

EV. DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESORES VC - 2015 ASESOR VC - DIVEMOTOR

La escala de valoración usada es:

Nunca = 1

Casi nunca = 2

A veces = 3

Casi siempre = 4

Siempre = 5

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2016-03-23 10:48:01** hasta el **2016-03-23 10:48:01**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

No. Identificación :	43505617
Nombres :	GUIDO RAUL
Apellidos :	DIAZ CAYRO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	UNION LIBRE
Agencia :	SUCURSAL AVIACIÓN
Departamento :	GERENCIA REGIÓN SUR
Cargo :	VENDEDOR DE REPUESTOS EXTERNO
Nivel Jerárquico :	VENDEDOR DE REPUESTOS EXTERNO
Jefe Inmediato :	JUAN ANDRES QUISPE GALLARDO
Area de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1986-01-26

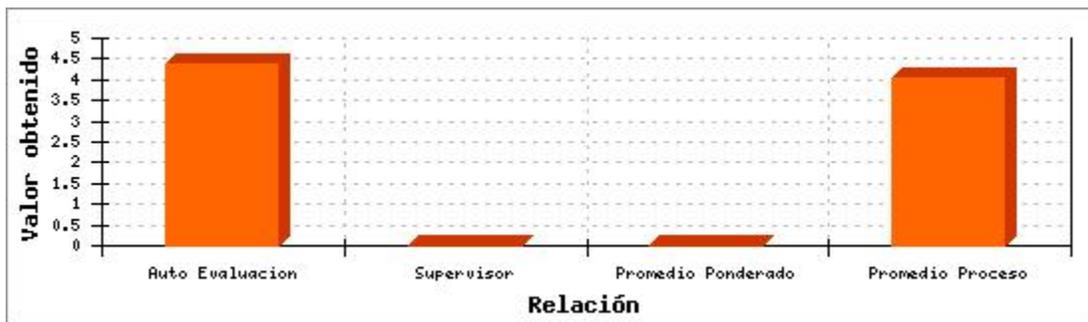
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	0

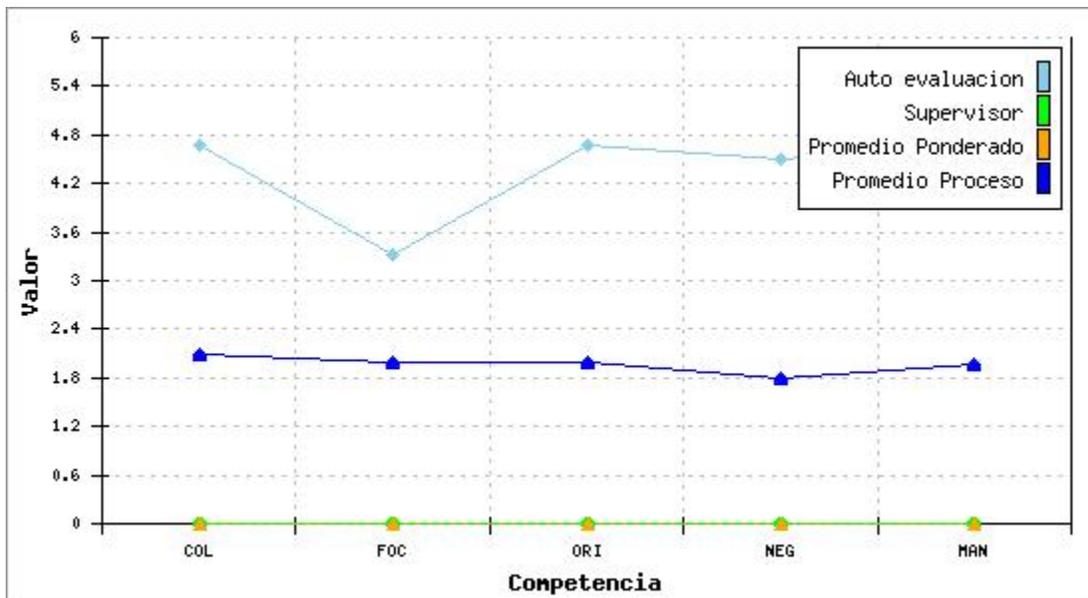
EV. DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESORES VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	4.37
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	4.04



