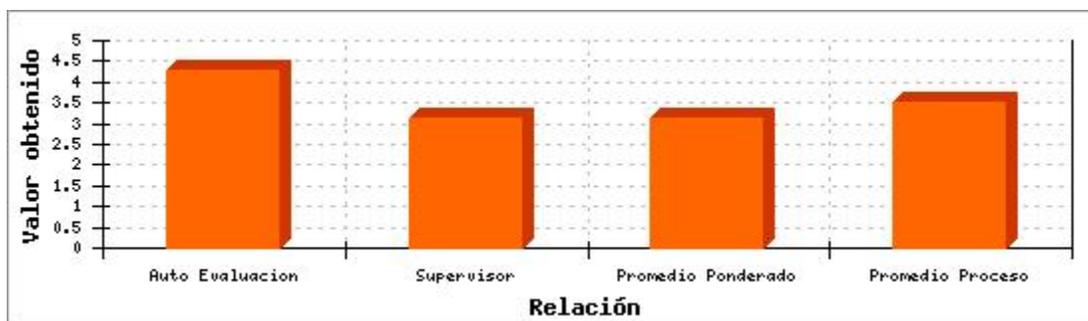


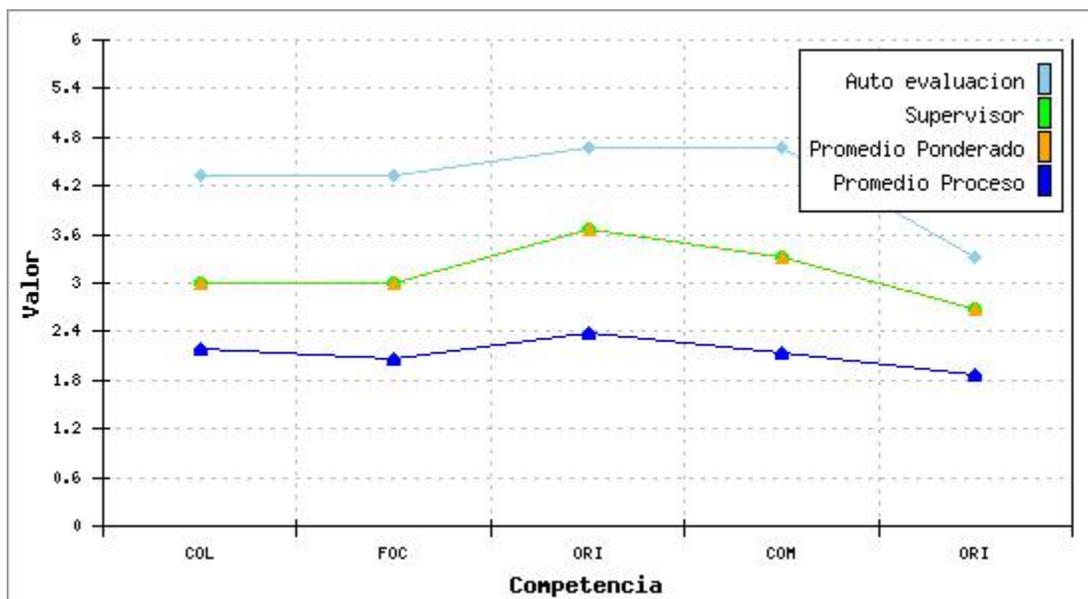
## Resumen General

### EV. DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESORES - 2015 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.27
Supervisor	3.13
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.49



Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	4.33	3.00	3.00	2.20
2 FOCO EN EL CLIENTE	4.33	3.00	3.00	2.07
3 ORIENTACIÓN A RESULTADOS	4.67	3.67	3.67	2.38
4 COMUNICACIÓN EFECTIVA	4.67	3.33	3.33	2.13
5 ORIENTACIÓN COMERCIAL	3.33	2.67	2.67	1.86

