

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 10:07:00** hasta el **2016-03-23 10:07:00**

EV. DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESORES VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	42002031
Nombres :	JOSE LUIS
Apellidos :	SURCO CHUÑO
Dirección :	CALLE MAYTA CAPAC L-6 AMPL.PAMPA DEL CUSCO JACOBO HUNTER
Teléfono :	54440812
Celular :	984987441
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	SOLTERO
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 :	MECÁNICA / METALÚRGICA
Escolaridad :	ESTUDIANTE DIPLOMA TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1983-06-29

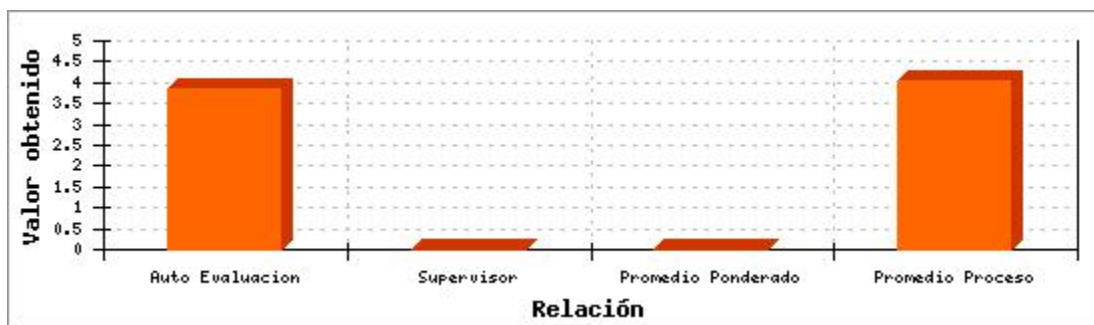
Peso de las Evaluaciones:

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

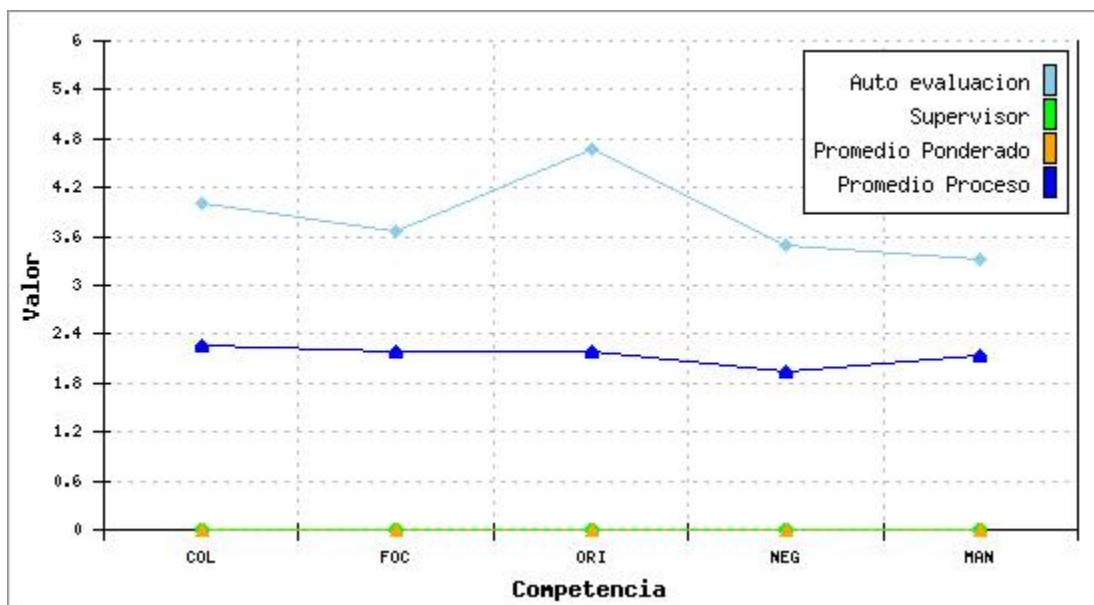
EV. DE DESEMPEÑO DIVEMOTOR - ASESORES VC - 2015

EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Auto Evaluacion	3.83
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	4.04



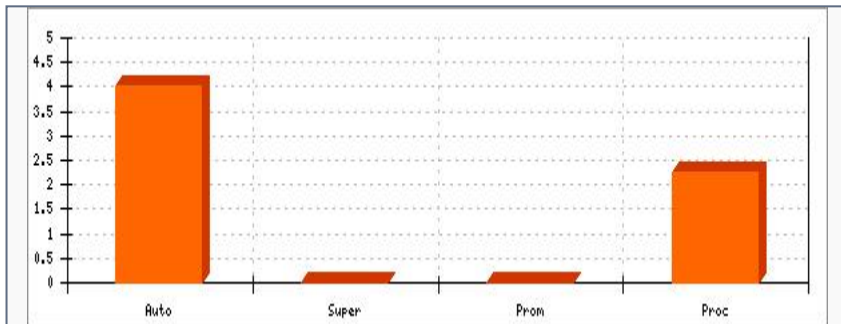
	Competencia	Valor Auto Evaluacion	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	4.00	0.00	0.00	2.27
2	FOCO EN EL CLIENTE	3.67	0.00	0.00	2.18
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	4.67	0.00	0.00	2.18
4	NEGOCIACIÓN	3.50	0.00	0.00	1.95
5	MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO	3.33	0.00	0.00	2.15



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

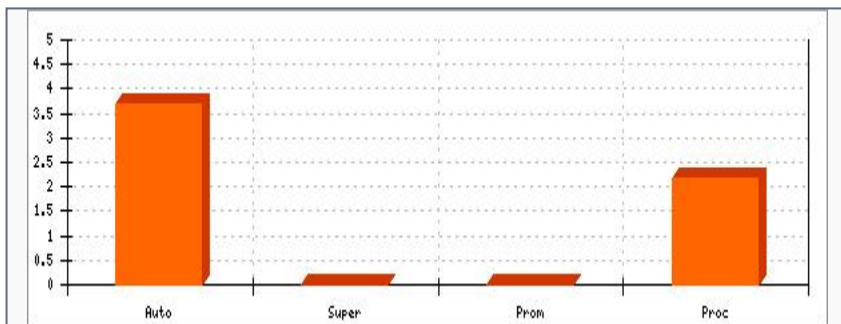
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.27



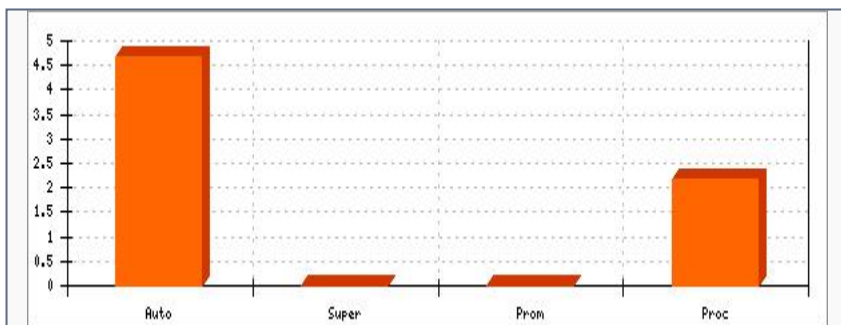
FOCO EN EL CLIENTE (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.18



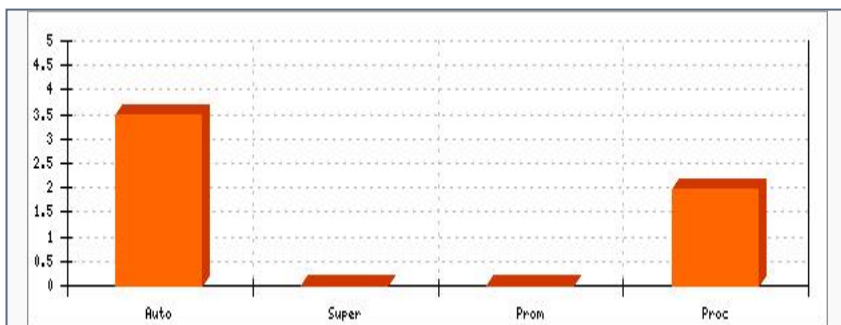
ORIENTACIÓN A RESULTADOS (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.18



