

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 **2017-03-06 06:05:23** hasta el **2017-03-09 09:01:39**



Datos Personales

DIVEMOTOR

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

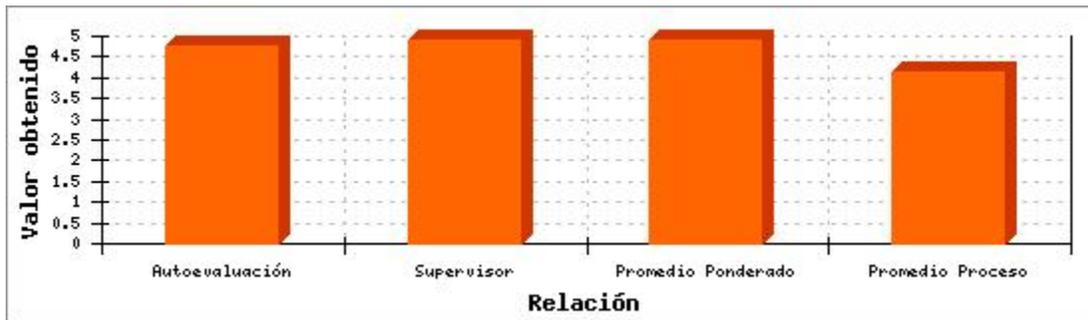
No. Identificación :	45202961
Nombres :	GILBER
Apellidos :	DIAZ TORRES
Dirección :	MZÑ LOTE 9 SANTA ROSA LOS SAUCES
Teléfono :	
Celular :	941702278
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	--
Agencia :	GERENCIA REGIÓN CENTRO
Departamento :	SUCURSAL CANADÁ
Cargo :	VENDEDOR DE REPUESTOS CORPORATIVO
Nivel Jerárquico :	VENDEDOR CORPORATIVO
Jefe Inmediato :	AGUSTIN TEODORO PECHO SOLIS
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	1988-07-08

Peso de las Evaluaciones:

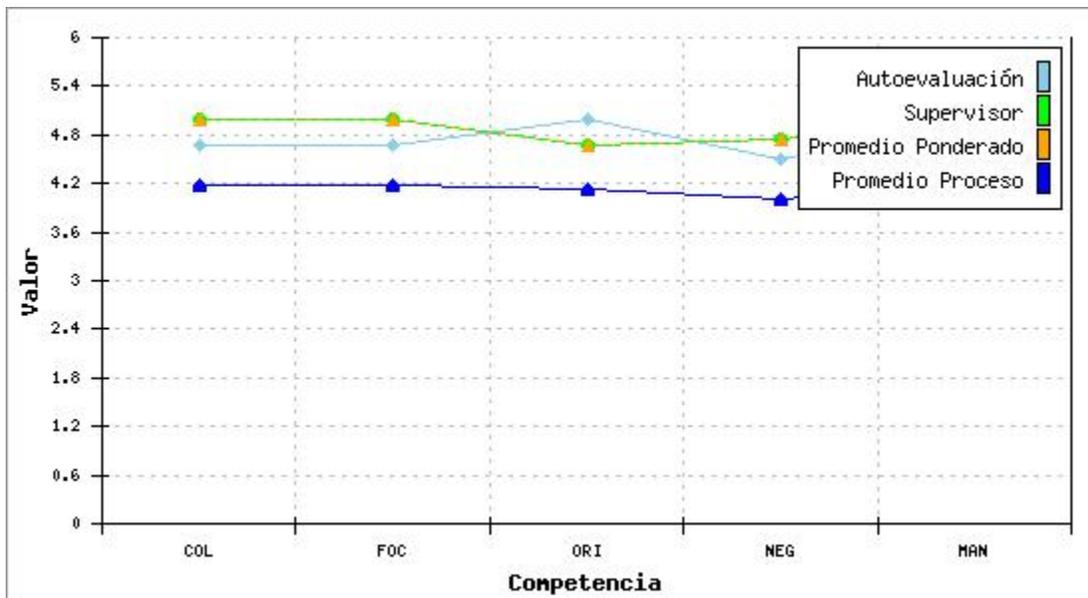
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