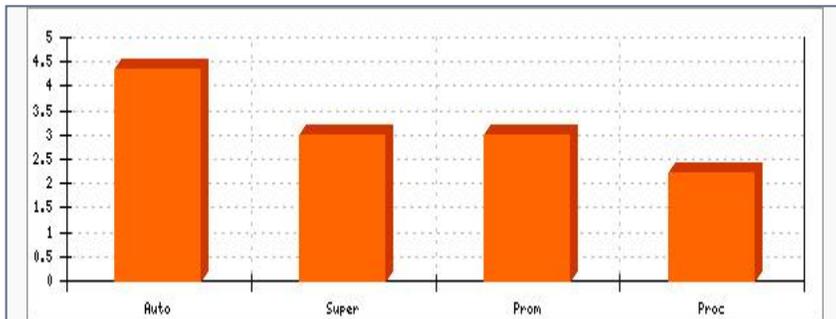


## Análisis por Competencia

### EV. DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESORES - 2015 EVALUACION DE DESEMPEÑO

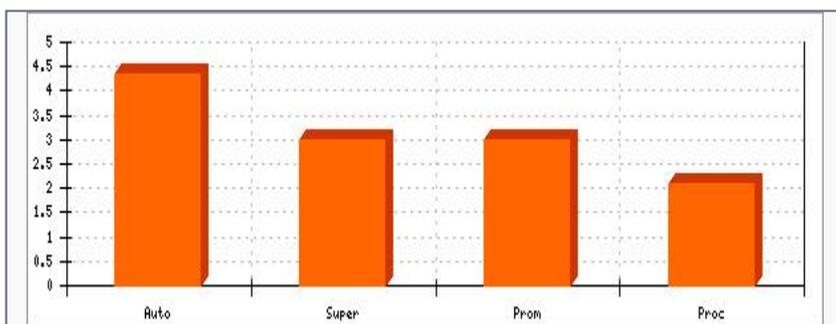
#### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.20



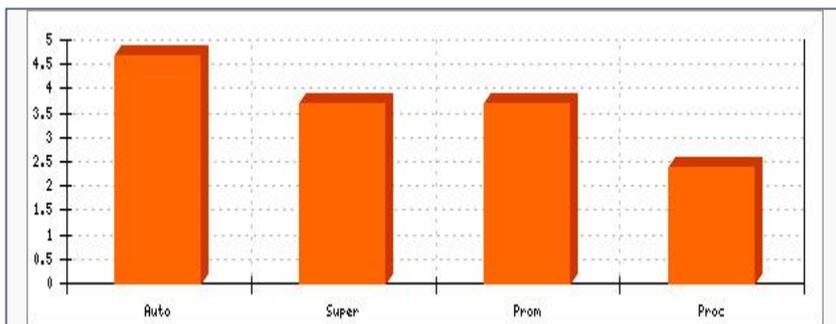
#### FOCO EN EL CLIENTE (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.07



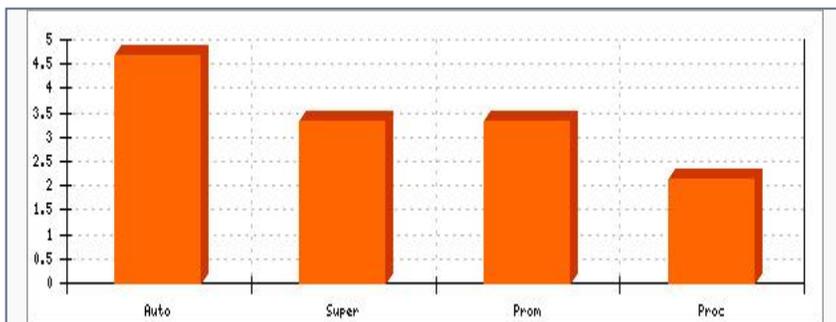
#### ORIENTACIÓN A RESULTADOS (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	2.38



#### COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	2.13



#### ORIENTACIÓN COMERCIAL (2.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.67
Promedio Proceso	1.86



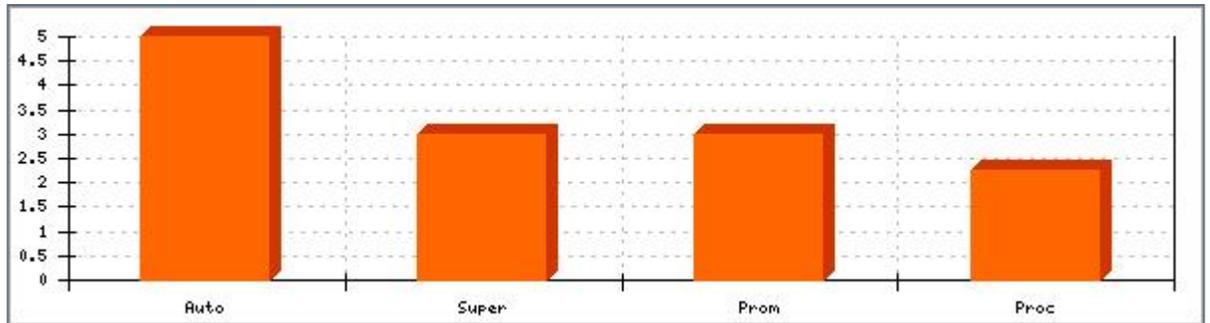
## Análisis por Pregunta

### EV. DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESORES - 2015 EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

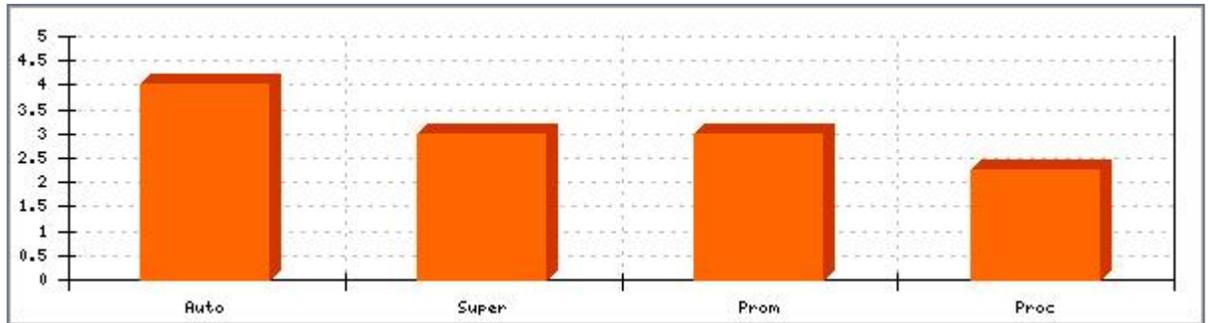
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



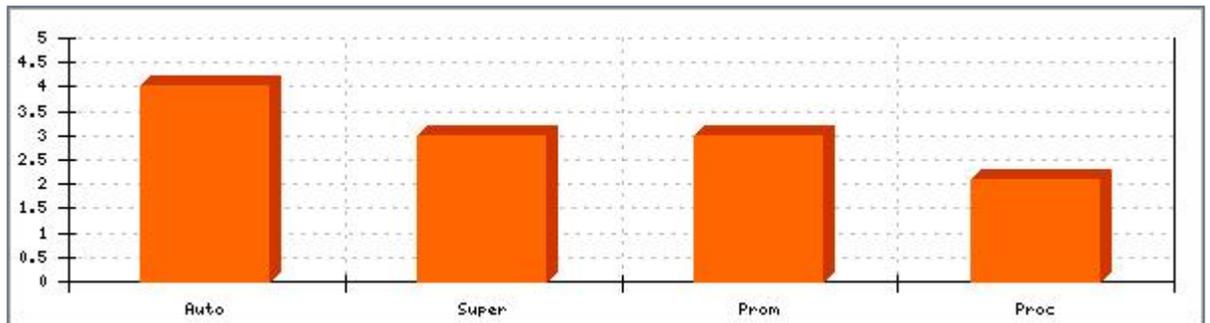
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.24



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (3.00)