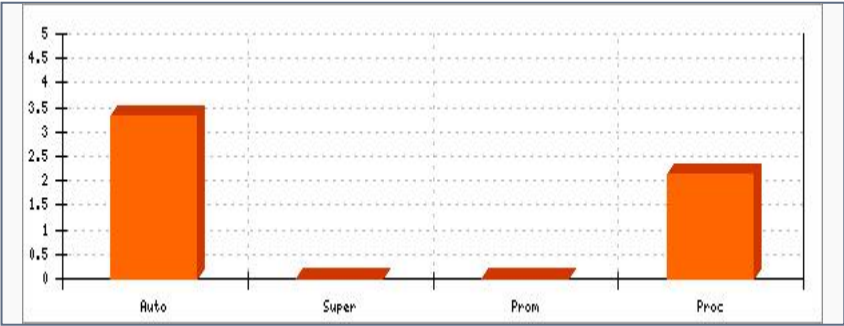
NEGOCIACIÓN (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.95



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO (0.00)

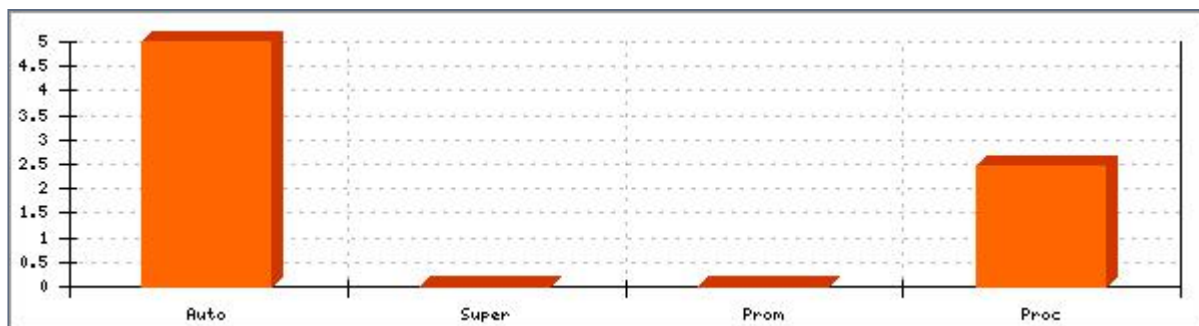
Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.15



COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

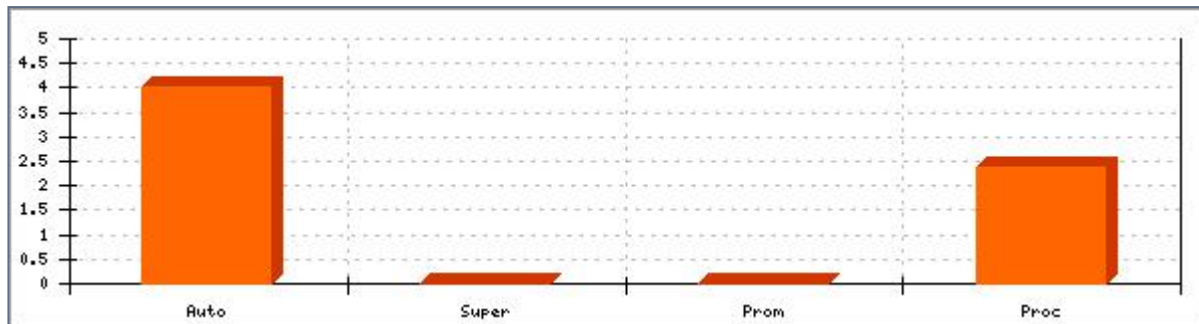
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.45



