Introducción

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C-

ASESORES - DIVEMOTOR

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en la realización de tu trabajo, mostrándote tus puntos fuertes y débiles, a fin de ayudarte a mejorar.

El objetivo principal es ayudarte a identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para poder establecer planes de formación, reforzar técnicas de trabajo y gestionar tu desarrollo profesional.

La evaluación se basa en actividades que afectan el éxito de la organización, no en características que no tienen relación con tu rendimiento como la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, contesta las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos tanto para ti como para la empresa.

Finalmente, los ejes de medición que se tomarán en cuenta para rendir la evaluación de desempeño son:

- COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

- FOCO EN EL CLIENTE

- ORIENTACIÓN A RESULTADOS

- COMUNICACIÓN EFECTIVA

- ORIENTACIÓN COMERCIAL

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 **2017-02-27 09:19:43** hasta el **2017-02-27 09:23:58**

Datos Personales

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C-

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

No. Identificación :	42119878
Nombres :	JESSICA PATRICIA
Apellidos :	VARGAS FLORES
Dirección :	CALLE VENEZUELA #101 VILLA EL GOLF
Teléfono :	992904569
Celular :	992904569
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIóN SUR
Departamento :	SUCURSAL AVIACIóN
Cargo :	VENDEDOR DE REPUESTOS MOSTRADOR
Nivel Jerárquico :	ASESOR VC
Jefe Inmediato :	JUAN ANDRES QUISPE GALLARDO
Área de Estudio :	ADMINISTR./FINANZAS
Escolaridad :	TECNICO
Fecha de Nacimiento :	1977-01-01

Peso de las Evaluaciones:

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

Resumen General

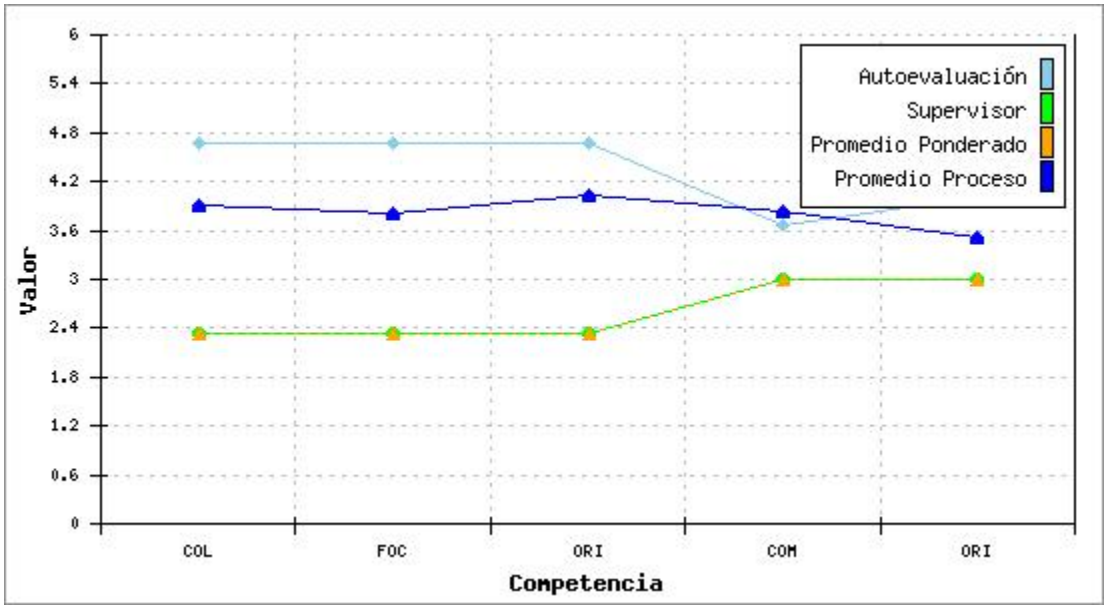
EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C-

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

DIVEMOTOR

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.33
Supervisor	2.60
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	3.82