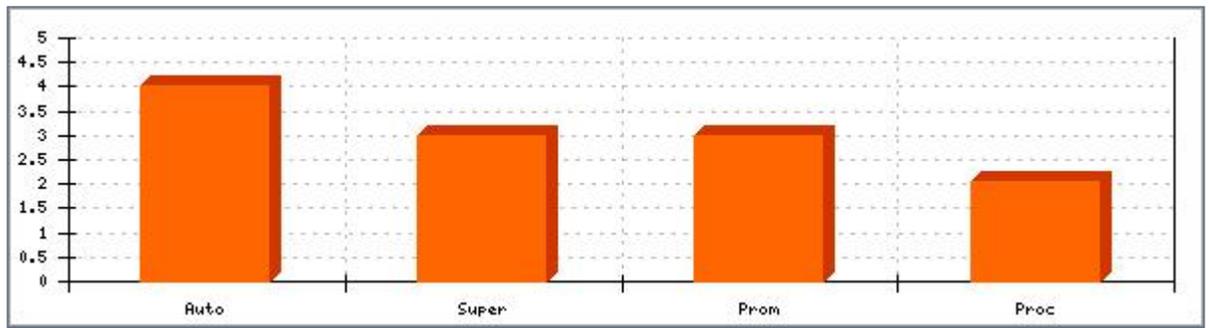
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.10



#### FOCO EN EL CLIENTE

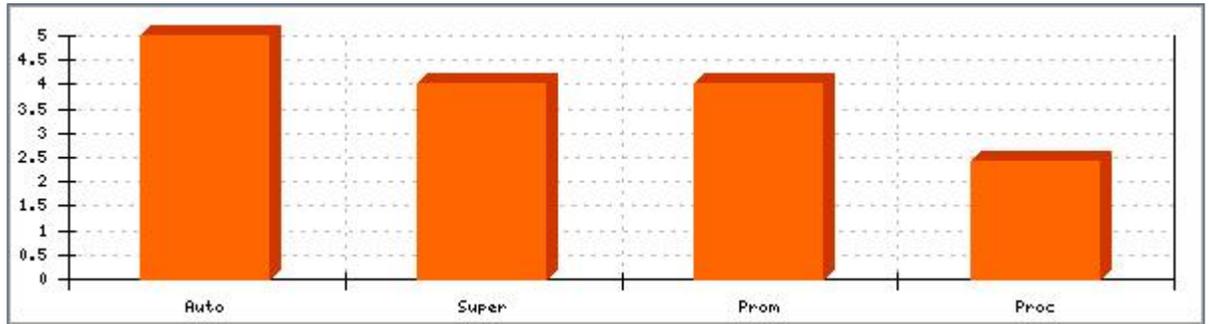
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.03



5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.41



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (2.00)

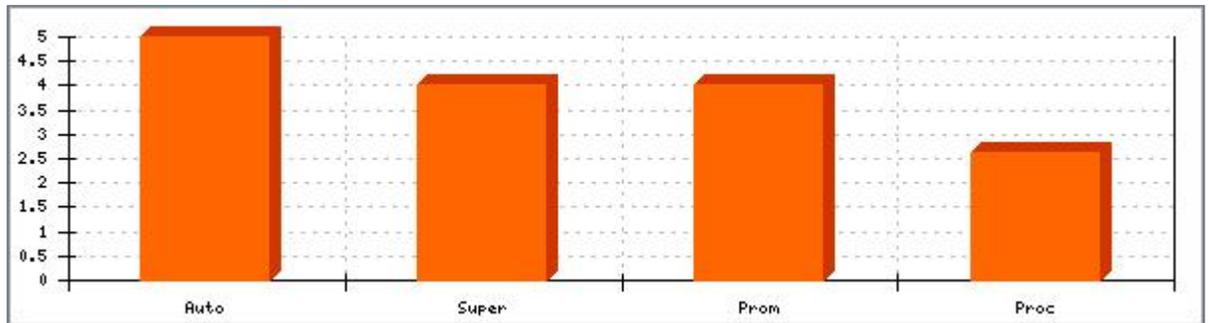
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.76



