

**EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESOR VC -C-  
ASESOR VC - 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
- NEGOCIACIÓN
- MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

---

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 **2017-02-15 12:35:09** hasta el **2017-02-22 11:24:44**

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

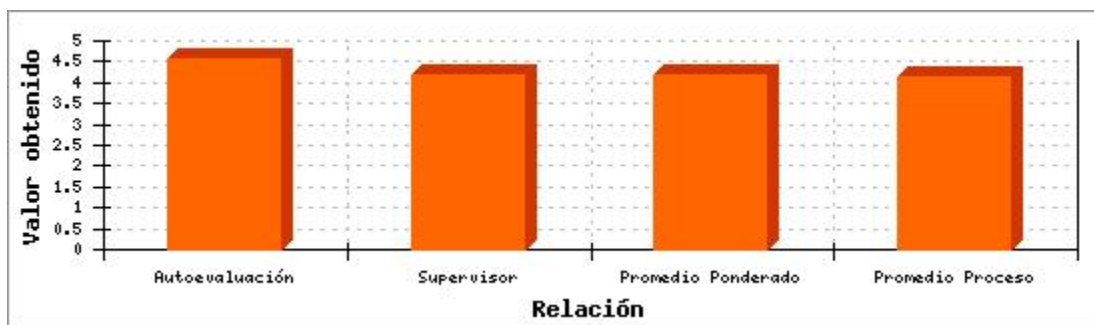
|                       |                                      |
|-----------------------|--------------------------------------|
| No. Identificación :  | 17882278                             |
| Nombres :             | RUBEN ANDRES                         |
| Apellidos :           | GUTIERREZ MARTINEZ                   |
| Dirección :           | DELFIN CORCUERA 389 URB. SANTA MARIA |
| Teléfono :            | 470274                               |
| Celular :             | 942146916                            |
| Género :              | MASCULINO                            |
| Estado Civil :        | SOLTERO                              |
| Agencia :             | GERENCIA REGIÓN NORTE                |
| Departamento :        | GERENCIA REGIÓN NORTE                |
| Cargo :               | VENDEDOR DE REPUESTOS INHOUSE        |
| Nivel Jerárquico :    | VENDEDOR DE REPUESTOS INHOUSE        |
| Jefe Inmediato :      | VICTOR ALONSO CHONG ARROYO           |
| Área de Estudio :     | ING. MECÁNICA/METALÚRGICA            |
| Escolaridad :         | UNIVERSITARIO                        |
| Fecha de Nacimiento : | 1966-08-23                           |

#### Peso de las Evaluaciones:

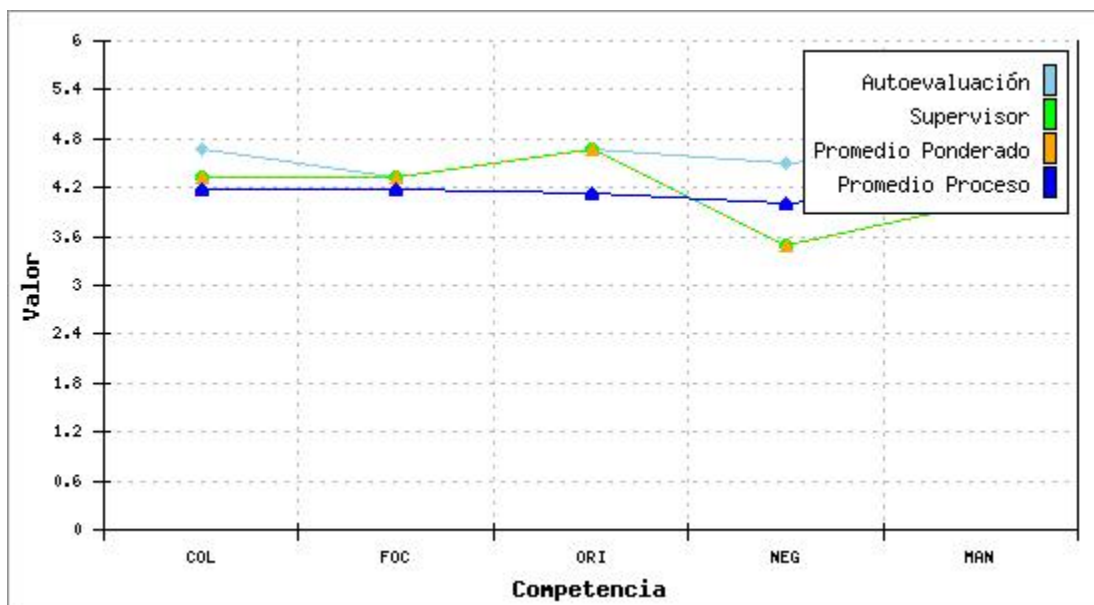
| Relación       | Peso    | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|---------|-------------|-------------|
| Autoevaluación | 0.00%   | 1           | 1           |
| Supervisor     | 100.00% | 1           | 1           |