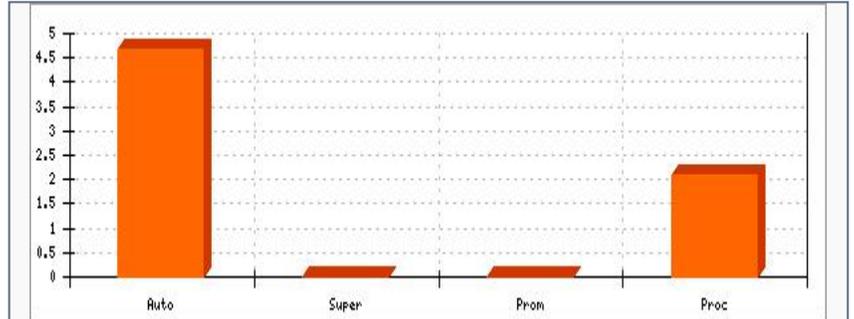
Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	4.67	0.00	0.00	2.08
2 FOCO EN EL CLIENTE	3.33	0.00	0.00	2.00
3 ORIENTACIÓN A RESULTADOS	4.67	0.00	0.00	2.00
4 NEGOCIACIÓN	4.50	0.00	0.00	1.79
5 MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO	4.67	0.00	0.00	1.97



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

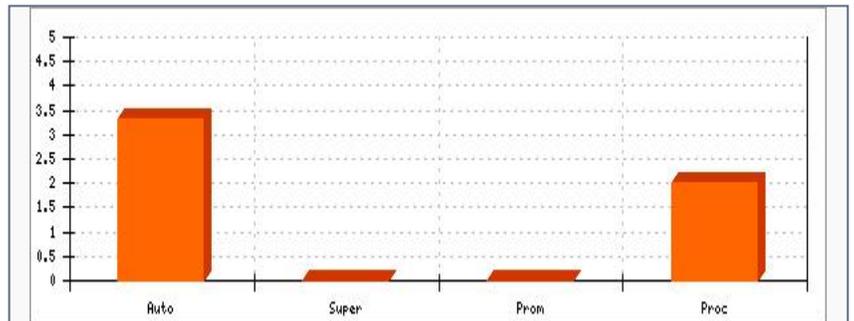
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.08



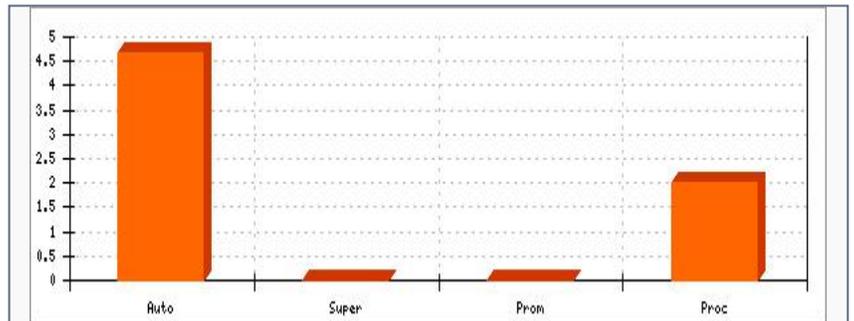
FOCO EN EL CLIENTE (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.00



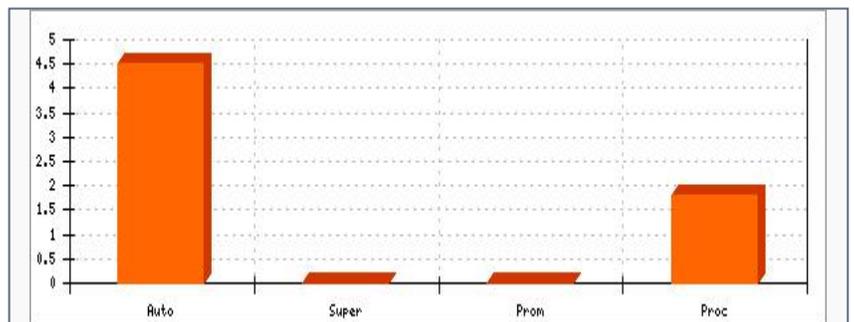
ORIENTACIÓN A RESULTADOS (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.00