## ORIENTACIÓN A RESULTADOS

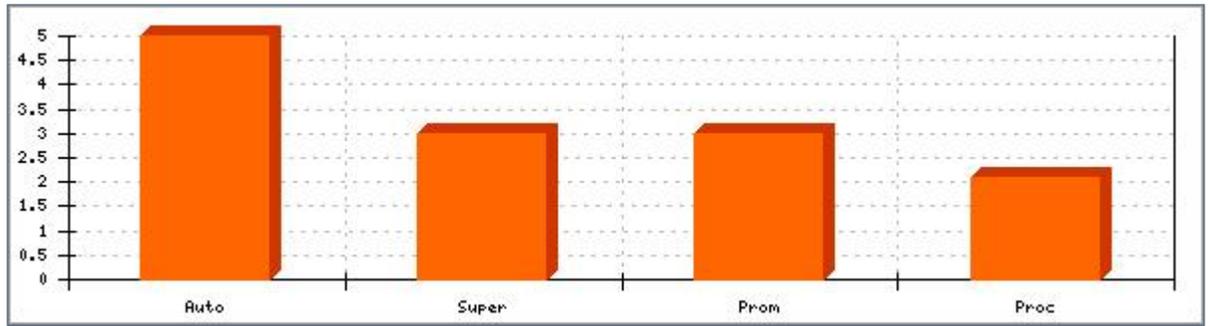
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.62



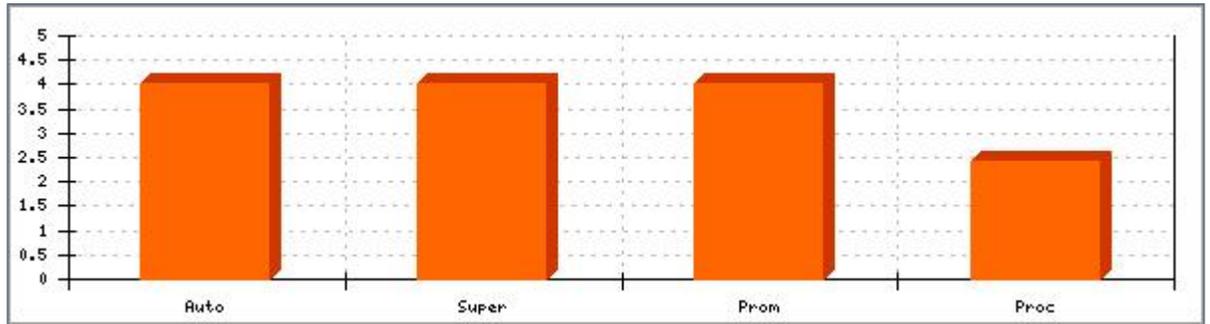
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.10



9.- Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. (4.00)

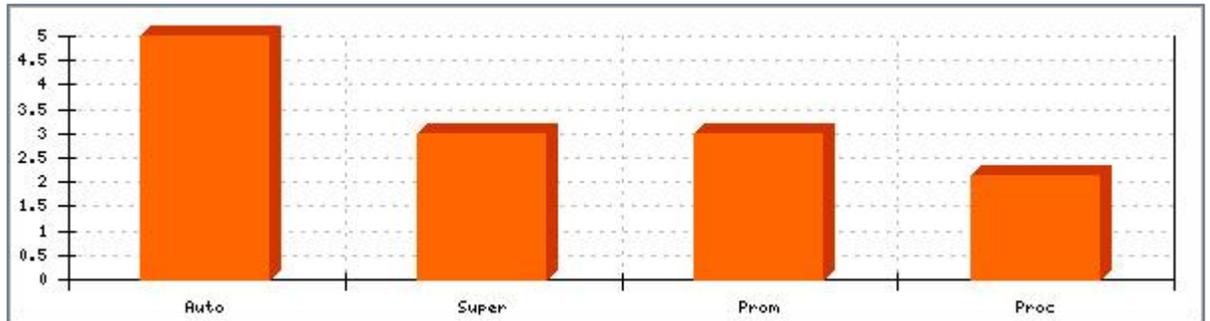
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.41



