

**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 **2017-02-25 06:44:11** hasta el **2017-02-27 09:31:47**

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C- EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

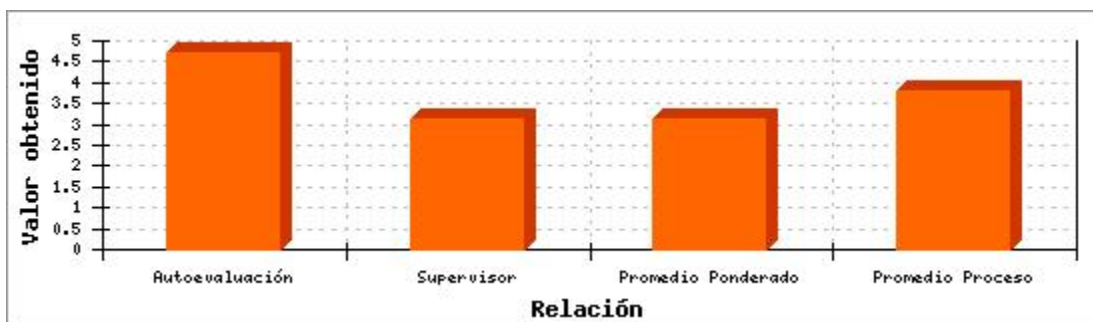
|                       |                                 |
|-----------------------|---------------------------------|
| No. Identificación :  | 40866132                        |
| Nombres :             | HECTOR DANIEL                   |
| Apellidos :           | PAREDES VASQUEZ                 |
| Dirección :           |                                 |
| Teléfono :            |                                 |
| Celular :             |                                 |
| Género :              | --                              |
| Estado Civil :        | --                              |
| Agencia :             | GERENCIA REGIÓN SUR             |
| Departamento :        | VENTAS REPUESTOS                |
| Cargo :               | VENDEDOR DE REPUESTOS DIVEMOVIL |
| Nivel Jerárquico :    | ASESOR                          |
| Jefe Inmediato :      | JUAN ANDRES QUISPE GALLARDO     |
| Área de Estudio :     | XXXX                            |
| Escolaridad :         | XXXX                            |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00                      |

#### Peso de las Evaluaciones:

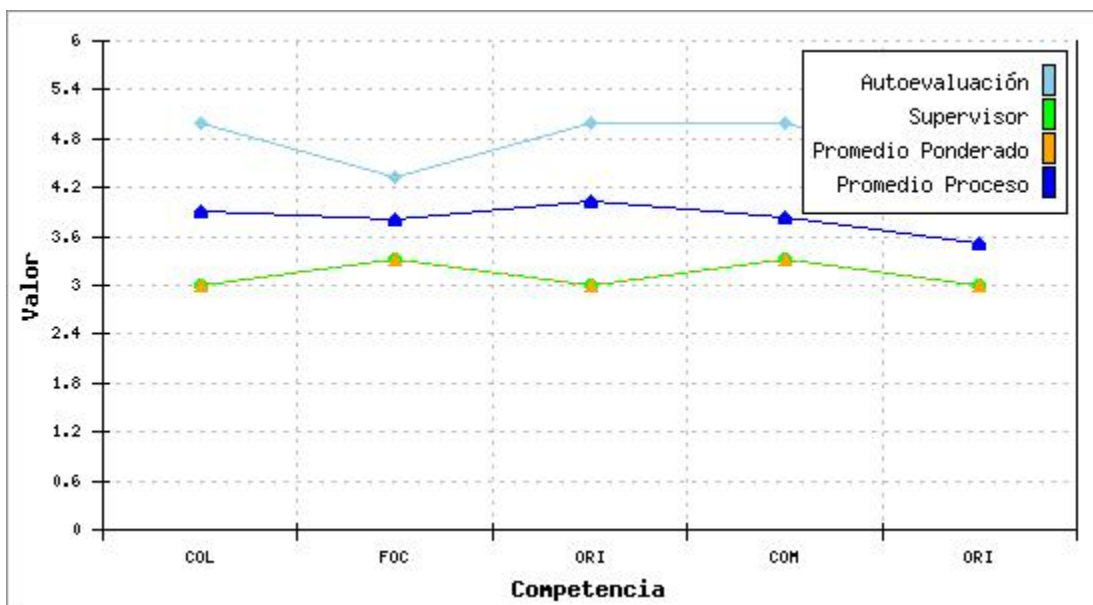
| Relación       | Peso    | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|---------|-------------|-------------|
| Autoevaluación | 0.00%   | 1           | 1           |
| Supervisor     | 100.00% | 1           | 1           |

## EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C- EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Autoevaluación     | 4.73           |
| Supervisor         | 3.13           |
| Promedio Ponderado | 3.13           |
| Promedio Proceso   | 3.82           |