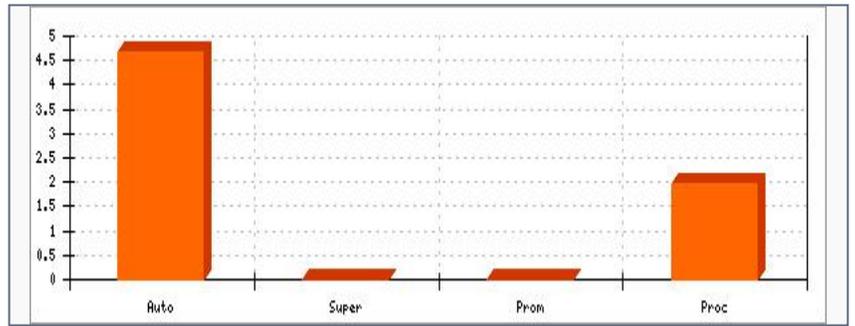
NEGOCIACIÓN (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.79



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO (0.00)

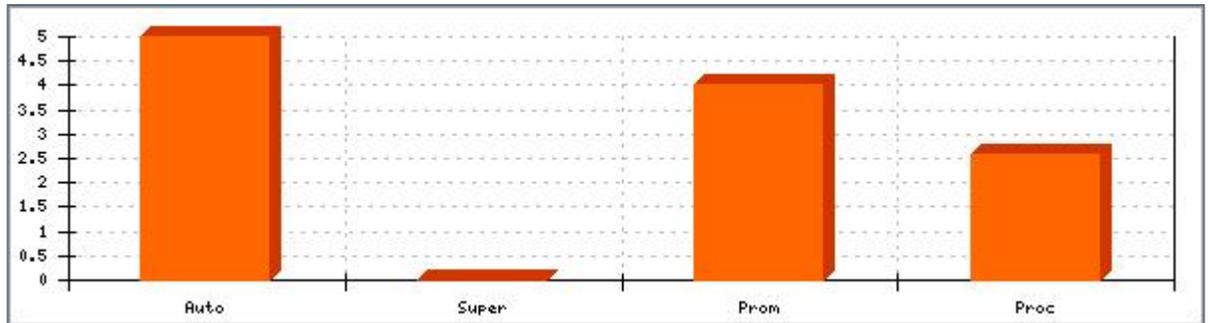
Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.97



COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

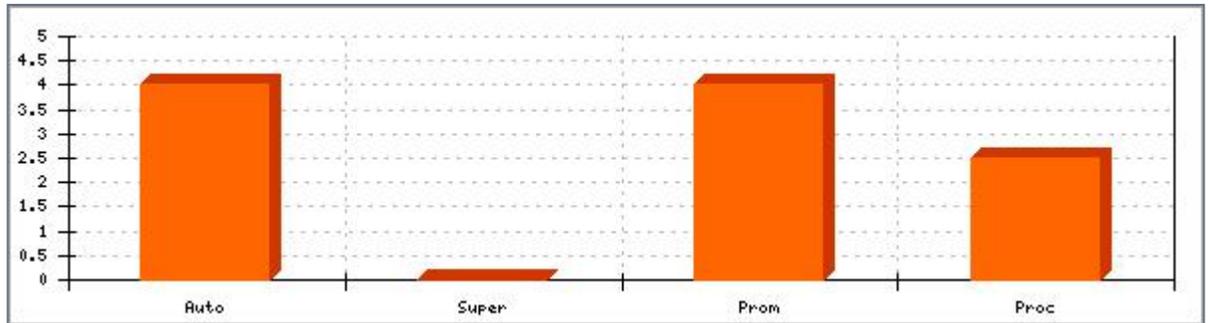
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.58



