Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR DE AUTOS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

No. Identificación :	08250435
Nombres :	ALVARO ANDRES
Apellidos :	SANTILLANA CORRO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA COMERCIAL CDJ
Departamento :	GERENCIA COMERCIAL CDJ
Cargo :	ASESOR COMERCIAL AUTOS MB
Nivel Jerárquico :	ASESOR COMERCIAL
Jefe Inmediato :	MIKE PARIAMACHI DIETRICH
Area de Estudio :	XXXX
Escolaridad :	XXXX
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

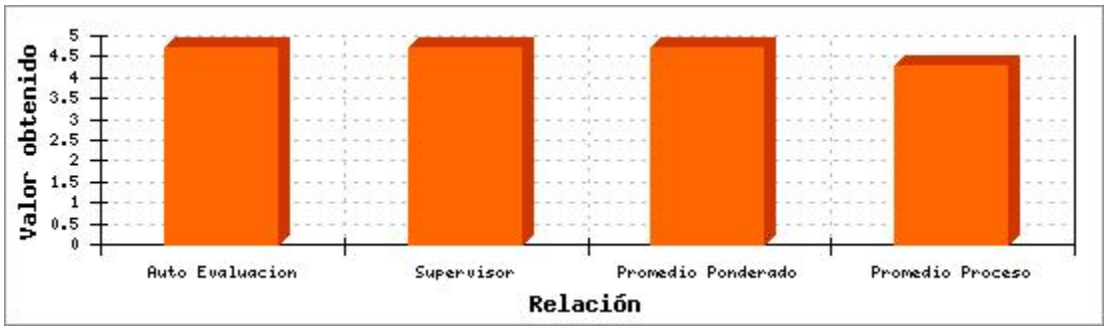
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluacion	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

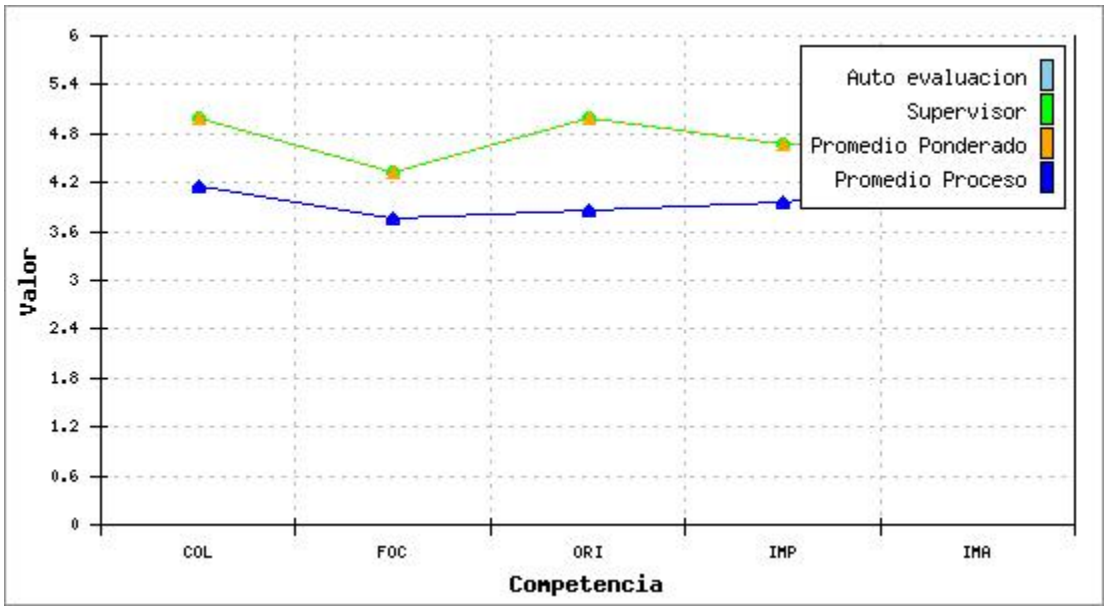
EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR DE AUTOS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.73
Supervisor	4.73
Promedio Ponderado	4.73
Promedio Proceso	4.29