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

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	4.77
Supervisor	4.88
Promedio Ponderado	4.88
Promedio Proceso	4.13



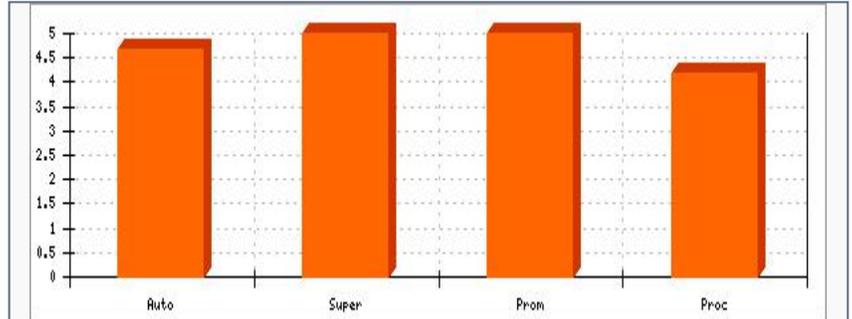
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO	4.67	5.00	5.00	4.17
2 FOCO EN EL CLIENTE	4.67	5.00	5.00	4.17
3 ORIENTACIÓN A RESULTADOS	5.00	4.67	4.67	4.13
4 NEGOCIACIÓN	4.50	4.75	4.75	4.00
5 MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO	5.00	5.00	5.00	4.17



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

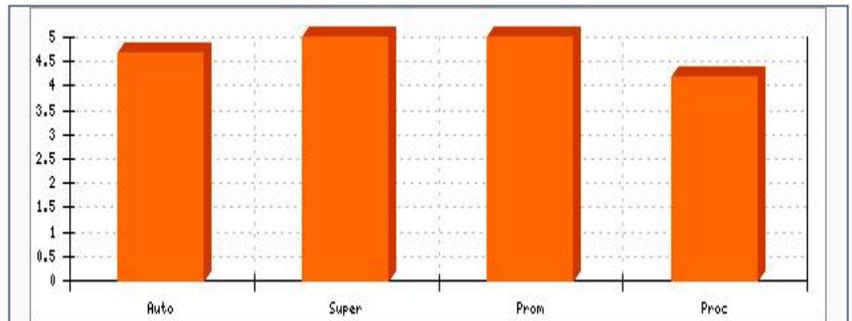
COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.17



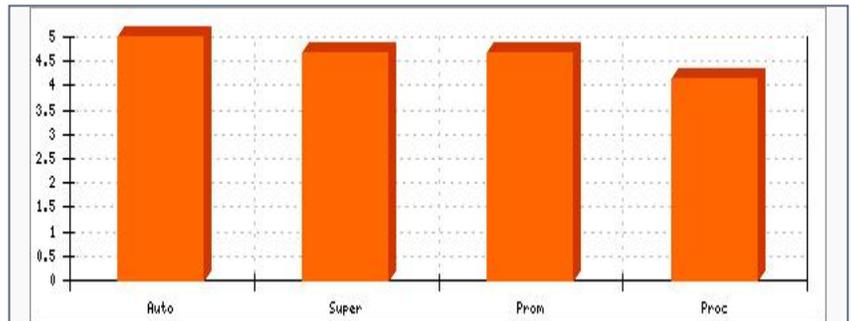
FOCO EN EL CLIENTE (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.67
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.17