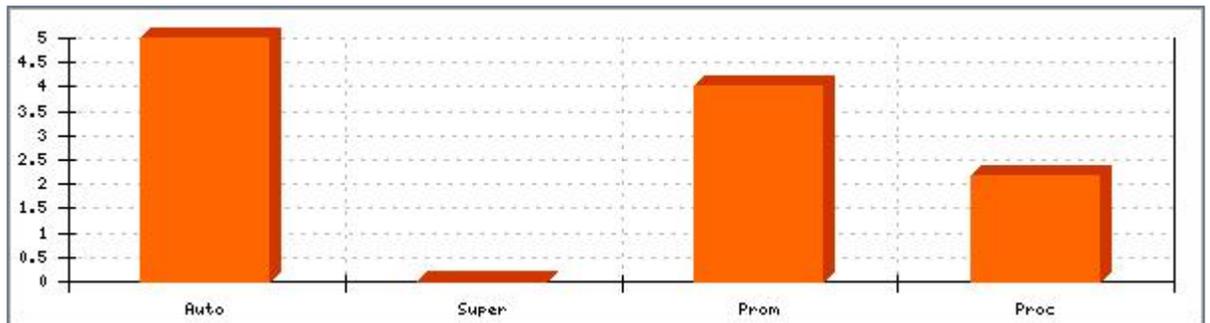
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.50



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (4.00)

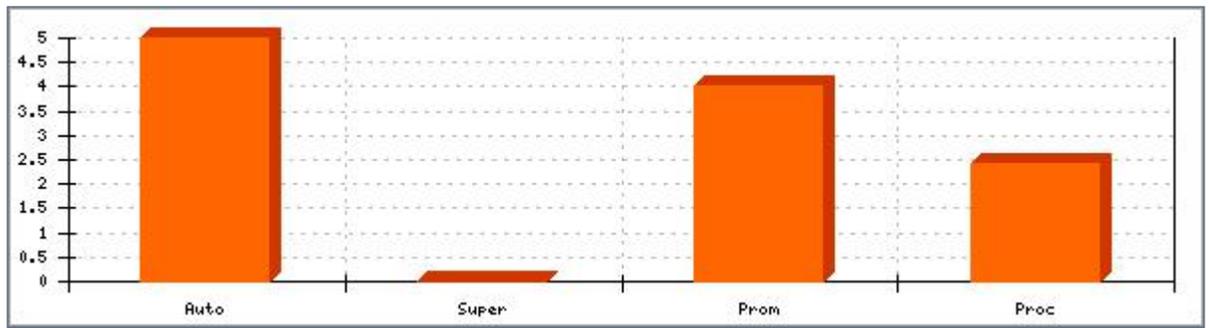
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.17



FOCO EN EL CLIENTE

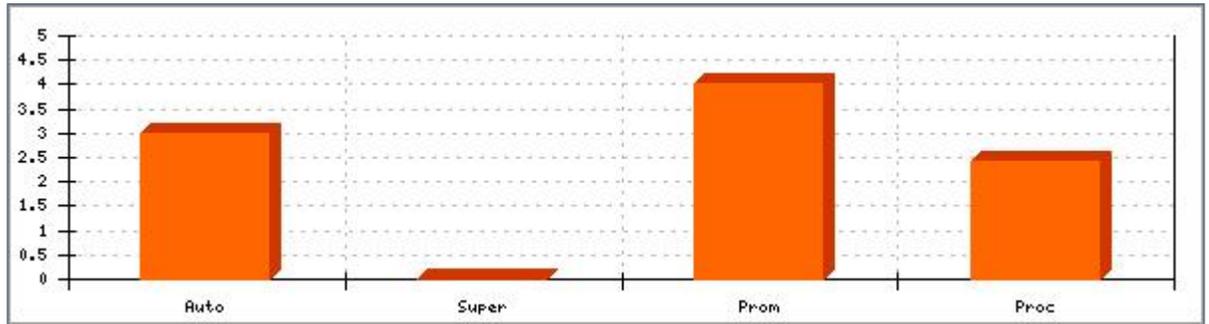
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e intereses. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.42