	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	5.00	5.00	5.00	4.16
2	FOCO EN EL CLIENTE	4.33	4.33	4.33	3.77
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	5.00	5.00	5.00	3.87
4	IMPACTO E INFLUENCIA	4.67	4.67	4.67	3.96
5	IMAGEN PERSONAL	4.67	4.67	4.67	4.26

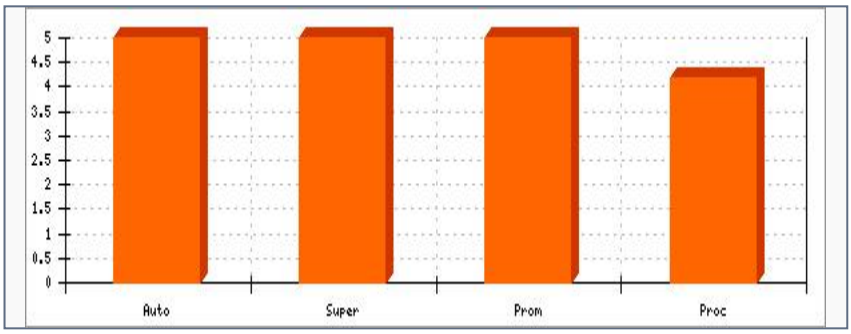


EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR DE AUTOS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

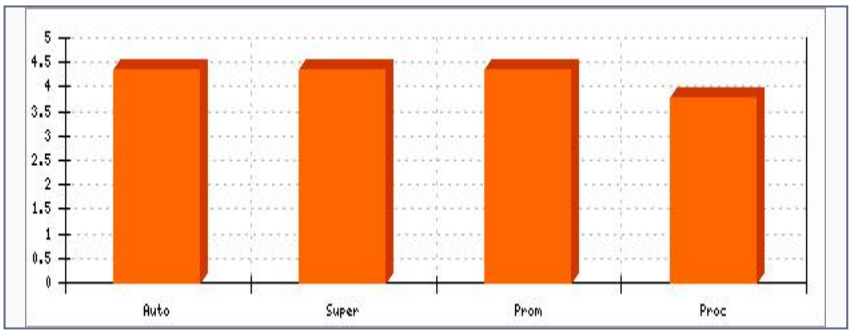
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.16



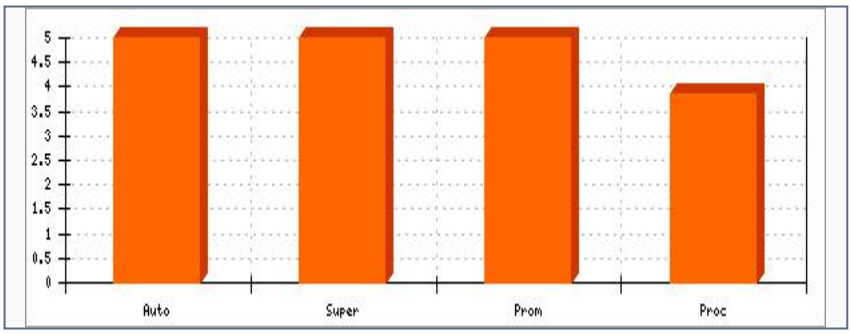
FOCO EN EL CLIENTE (4.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Supervisor	4.33
Promedio Ponderado	4.33
Promedio Proceso	3.77



ORIENTACIÓN A RESULTADOS (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.87



IMPACTO E INFLUENCIA (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	4.67
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	3.96