## COMUNICACIÓN EFECTIVA

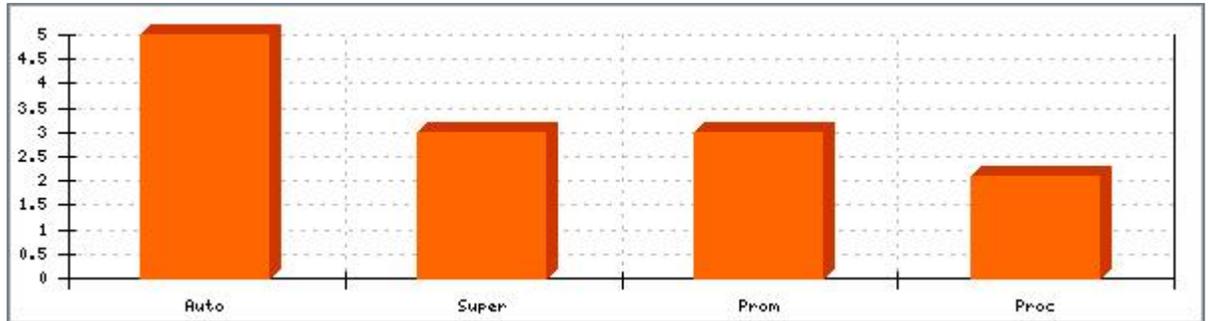
10.- Expresa sus argumentos en función a información objetiva y con fundamentos para tener una posición más sólida. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.14



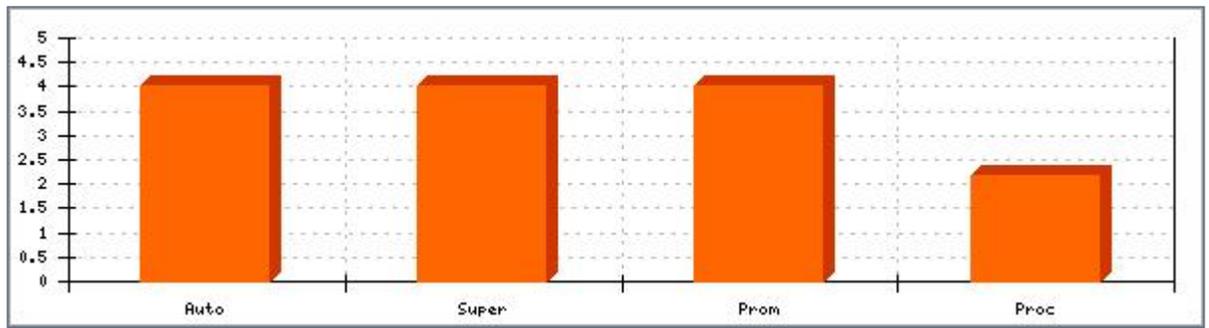
11.- Comparte y transmite información a otros, siendo oportuno en el tiempo y en el medio de comunicación empleado. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.07



12.- Escucha atentamente a los demás y aclara en el momento las dudas que puedan tener. (4.00)

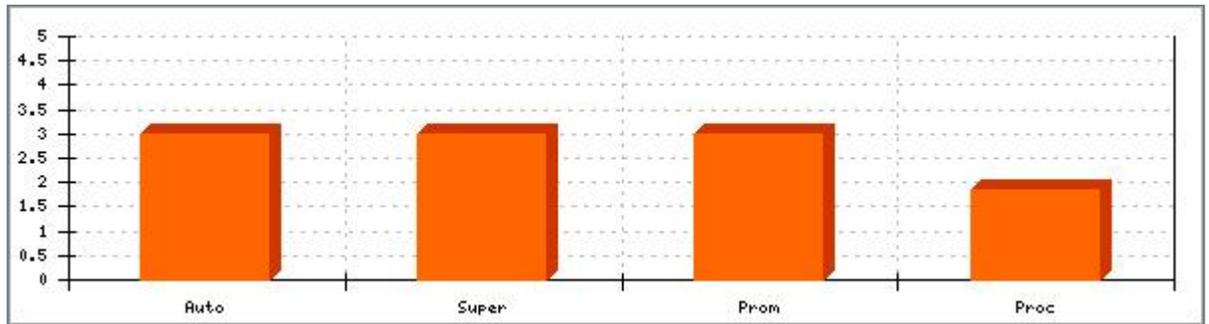
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.17



## ORIENTACIÓN COMERCIAL

13.- Evalúa las debilidades de los productos y servicios de la competencia y las aprovecha para promocionar los beneficios de los propios. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.86



14.- Identifica potenciales clientes incluso fuera de su entorno laboral así como el abanico de alternativas que se les puede ofrecer. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.86



15.- Analiza el mercado e Identifica alternativas de nuevas oportunidades de negocio. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.86