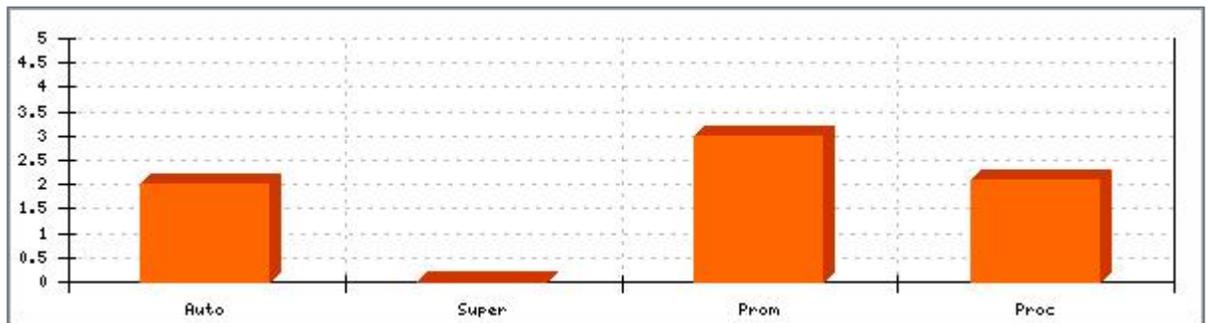
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.42



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (3.00)

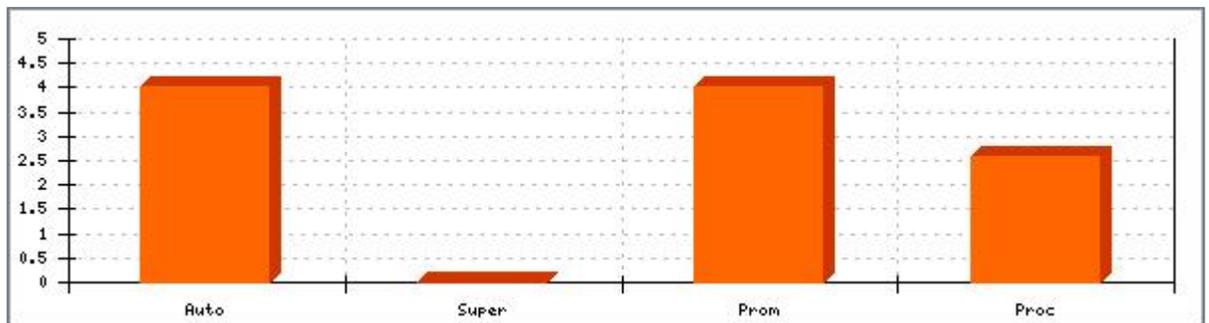
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.08



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

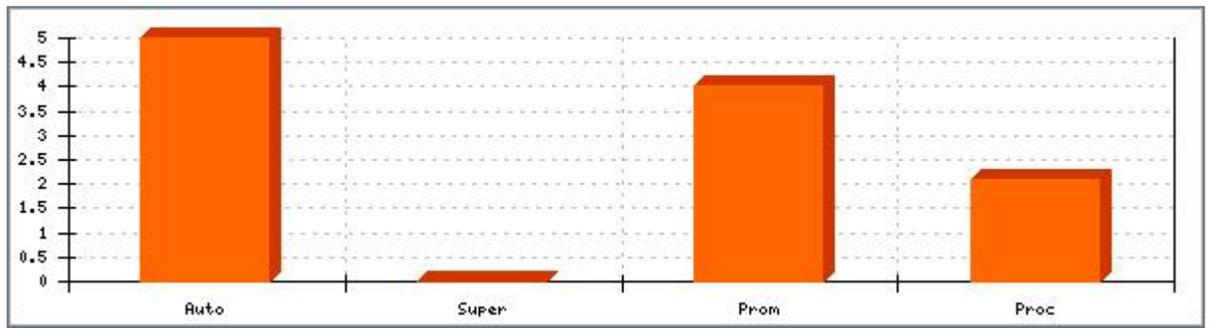
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.58



