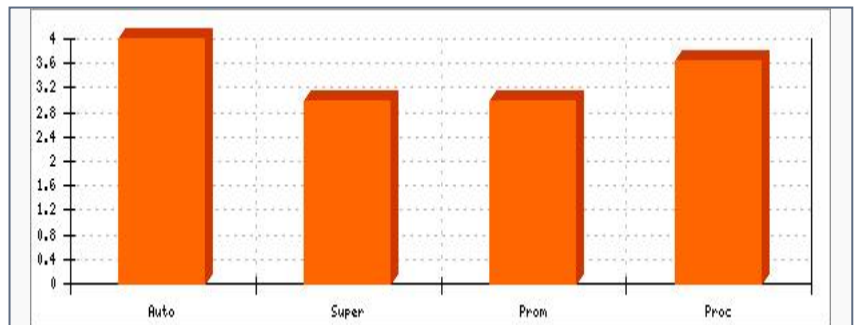
Flexibilidad (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	3.49



Franqueza – confiabilidad- integridad (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.65



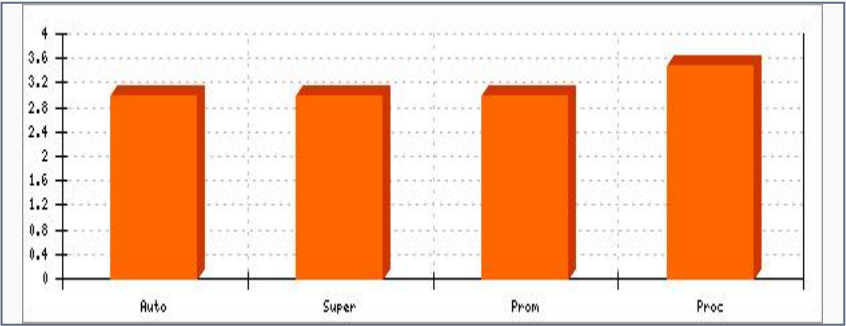
Comunicación (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	3.49



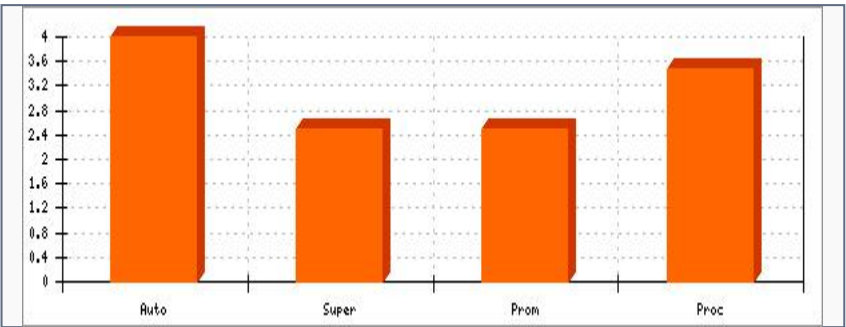
Negociación (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.49



Resolución de problemas comerciales (2.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	3.49



Creatividad

1.- Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.22



2.- Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo. (3.00)

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



3.- En actividades grupales aporta con ideas para el bien del departamento (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.25



Proactividad

4.- Antes de ejecutar una tarea laboral busca ayuda e información para un mejor resultado. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.49



5.- Realiza las actividades asignadas sin necesidad de supervisión. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.52



6.- Sugiere cambios y/o mejoras a los procesos de trabajo. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.07



Orientación al Servicio

7.- Comprende las necesidades del cliente interno y/o externo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.55



8.- Trabaja para satisfacer los requerimientos del cliente interno y/o externo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.63



9.- Brinda respuesta inmediata ante requerimientos o problemas del cliente interno y/o externo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.40



Orientación a Resultados

10.- Es persistente para lograr los resultados esperados, a pesar de los obstáculos que se presenten. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.57



11.- Busca diversas maneras de cumplir con los resultados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.55



12.- Cumple con sus funciones en los tiempos previstos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.45



Trabajo en Equipo

13.- Alienta y fomenta el trabajo en equipo de su área (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.48



14.- Favorece la comunicación entre compañeros y lo hace de manera cordial. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.56



15.- Colabora activamente en el equipo de trabajo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.60



Flexibilidad

16.- Se adapta con facilidad a los cambios. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.52



17.- Tiene apertura para comprender la opinión de los demás. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.47



18.- Muestra buena actitud ante cambios repentinos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.49



Franqueza – confiabilidad- integridad

19.- Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.77



20.- Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.53



Comunicación

21.- Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.40



22.- Sabe escuchar a los demás (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.58