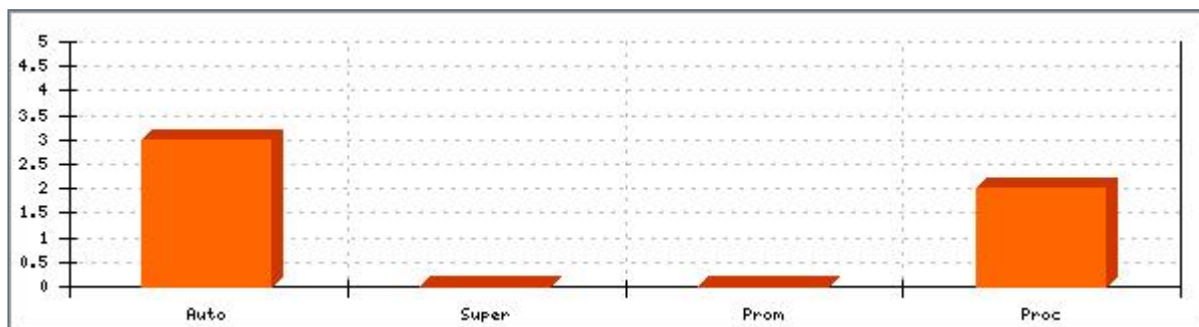
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.36



3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (0.00)

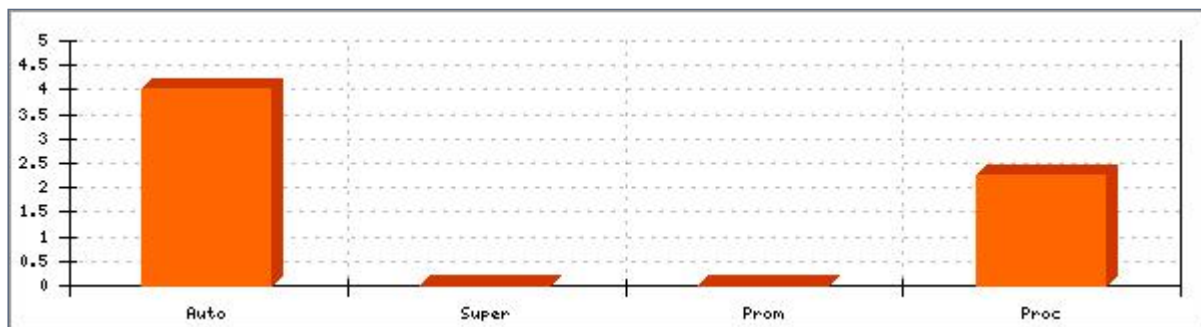
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.00



FOCO EN EL CLIENTE

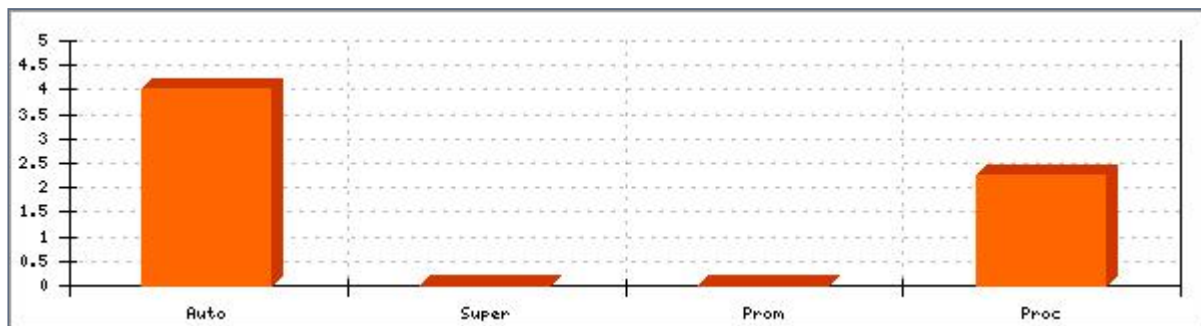
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e intereses. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.27