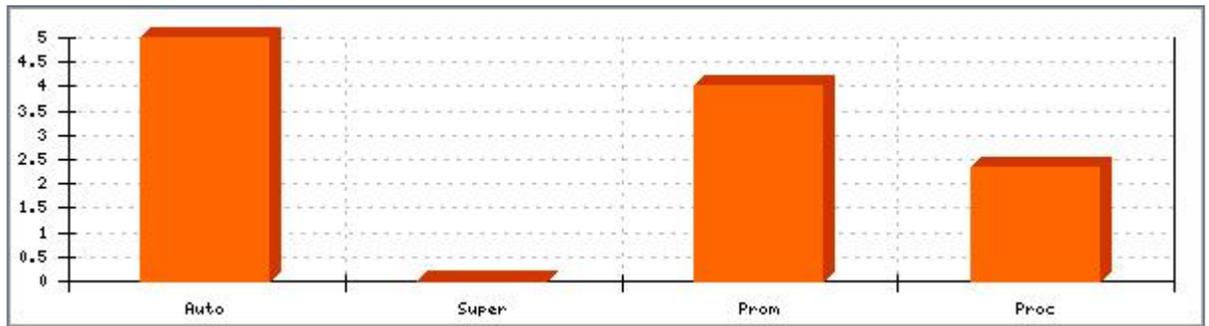
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.08



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

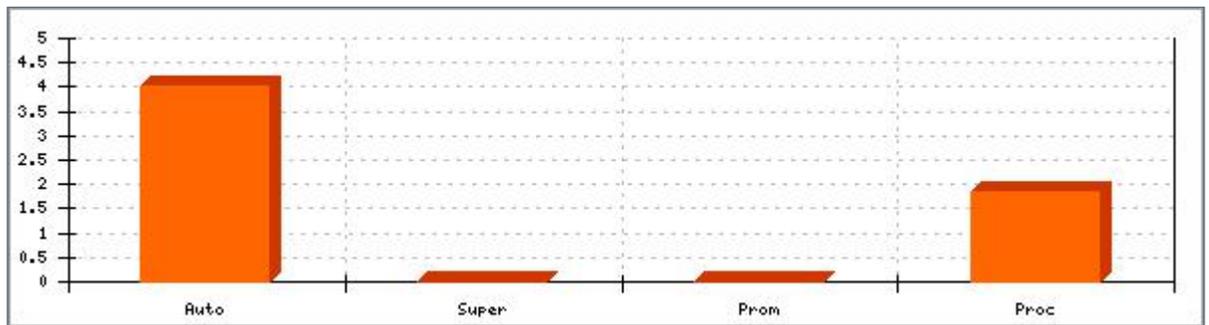
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.33



NEGOCIACIÓN

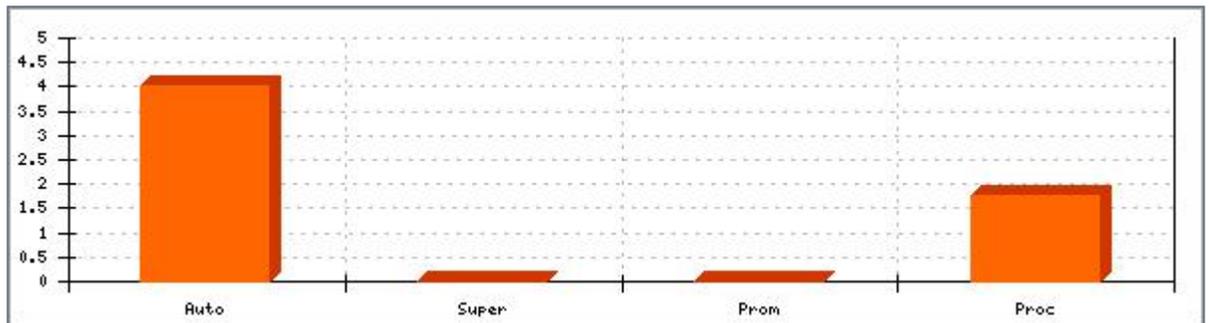
10.- Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.83