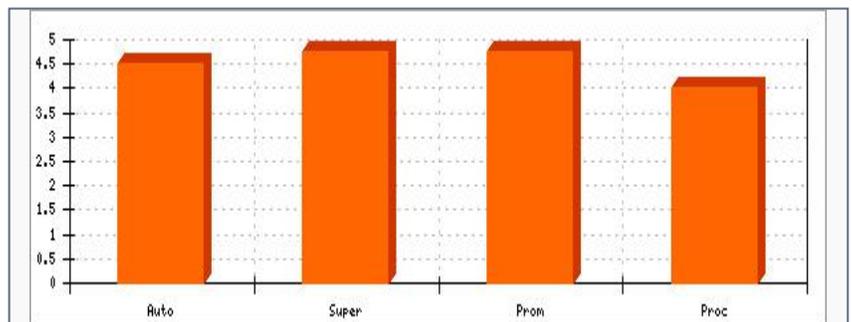
ORIENTACIÓN A RESULTADOS (4.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.67
Promedio Ponderado	4.67
Promedio Proceso	4.13



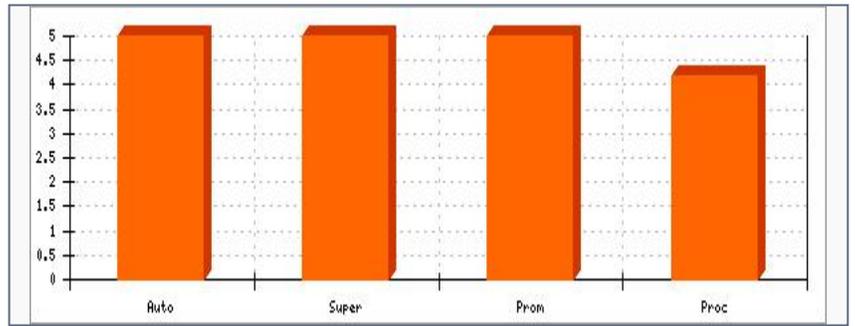
NEGOCIACIÓN (4.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.50
Supervisor	4.75
Promedio Ponderado	4.75
Promedio Proceso	4.00



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.17

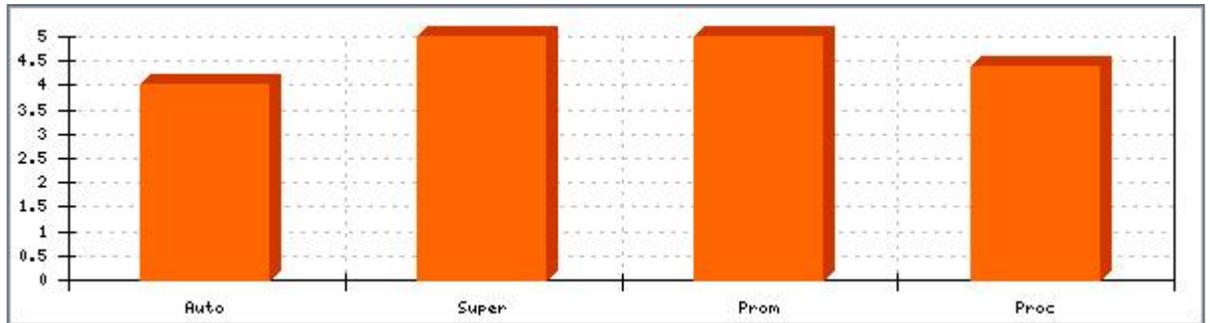


EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO 2016- ASESOR VC -C- EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS-EVD