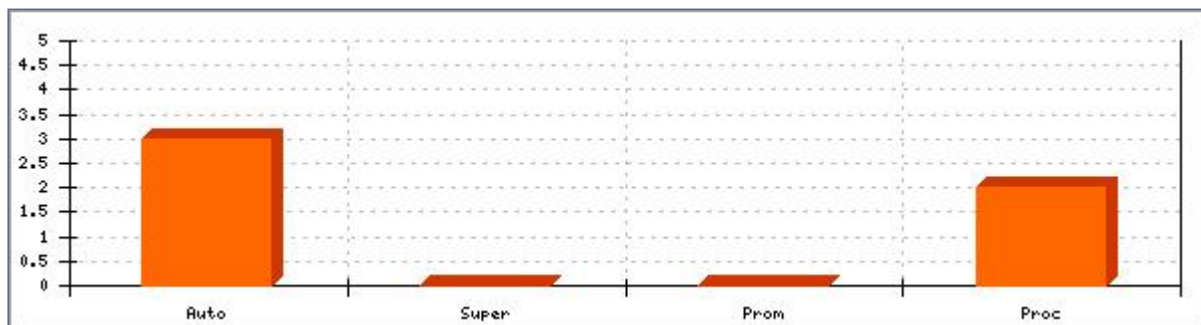
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.27



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (0.00)

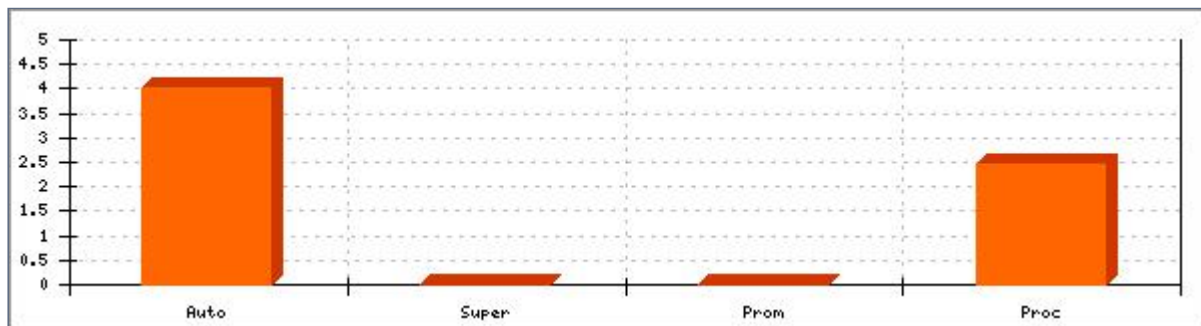
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.00



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

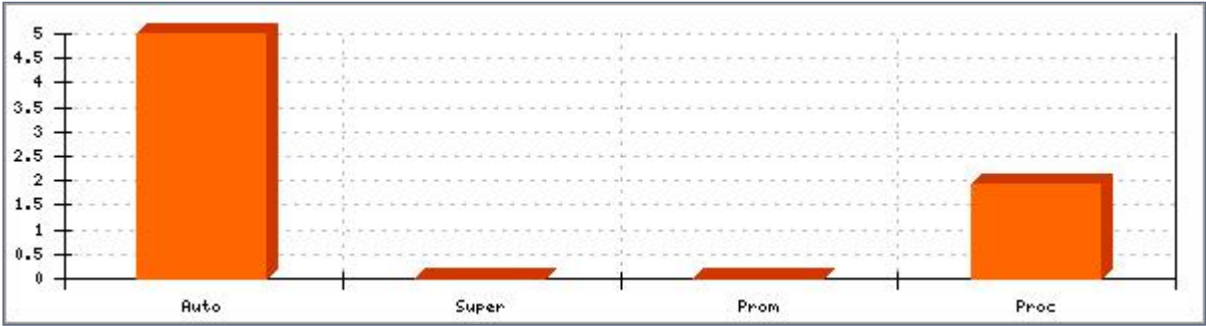
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.45