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	4.67	2.33	2.33	3.92
2	FOCO EN EL CLIENTE	4.67	2.33	2.33	3.80
3	ORIENTACIÓN A RESULTADOS	4.67	2.33	2.33	4.03
4	COMUNICACIÓN EFECTIVA	3.67	3.00	3.00	3.84
5	ORIENTACIÓN COMERCIAL	4.00	3.00	3.00	3.51

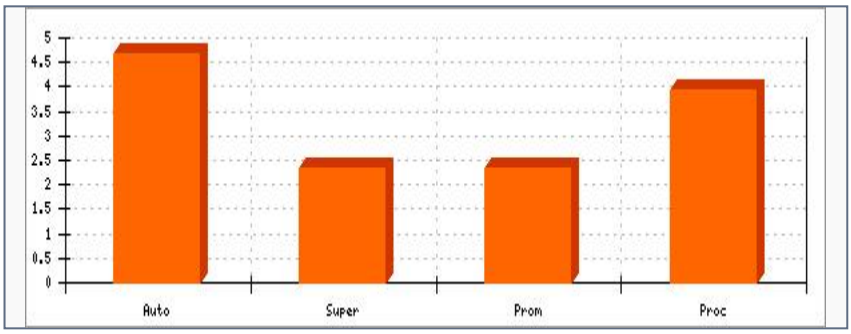


EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C-

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

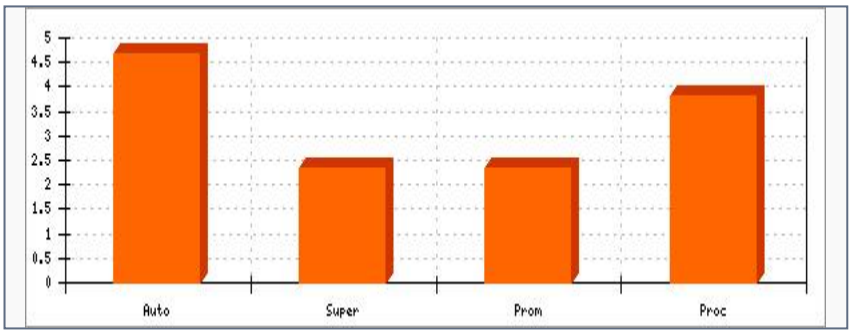
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	3.92



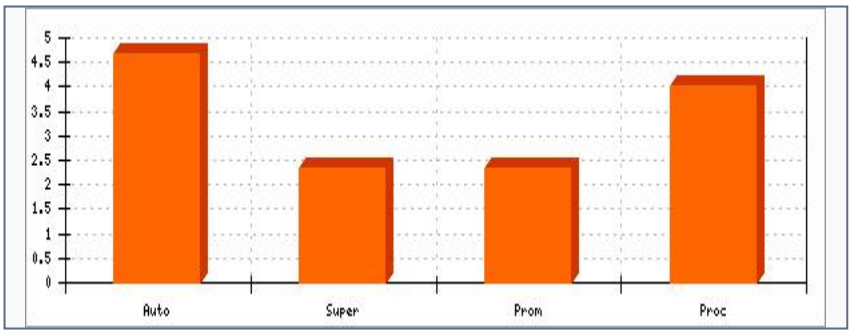
FOCO EN EL CLIENTE (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	3.80



ORIENTACIÓN A RESULTADOS (2.33)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	2.33
Promedio Ponderado	2.33
Promedio Proceso	4.03