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

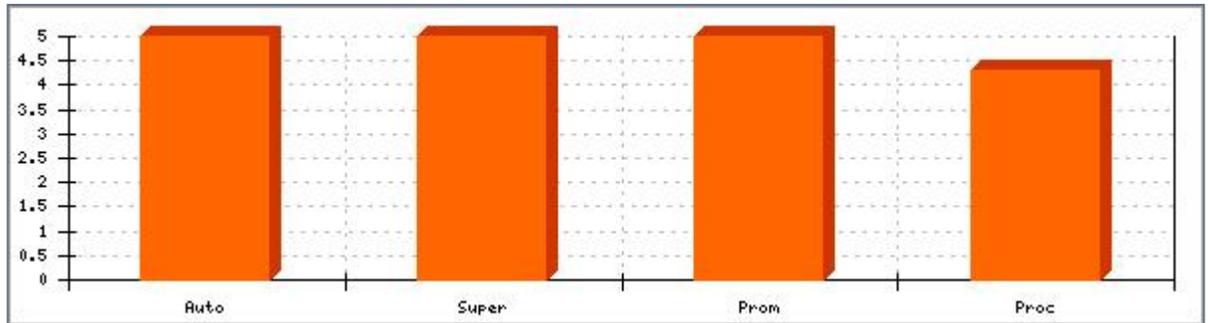
1.- Establece relaciones cordiales y positivas con las personas de su equipo. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.40



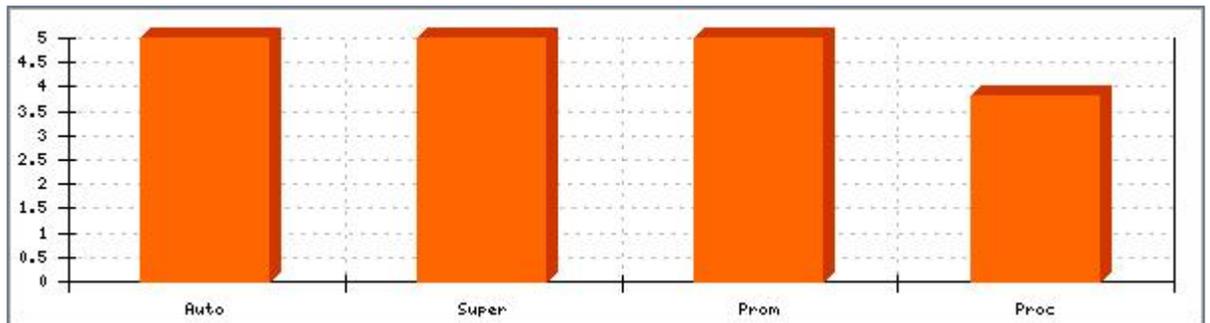
2.- Se muestra dispuesto a ayudar a los demás sin la necesidad de que se lo pidan expresamente. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
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. (5.00)

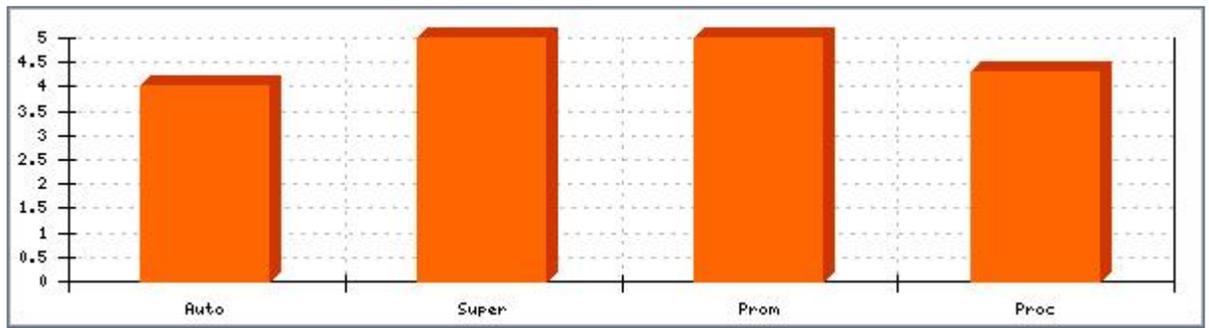
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	3.80