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

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Autoevaluación     | 4.57           |
| Supervisor         | 4.17           |
| Promedio Ponderado | 4.17           |
| Promedio Proceso   | 4.13           |



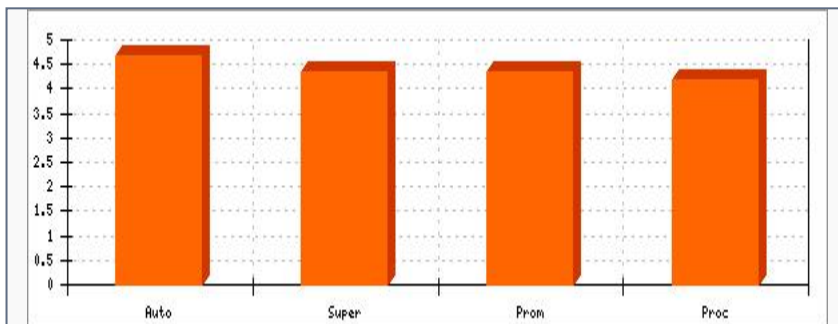
|   | Competencia                      | Valor Autoevaluación | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|---|----------------------------------|----------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 | COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO | 4.67                 | 4.33             | 4.33                     | 4.17                   |
| 2 | FOCO EN EL CLIENTE               | 4.33                 | 4.33             | 4.33                     | 4.17                   |
| 3 | ORIENTACIÓN A RESULTADOS         | 4.67                 | 4.67             | 4.67                     | 4.13                   |
| 4 | NEGOCIACIÓN                      | 4.50                 | 3.50             | 3.50                     | 4.00                   |
| 5 | MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO  | 4.67                 | 4.00             | 4.00                     | 4.17                   |



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

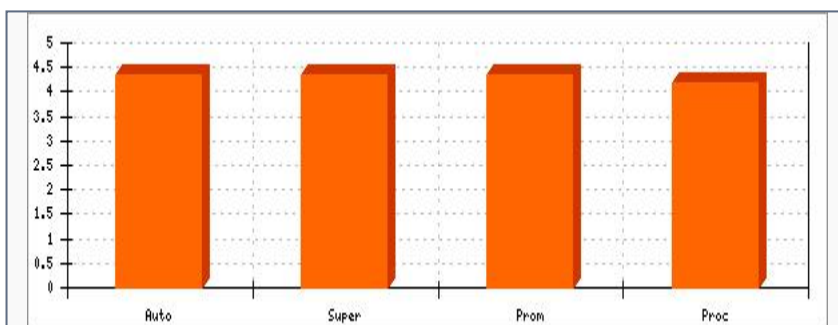
### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (4.33)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.67  |
| Supervisor         | 4.33  |
| Promedio Ponderado | 4.33  |
| Promedio Proceso   | 4.17  |