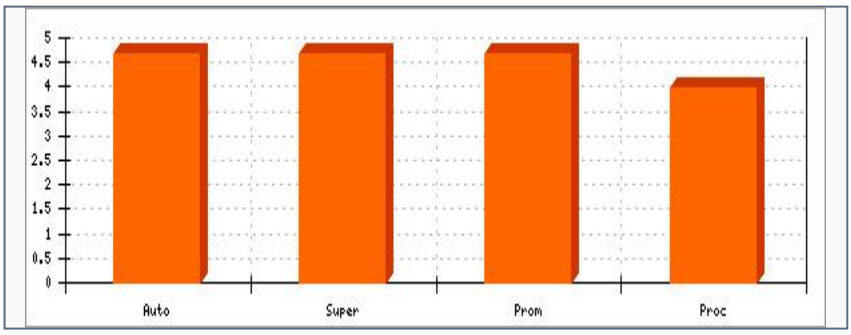
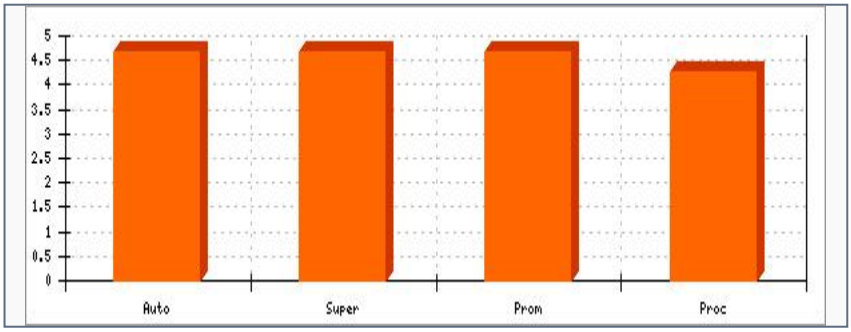


IMAGEN PERSONAL (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	4.67
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	4.26



EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR DE AUTOS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.30

2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.20

3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.97

FOCO EN EL CLIENTE

4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interesés. (4.00)

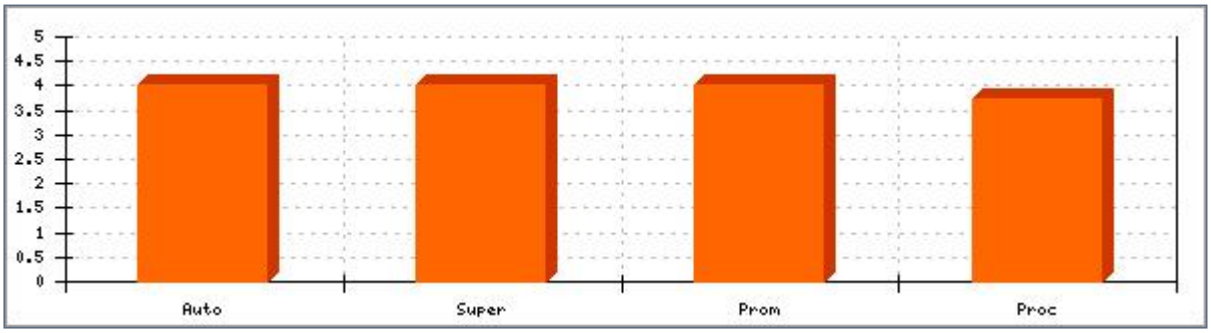
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.73