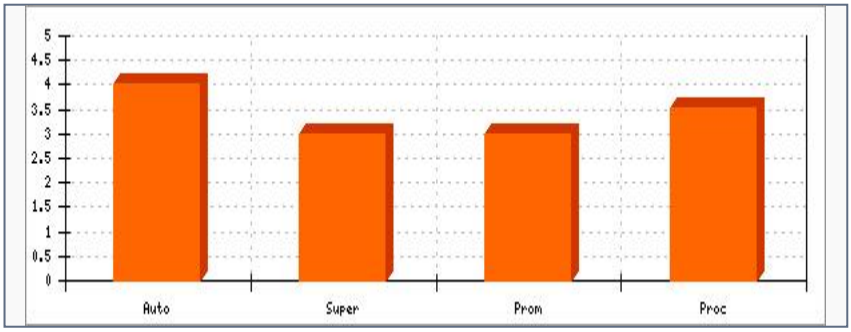


COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.84

ORIENTACIÓN COMERCIAL (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.51



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	4.20

2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.94

3.- Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.63

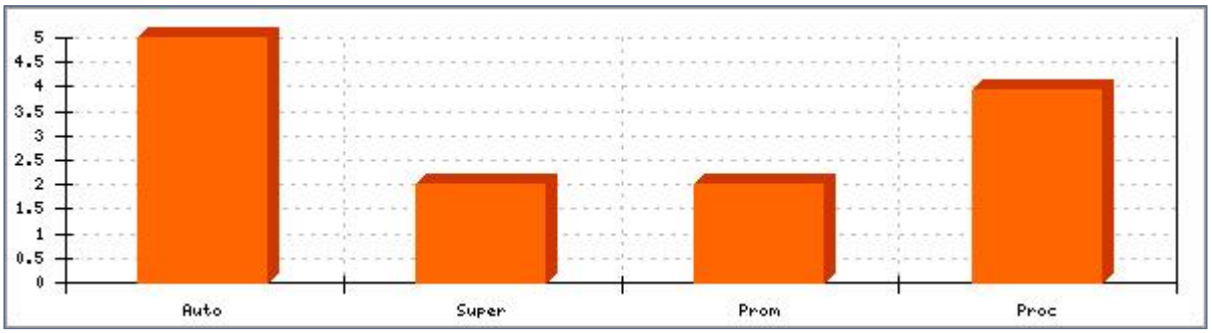
FOCO EN EL CLIENTE

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

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.91

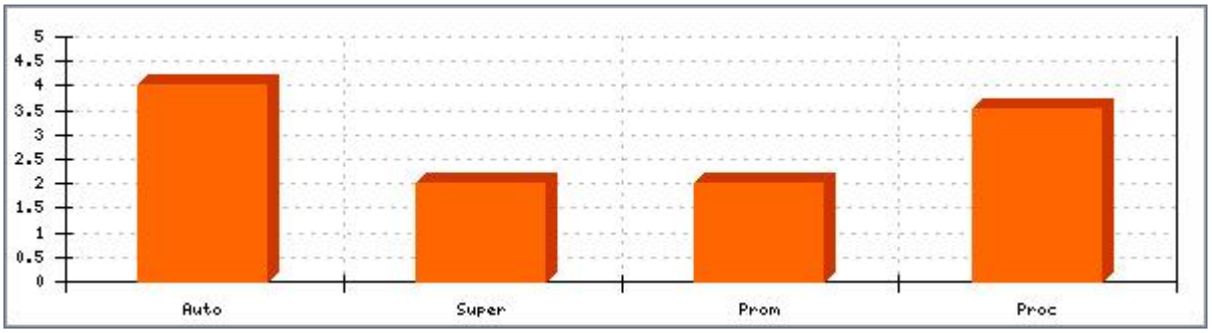
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.94