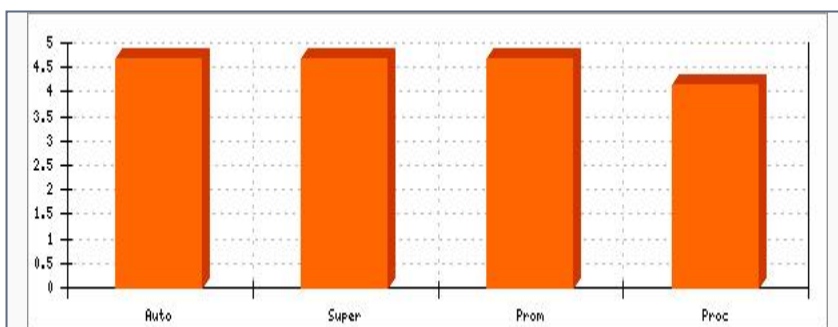
### FOCO EN EL CLIENTE (4.33)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.33  |
| Supervisor         | 4.33  |
| Promedio Ponderado | 4.33  |
| Promedio Proceso   | 4.17  |



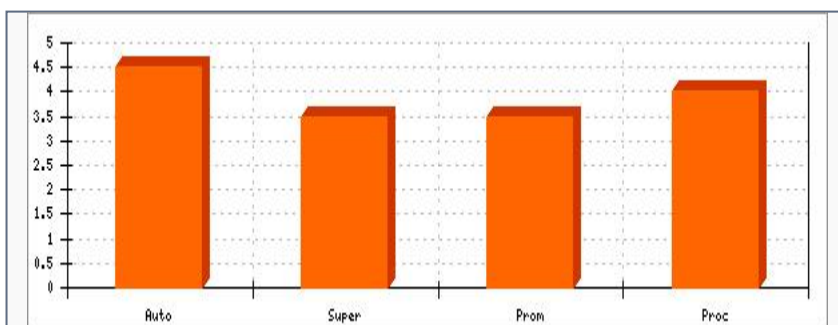
### ORIENTACIÓN A RESULTADOS (4.67)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.67  |
| Supervisor         | 4.67  |
| Promedio Ponderado | 4.67  |
| Promedio Proceso   | 4.13  |



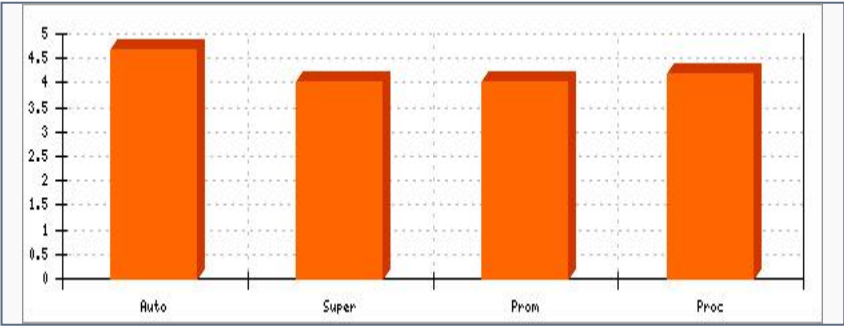
### NEGOCIACIÓN (3.50)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.50  |
| Supervisor         | 3.50  |
| Promedio Ponderado | 3.50  |
| Promedio Proceso   | 4.00  |



### MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.67  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 4.17  |