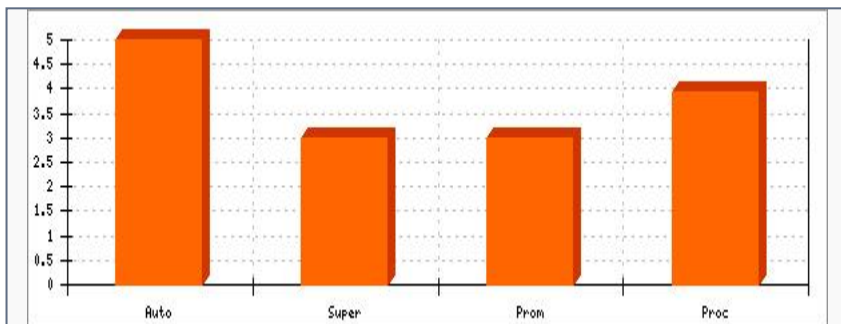
|   | Competencia                      | Valor Autoevaluación | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|---|----------------------------------|----------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 | COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO | 5.00                 | 3.00             | 3.00                     | 3.92                   |
| 2 | FOCO EN EL CLIENTE               | 4.33                 | 3.33             | 3.33                     | 3.80                   |
| 3 | ORIENTACIÓN A RESULTADOS         | 5.00                 | 3.00             | 3.00                     | 4.03                   |
| 4 | COMUNICACIÓN EFECTIVA            | 5.00                 | 3.33             | 3.33                     | 3.84                   |
| 5 | ORIENTACIÓN COMERCIAL            | 4.33                 | 3.00             | 3.00                     | 3.51                   |



## EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C- EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 3.92  |



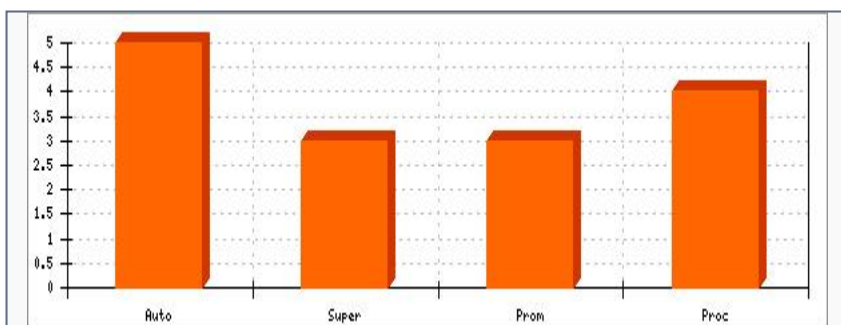
### FOCO EN EL CLIENTE (3.33)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.33  |
| Supervisor         | 3.33  |
| Promedio Ponderado | 3.33  |
| Promedio Proceso   | 3.80  |



### ORIENTACIÓN A RESULTADOS (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 4.03  |



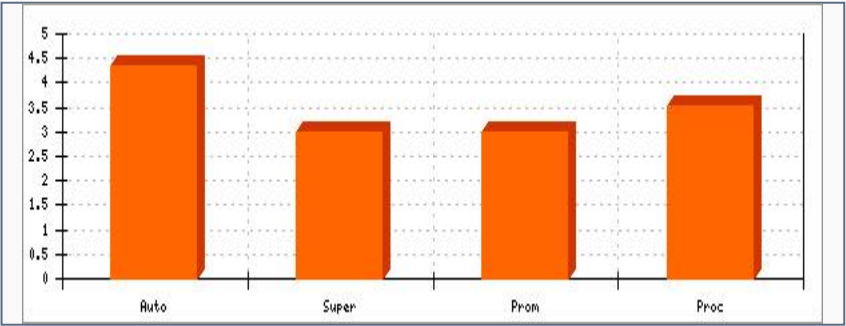
### COMUNICACIÓN EFECTIVA (3.33)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 3.33  |
| Promedio Ponderado | 3.33  |
| Promedio Proceso   | 3.84  |



### ORIENTACIÓN COMERCIAL (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.33  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 3.51  |



## EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C- EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

### 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. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 3.94  |



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

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 3.63  |



### FOCO EN EL CLIENTE

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

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.94  |



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

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| 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. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 3.94  |



9.- Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 4.00  |



## COMUNICACIÓN EFECTIVA

10.- Expresa sus argumentos en función a información objetiva y con fundamentos para tener una posición más sólida. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| 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     | 5.00  |
| 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     | 5.00  |
| 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     | 5.00  |
| 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  |



## 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 | 5.00  | --     |
| Supervisor     | 3.00  | -2.00  |

### 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     | 3.33  | -1.00  |

### 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     | 3.00  | -2.00  |

### COMUNICACIÓN EFECTIVA

Implica 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 | 5.00  | --     |
| Supervisor     | 3.33  | -1.67  |

### 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 | 4.33  | --     |
| Supervisor     | 3.00  | -1.33  |

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C- EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- **(FOCO EN EL CLIENTE)** Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. **75.00%**
- **(COMUNICACIÓN EFECTIVA)** Expresa sus argumentos en función a información objetiva y con fundamentos para tener una posición más sólida. **75.00%**

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

**EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESORES -C-**  
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

**AUTOEVALUACIÓN**

Identifique 2 fortalezas del colaborador

EXPRESIVO Y COLABORADOR

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

CRECER PROFESIONALMENTE Y APRENDER MAS SOBRE MECANICA

**SUPERVISOR**

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Empatia con los clientes Se esfuerza en conocer sobre los productos

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Falta seguimiento de a su cartera Mejorar sus conocimientos de forma autodidacta.

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