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

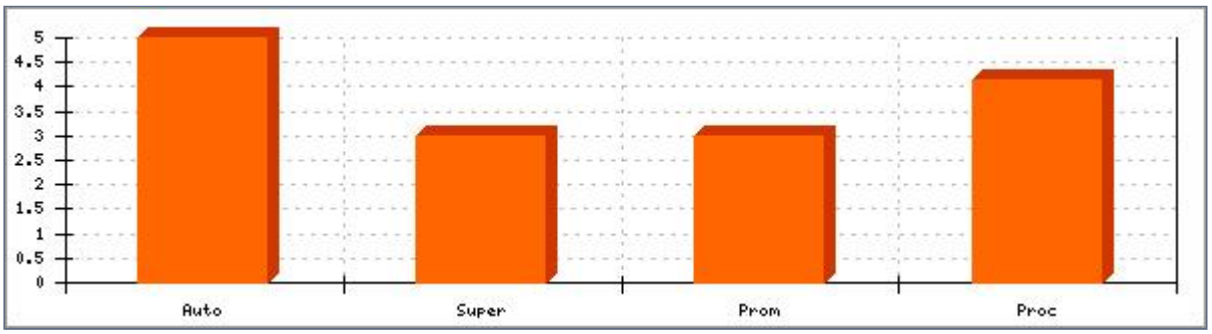
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.54



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

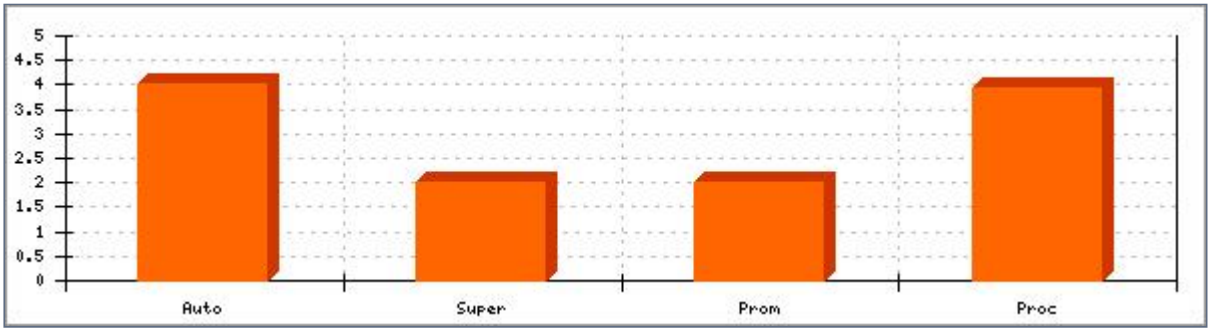
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	4.14



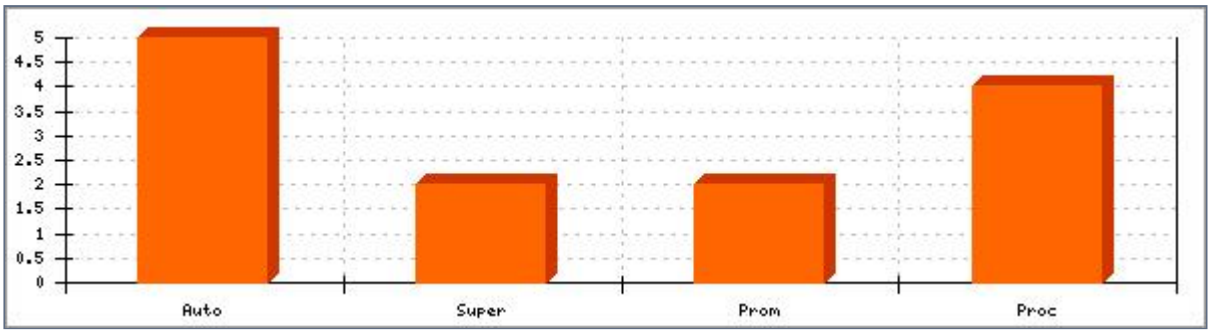
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	3.94



9.- Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. (2.00)