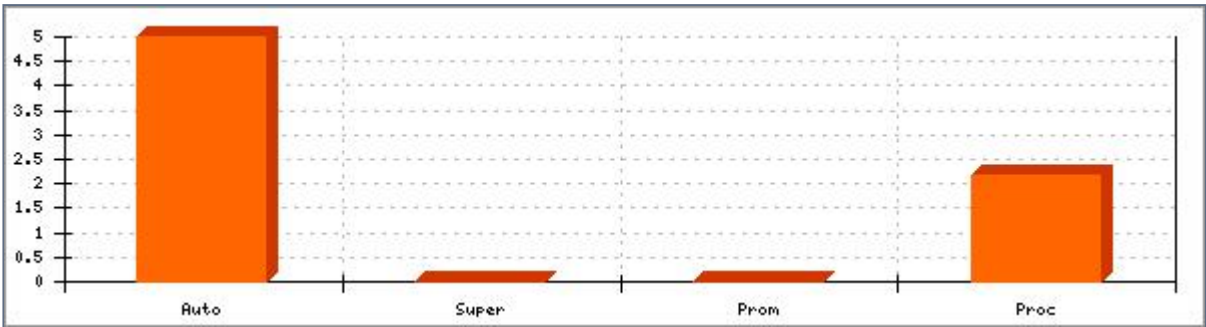
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.91



9.- Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. (0.00)

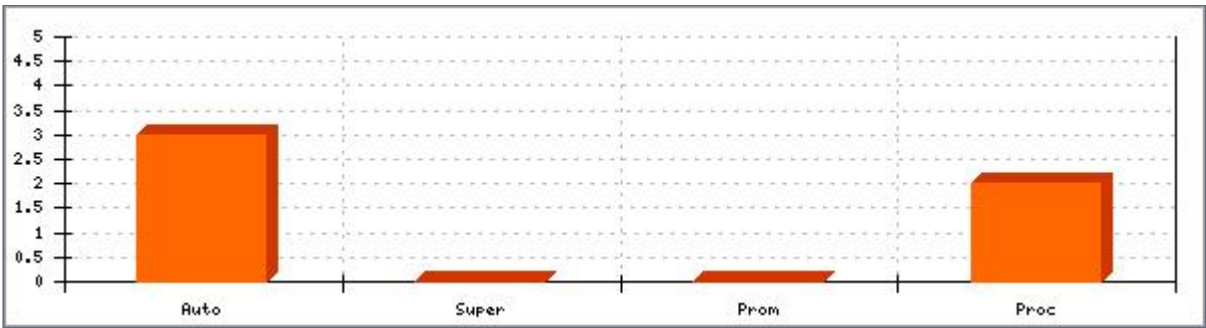
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.18



NEGOCIACIÓN

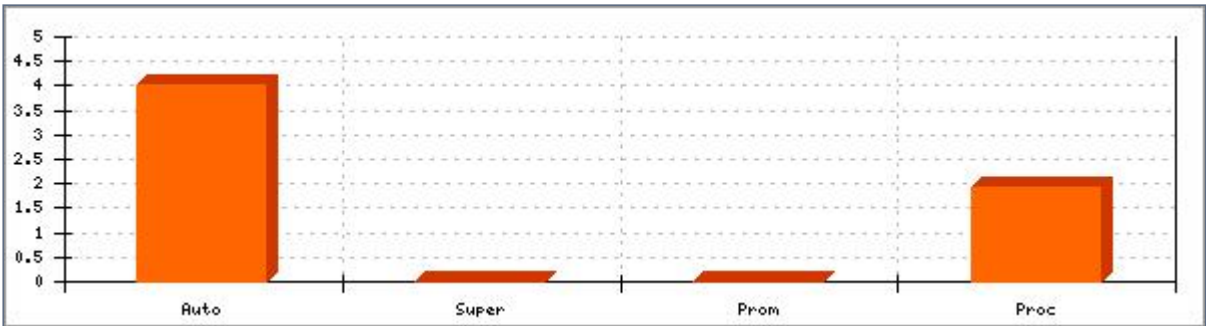
10.- Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar. (0.00)