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

### COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

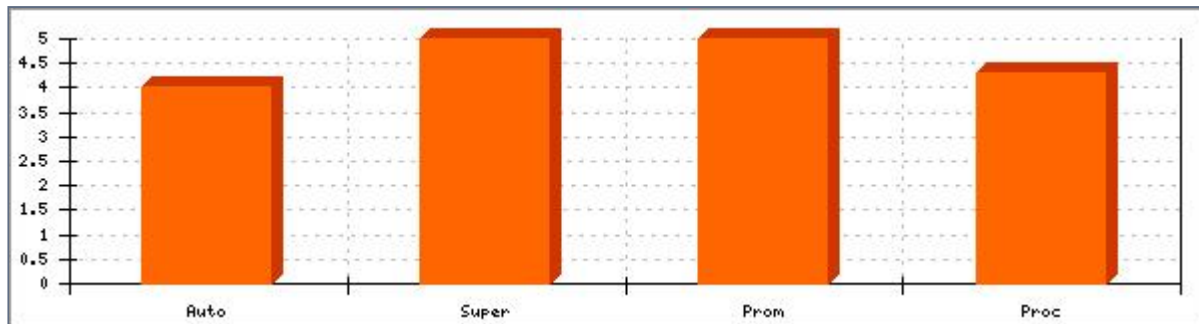
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 4.40  |



2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 4.30  |



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   | 3.80  |



### FOCO EN EL CLIENTE

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

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 4.30  |



5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 4.20  |



6.- Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado. (4.00)

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



## ORIENTACIÓN A RESULTADOS

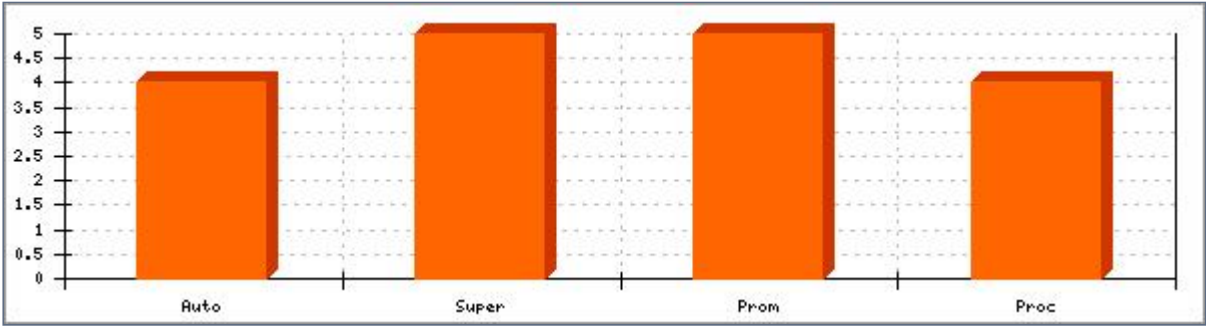
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 4.20  |



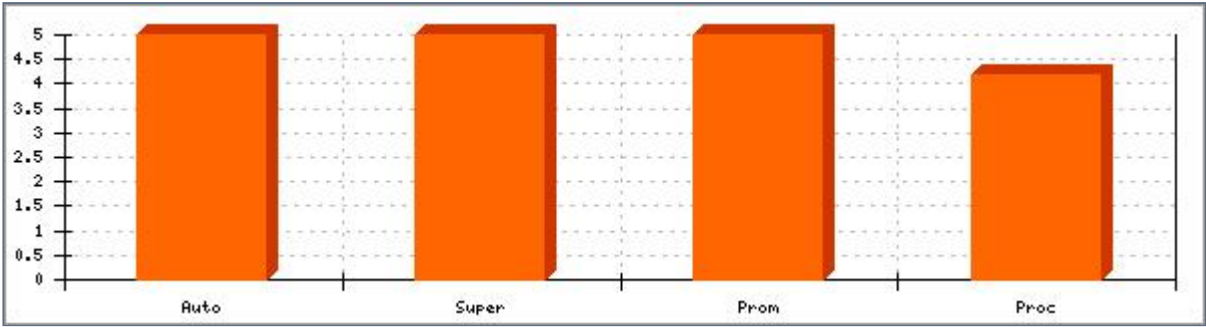
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (5.00)

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



9.- Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos. (5.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 5.00  |
| Promedio Ponderado | 5.00  |
| Promedio Proceso   | 4.20  |