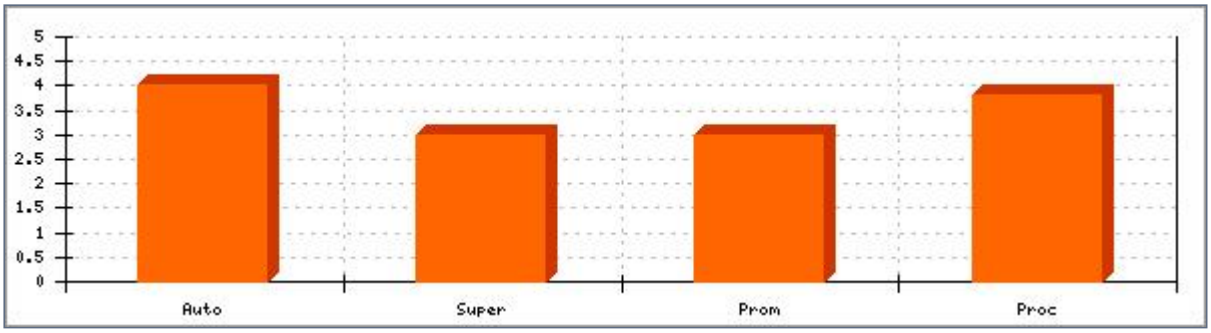
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	4.00



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	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.80



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

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.71

12.- Escucha atentamente a los demás y aclara en el momento las dudas que puedan tener. (3.00)

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

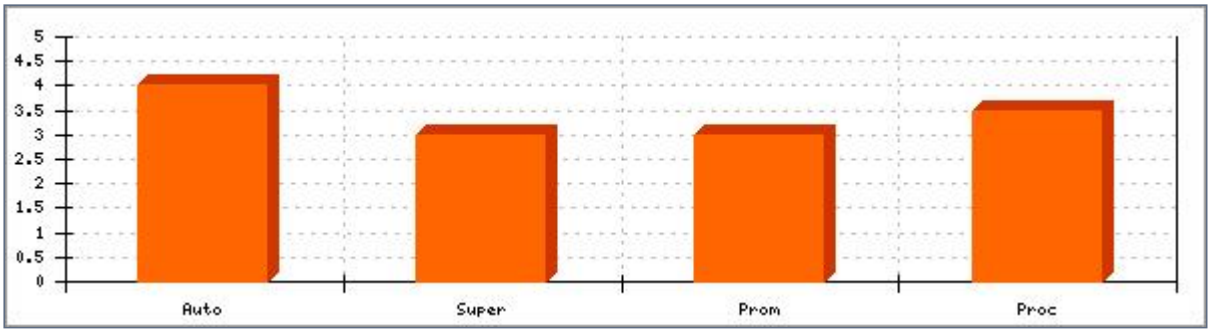
ORIENTACIÓN COMERCIAL

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	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.71

14.- Identifica potenciales clientes incluso fuera de su entorno laboral así como el abanico de alternativas que se les puede ofrecer. (3.00)

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



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

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.34

Análisis GAP

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C-

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

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	2.33	-2.34

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	4.67	--
Supervisor	2.33	-2.34

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	2.33	-2.34

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Impica transmitir ideas en forma clara, escuchar activamente, siendo empático y adaptándose a diferentes situaciones y tipos de interlocutor, sustentando los puntos de vista a través de argumentos sólidos para concertar acuerdos.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Supervisor	3.00	-0.67

ORIENTACIÓN COMERCIAL

Es desarrollar estrategias comerciales que permitan mostrar elementos diferenciadores y ventajas competitivas frente a la competencia. Implica identificar oportunidades de venta y potenciales negocios que contribuyan al crecimiento de DIVEMOTOR. Asimismo conlleva a entender a fondo la dinámica del mercado, de los sectores a los que nos dirigimos, su entorno y a la competencia.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	3.00	-1.00

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C-

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

DIVEMOTOR

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. 25.00%
- (COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo. 25.00%
- (FOCO EN EL CLIENTE) Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. 25.00%
- (FOCO EN EL CLIENTE) Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. 25.00%
- (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. 25.00%
- (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. 25.00%

Comentarios

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C-

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

conocimiento técnico llegar al cliente final

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Estoy dispuesta a escuchar Evaluar soluciones

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Conoce sobre los productos utiliza herramientas a su alcance para su labor

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Puntualidad, tardanzas muy continuas No sigue procesos e indicaciones

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**