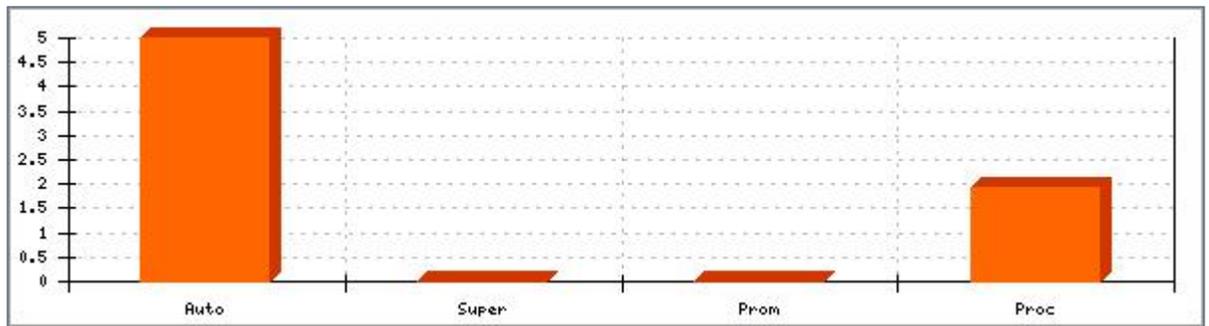
11.- Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.75



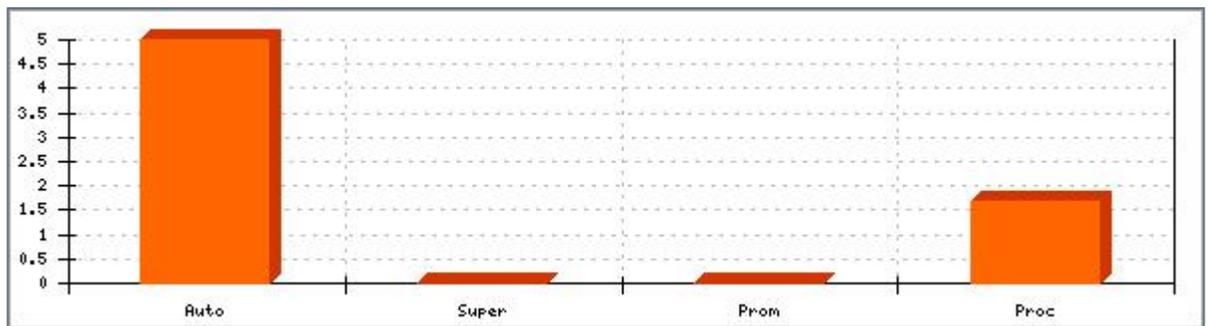
12.- Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.92



13.- Evalúa el costo - beneficio a mediano y largo plazo para determinar en qué puntos puede ceder y en cuáles no. (0.00)

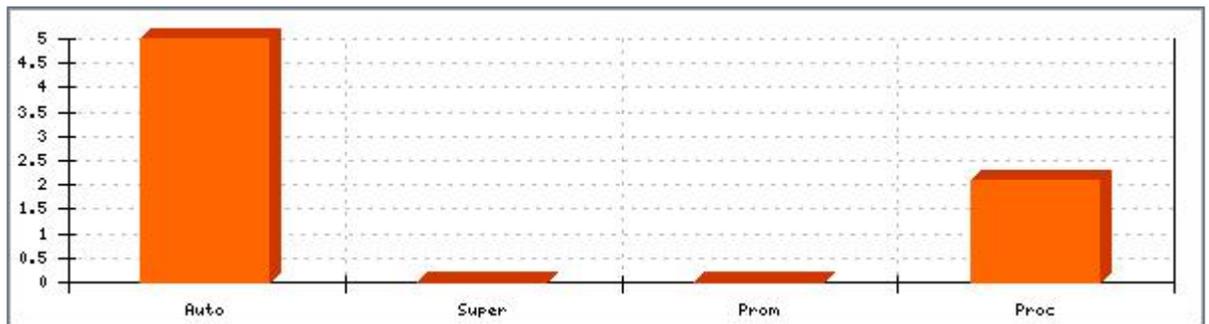
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.67