5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.83

6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.73



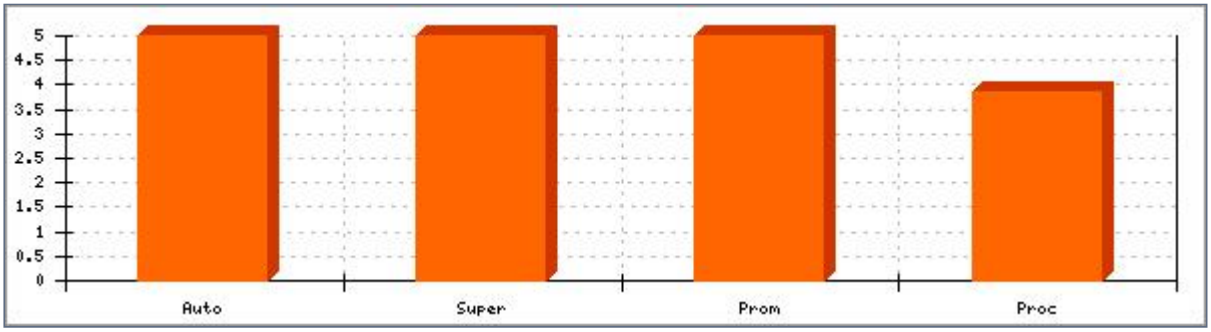
ORIENTACIÓN A RESULTADOS

7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.93

8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.87



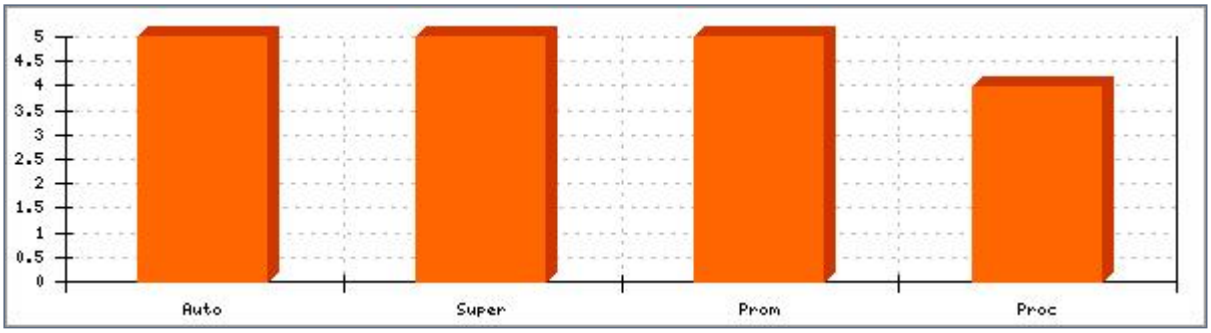
9.- Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.80

IMPACTO E INFLUENCIA

10.- Sus propuestas evidencian el conocimiento de los productos y servicios de la empresa; así como de las necesidades de los clientes (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.97



11.- Logra convencer a su interlocutor al plantear opiniones consistentes apoyadas en su experiencia y conocimiento técnico. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.80

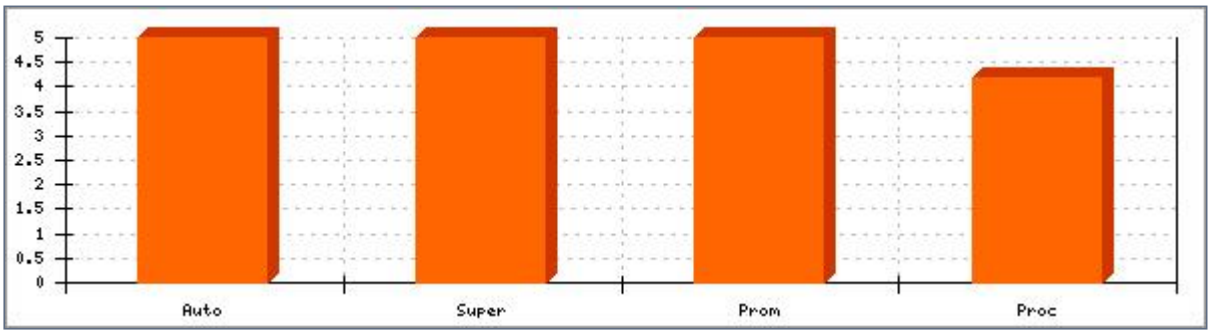
12.- Se muestra dinámico al interactuar con su interlocutor, logrando mantener su atención en todo momento con casuística referente al tema. (4.00)

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

IMAGEN PERSONAL

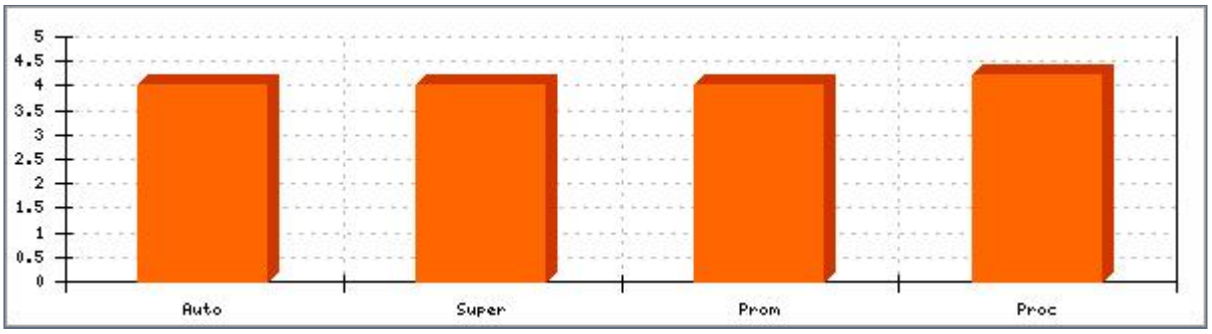
13.- Busca tener una buena reputación conservando una imagen impecable. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.20