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



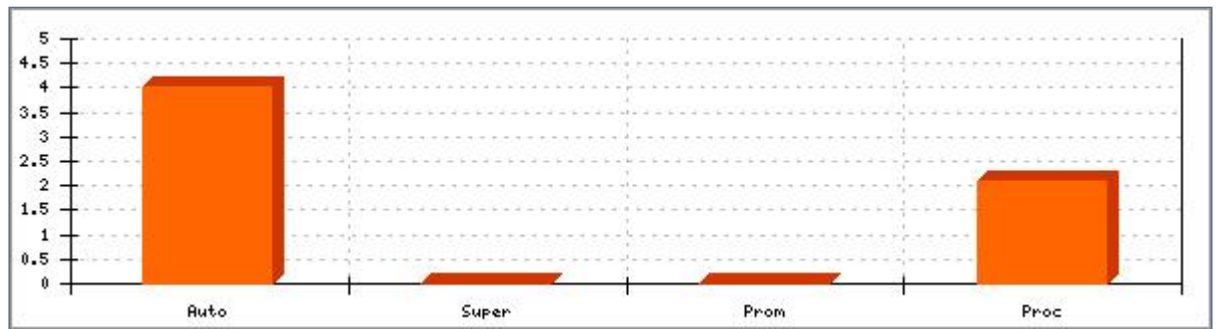
11.- Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.91



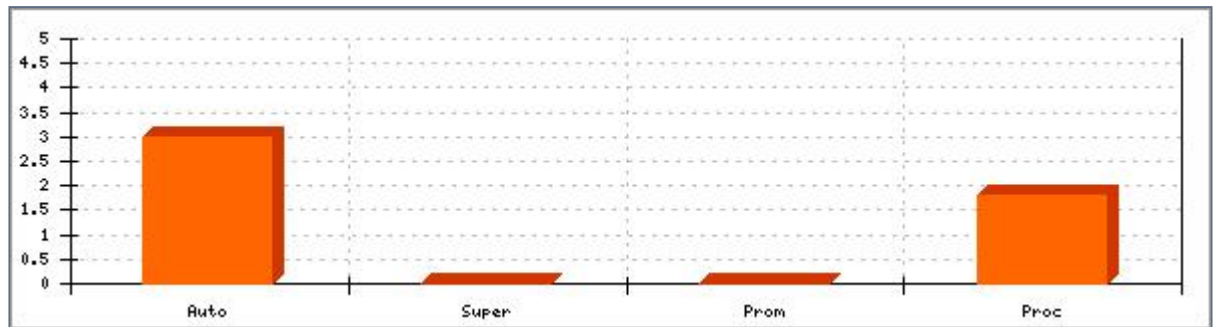
12.- Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.09



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

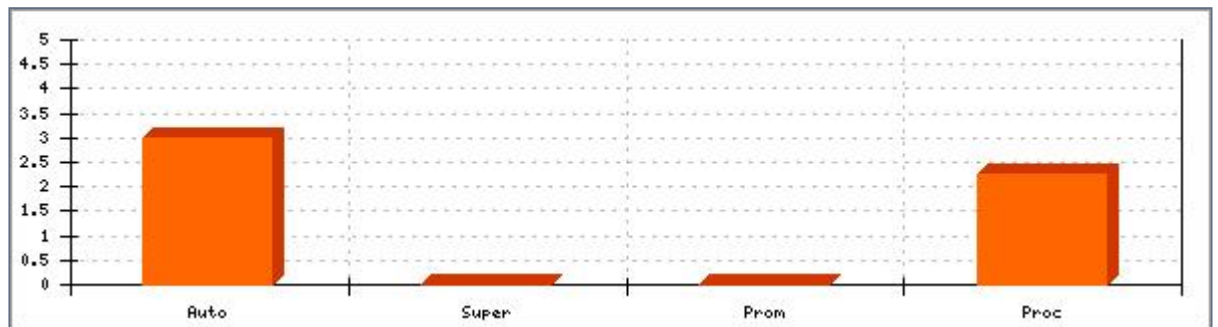
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	1.82