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

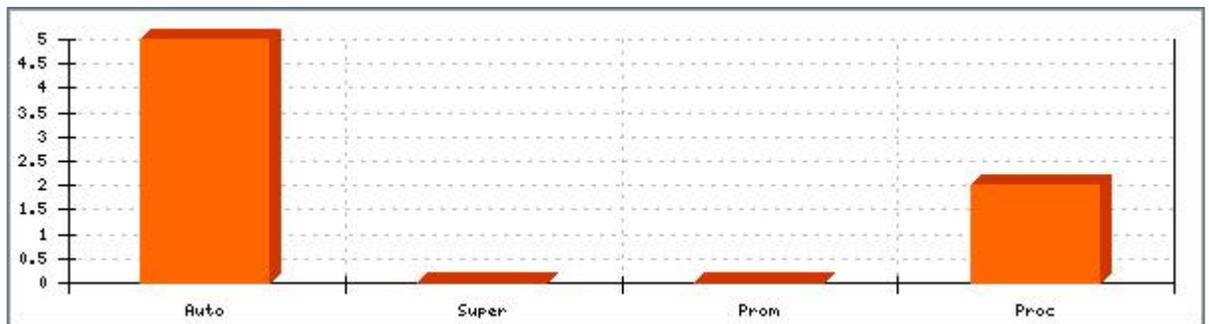
14.- Se preocupa por conocer las particularidades y características principales de sus socios, aliados y clientes en el negocio, para coordinar con eficiencia. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.08



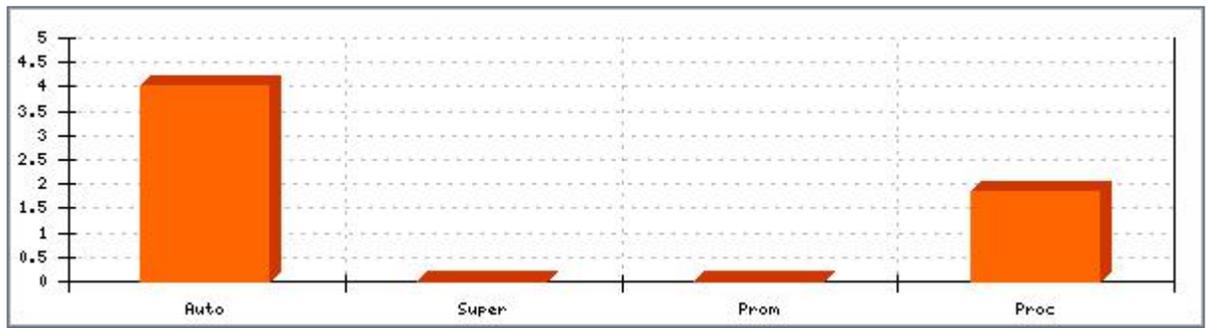
15.- Escucha con atención y comprende las necesidades de las personas del negocio con las que se relaciona, dándoles un soporte cercano que afiance la relación. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.00



16.- Hace seguimiento al resultado de las acciones realizadas por sus aliados y proveedores para validar la satisfacción de sus clientes. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.83



EV. DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESORES VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO

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	4.67	--
Supervisor	0.00	-4.67

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	3.33	--
Supervisor	0.00	-3.33

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	4.67	--
Supervisor	0.00	-4.67

NEGOCIACIÓN

Habilidad para concertar acuerdos con relación a una idea, proyecto o iniciativa, empleando estrategias y argumentos sólidos que le permitan persuadir e influenciar a otros, construyendo una relación de largo plazo que beneficie a ambas partes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.50	--
Supervisor	0.00	-4.50

MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

Establecer relaciones positivas con socios estratégicos (clientes internos y externos, proveedores, aliados) sostenibles en el tiempo de modo que contribuyan al crecimiento y desarrollo de ambos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.67	--
Supervisor	0.00	-4.67

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- **(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO)** Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. **75.00%**
- **(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO)** Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. **75.00%**
- **(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO)** Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. **75.00%**
- **(FOCO EN EL CLIENTE)** Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés. **75.00%**
- **(FOCO EN EL CLIENTE)** Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. **75.00%**
- **(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)** Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. **75.00%**
- **(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)** Se preocupa por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. **75.00%**
- **(ORIENTACIÓN A RESULTADOS)** Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. **75.00%**

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

AUTOEVALUACION

Identifique 2 fortalezas del colaborador

1.- PERSEVERANCIA 2.- ACTITUD POSITIVA

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

1.- PUNTUALIDAD 2.- CONOCIMIENTOS

EVALUADO

EVALUADOR