14.- Se relaciona de acuerdo al contexto, mostrándose formal y cordial. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.23



15.- Realiza sus funciones siendo consciente de la imagen que proyecta. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.33

EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR DE AUTOS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

Crear entornos y desempeños de alto rendimiento a través de la generación de confianza y cooperación, promoviendo la comunicación y las relaciones interpersonales positivas. Implica el compromiso para aportar activamente en el cumplimiento de los objetivos buscando que el equipo mejore continuamente.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	5.00	0.00

FOCO EN EL CLIENTE

Es la vocación y el deseo de desarrollar y consolidar una relación de confianza con los clientes internos y externos, basada en brindar un servicio de calidad y prontitud que refleje nuestro compromiso personal por superar sus expectativas. Considera además la capacidad para generar soluciones innovadoras que logren la plena satisfacción del cliente interno y externo

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.33	--
Supervisor	4.33	0.00

ORIENTACIÓN A RESULTADOS

Llevar a cabo una tarea o responsabilidad, estableciendo sistemas, procedimientos y mecanismos de control, que permitan asegurar el uso adecuado de los recursos y la generación de ingresos mediante propuestas de valor que superen a la competencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	5.00	--
Supervisor	5.00	0.00

IMPACTO E INFLUENCIA

Implica persuadir a su interlocutor con el fin de lograr que sigan un plan o propuesta específica. Se trata de impactar positivamente mediante un planteamiento técnico sólido que brinde soluciones reales y prácticas a los requerimientos de los clientes internos o externos, generando el respaldo de las áreas involucradas y facilitando la coordinación.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Supervisor	4.67	0.00

IMAGEN PERSONAL

Es la coherencia que se da entre la imagen que se tiene de uno mismo con la que se quiere proyectar. Es tener cuidado y dedicación a las características observables con las que nos relacionamos con los demás, como la vestimenta, el lenguaje, la higiene, la educación, el desenvolvimiento y la forma de trabajo; es un estilo de vida que cada persona proyecta. Es el reflejo que evidenciamos de nuestra capacidad, profesionalismo y experticia. Es expresar seguridad y confianza en las relaciones, creando expectativas positivas que generan vínculos y lazos benéficos con los demás.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Supervisor	4.67	0.00

EVALUACION DE DESEMPEñO DIVEMOTOR - ASESOR DE AUTOS - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO POR OBJETIVOS Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente.	100.00%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos.	100.00%
(IMPACTO E INFLUENCIA) Sus propuestas evidencian el conocimiento de los productos y servicios de la empresa; así como de las necesidades de los clientes	100.00%
(IMPACTO E INFLUENCIA) Logra convencer a su interlocutor al plantear opiniones consistentes apoyadas en su experiencia y conocimiento técnico.	100.00%
(IMAGEN PERSONAL) Busca tener una buena reputación conservando una imagen impecable.	100.00%
(IMAGEN PERSONAL) Realiza sus funciones siendo consciente de la imagen que proyecta.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interesés.	75.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado.	75.00%
(IMPACTO E INFLUENCIA) Se muestra dinámico al interactuar con su interlocutor, logrando mantener su atención en todo momento con casuística referente al tema.	75.00%
(IMAGEN PERSONAL) Se relaciona de acuerdo al contexto, mostrándose formal y cordial.	75.00%

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

AUTOEVALUACION

Identifique 2 fortalezas del colaborador

conocimiento de producto , proyectando confianza al cliente. cumplimiento de ofrecimientos y plazos

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

tener paciencia con los procesos. CRM mejorar mis aptitudes informaticas.....

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

conocimiento producto Fidelización

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

actualización tecnologica seguir debidamente procedimientos

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**