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

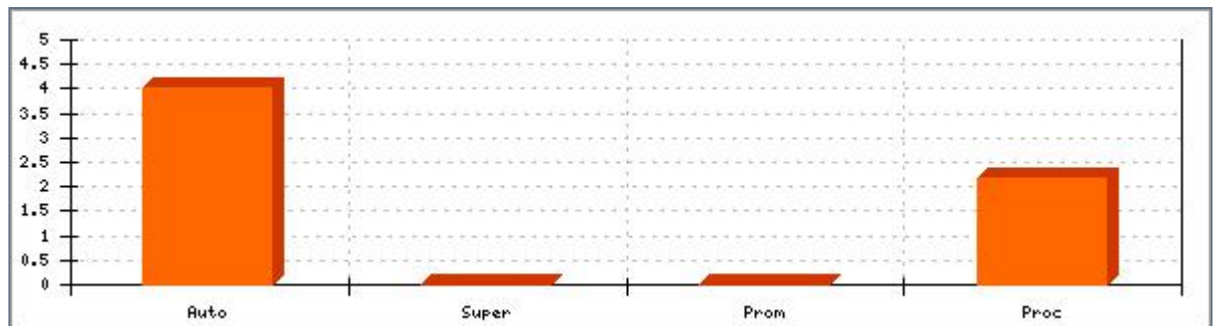
14.- Se preocupa por conocer las particularidades y características principales de sus socios, aliados y clientes en el negocio, para coordinar con eficiencia. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.27



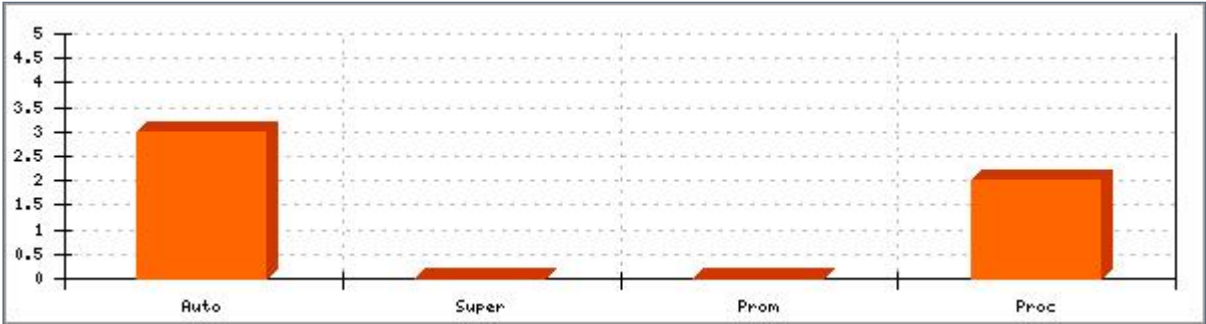
15.- Escucha con atención y comprende las necesidades de las personas del negocio con las que se relaciona, dándoles un soporte cercano que afiance la relación. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.18



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	3.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	2.00



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	4.00	--
Supervisor	0.00	-4.00

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	3.67	--
Supervisor	0.00	-3.67

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	3.50	--
Supervisor	0.00	-3.50

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	3.33	--
Supervisor	0.00	-3.33



Fortalezas y Areas de Desarrollo

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

DIVEMOTOR

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Areas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Areas de Desarrollo

AUTOEVALUACION**Identifique 2 fortalezas del colaborador**

Responsabilidad en cuanto al trabajo que desempeño, compromiso con los tiempos de entrega de los requerimientos del cliente. Empatía con el cliente, tratando de ponerse en su situación.

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Dar mayor seguimiento a las oportunidades de negocio y apoyo al cliente. Buscar mayor información técnica para dar soporte al cliente.

EVALUADO

EVALUADOR