NEGOCIACIÓN

10.- Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.80  |



11.- Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 4.10  |



12.- Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor. (3.00)

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



13.- Evalúa el costo - beneficio a mediano y largo plazo para determinar en qué puntos puede ceder y en cuáles no. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 4.10  |



## MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

14.- Identifica a sus socios aliados y conoce sus características principales. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 4.10  |



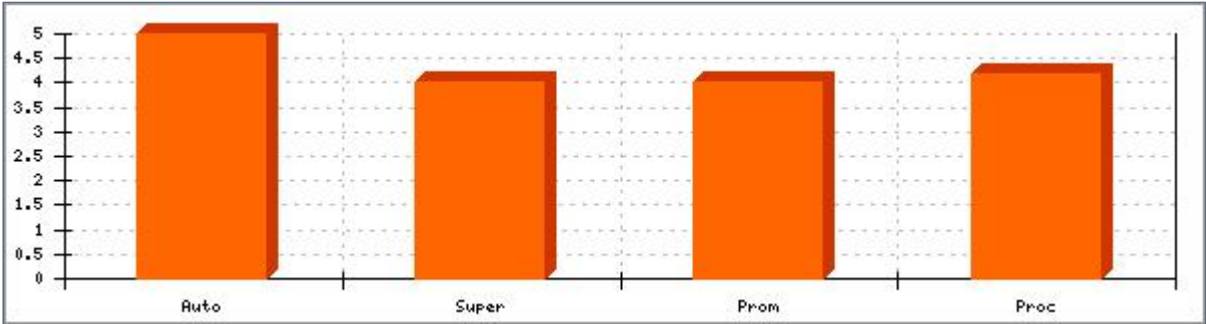
15.- Escucha con atención y comprende las necesidades de las personas del negocio con las que se relaciona, dándoles un soporte cercano que afiance la relación. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 4.20  |



16.- Hace seguimiento al resultado de las acciones realizadas por sus aliados y proveedores para validar la satisfacción de sus clientes. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 5.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 4.20  |



## EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESOR VC -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     | 4.33  | -0.34  |

### 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 | 4.33  | --     |
| Supervisor     | 4.33  | 0.00   |

### 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 | 4.67  | --     |
| Supervisor     | 4.67  | 0.00   |

### 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     | 3.50  | -1.00  |

### 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     | 4.00  | -0.67  |

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

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

|                                                                                                                                                                                               |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| (COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo.                                                                                  | 100.00% |
| (COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente.                                                                | 100.00% |
| (FOCO EN EL CLIENTE) Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos.                                                                                    | 100.00% |
| (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se preocupa por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido.                                                                                              | 100.00% |
| (ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos.                                                                                            | 100.00% |
| (FOCO EN EL CLIENTE) Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e intereses.                                                                                     | 75.00%  |
| (FOCO EN EL CLIENTE) Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado.                                                                      | 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%  |
| (NEGOCIACIÓN) Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar.                                                                                    | 75.00%  |
| (NEGOCIACIÓN) Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte.                                                                                     | 75.00%  |
| (MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Identifica a sus socios aliados y conoce sus características principales.                                                                                   | 75.00%  |
| (MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) 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. | 75.00%  |
| (MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Hace seguimiento al resultado de las acciones realizadas por sus aliados y proveedores para validar la satisfacción de sus clientes.                        | 75.00%  |

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

No existen Áreas de Desarrollo

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

**AUTOEVALUACIÓN**

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Honradez, constancia

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

venta de repuestos americanos en unidades MACK ofrecer repuestos con menores precios que la competencia según lista de costos de ellos

**SUPERVISOR**

Identifique 2 fortalezas del colaborador

La puntualidad La Responsabilidad

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Investigar mas a fondo sobre las necesidades del cliente Ser mas pro activo con respecto a mejoras con la atención a su cliente

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