Negociación

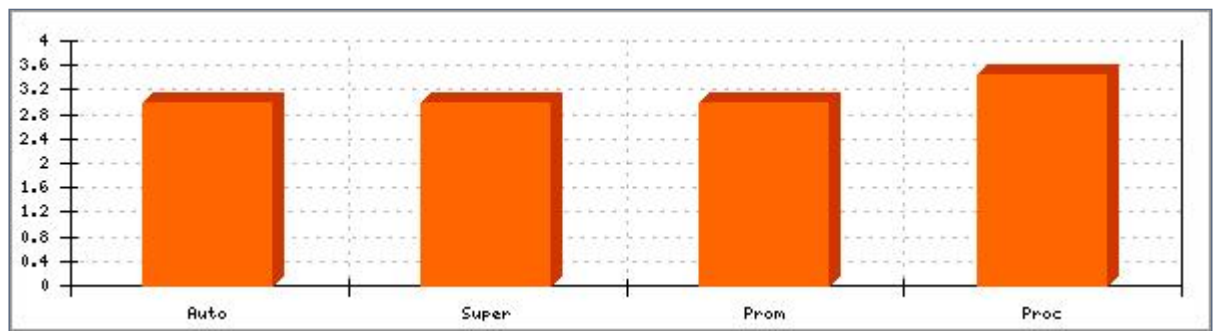
23.- Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.56



24.- Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.43



Resolución de problemas comerciales

25.- Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.35



26.- Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.63



Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Orientación al Servicio) Comprende las necesidades del cliente interno y/o externo	66.67%
•(Orientación al Servicio) Trabaja para satisfacer los requerimientos del cliente interno y/o externo.	66.67%
•(Orientación al Servicio) Brinda respuesta inmediata ante requerimientos o problemas del cliente interno y/o externo	66.67%
•(Orientación a Resultados) Es persistente para lograr los resultados esperados, a pesar de los obstáculos que se presenten.	66.67%
•(Orientación a Resultados) Busca diversas maneras de cumplir con los resultados.	66.67%
•(Trabajo en Equipo) Colabora activamente en el equipo de trabajo.	66.67%
•(Flexibilidad) Muestra buena actitud ante cambios repentinos.	66.67%
•(Franqueza – confiabilidad- integridad) Mantiene y promueve las normas sociales y éticas, así como organizacionales, en la realización de sus actividades laborales	66.67%
•(Franqueza – confiabilidad- integridad) Muestra coherencia entre lo que dice y lo que hace	66.67%
•(Comunicación) Comunica sus ideas en forma clara, eficiente y fluida, adecuando su lenguaje a las necesidades de sus clientes internos y externos	66.67%
•(Negociación) Se concentra en los intereses de ambas partes y no en las posiciones personales	66.67%
•(Negociación) Logra persuadir a la contraparte y "vender" sus ideas en beneficio de los intereses comunes de la organización	66.67%
•(Resolución de problemas comerciales) Busca dar una solución óptima y oportuna a los clientes	66.67%
•(Creatividad) Toma la iniciativa de emprender acciones que le den más efectividad a su cargo.	66.67%
•(Proactividad) Antes de ejecutar una tarea laboral busca ayuda e información para un mejor resultado.	66.67%
•(Proactividad) Realiza las actividades asignadas sin necesidad de supervisión.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

•(Orientación a Resultados) Cumple con sus funciones en los tiempos previstos.	33.33%
•(Trabajo en Equipo) Alienta y fomenta el trabajo en equipo de su área	33.33%
•(Trabajo en Equipo) Favorece la comunicación entre compañeros y lo hace de manera cordial.	33.33%
•(Flexibilidad) Se adapta con facilidad a los cambios.	33.33%
•(Flexibilidad) Tiene apertura para comprender la opinión de los demás.	33.33%
•(Comunicación) Sabe escuchar a los demás	33.33%
•(Resolución de problemas comerciales) Afronta y enfrenta las situaciones de conflicto y las maneja como oportunidades de mejora	33.33%
•(Creatividad) Busca soluciones en su trabajo sin que se lo indiquen.	33.33%
•(Creatividad) En actividades grupales aporta con ideas para el bien del departamento	33.33%
•(Proactividad) Sugiere cambios y/o mejoras a los procesos de trabajo.	33.33%

EVALUACION DE DESEMPEÑO COMERCIAL 2021
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS**AUTOEVALUACIÓN****Comentarios**

Ninguno

SUPERVISOR**Comentarios**

ES JOVEN Y SI SE PREPARA PODRIA TENER UNA MEJOR PROYECCIÓN PARA APROVECHAR LAS OPORTUNIDADES FUTURAS. AUNQUE CUMPLE EN TERMINOS GENERALES LAS INDICACIONES, PROCEDIMIENTOS Y PROCESOS HAY MOMENTOS QUE HAY GESTIONES A EL ENCOMENDADAS QUE REQUIEREN DE MUCHO SEGUIMIENTO Y CONTROL PARA QUE LAS EJECUTE Y LOGRE EL RESULTADO REQUERIDO. HAY MUCHOS MOMENTOS DE NEGATIVIDAD Y EVENTUALMENTE HAN EXISTIDO MOMENTOS DE CONFLICTO CON COMPAÑEROS DENTRO Y FERA DEL AREA COMERCIAL. SIN EMBARGO HAY UN ESFUERZO POR MEJORAR Y DISMINUIR LAS DEBILIDADES EL RESULTADO GENERAL DE SUS ZONAS ENCOMENDADAS SON BASTANTE BUENOS EN VENTAS, SIN EMBARGO DEBE MEJORAR EN TERMINOS DE CARTERA Y VENTAS PTL.

EVALUADO

EVALUADOR