FOCO EN EL CLIENTE

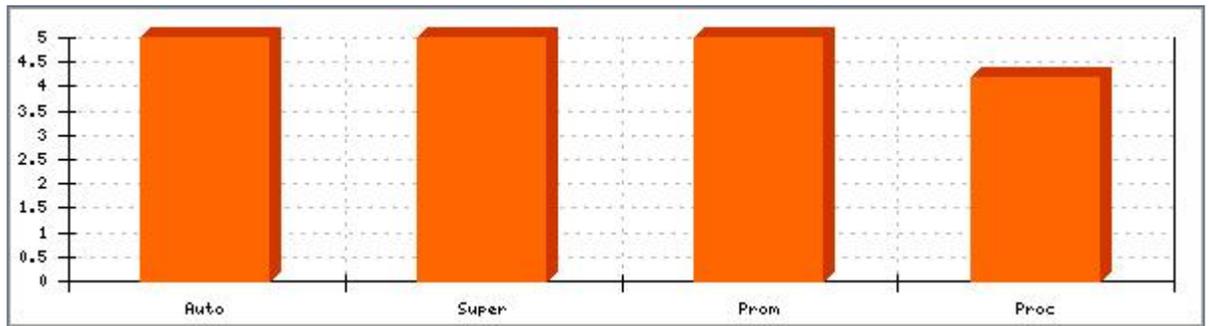
4.- Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés. (5.00)

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



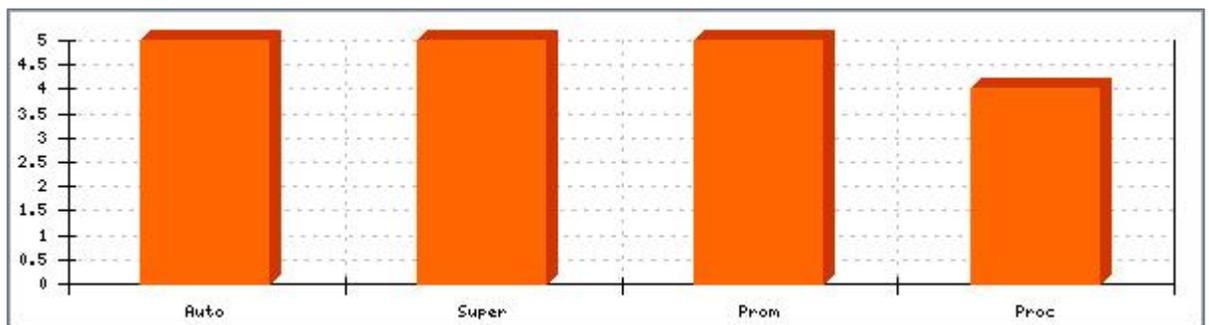
5.- Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos. (5.00)

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. (5.00)

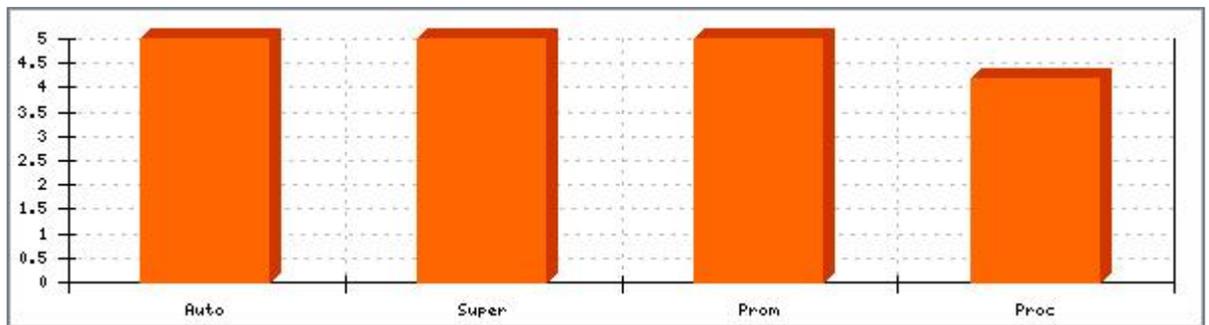
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.00



ORIENTACIÓN A RESULTADOS

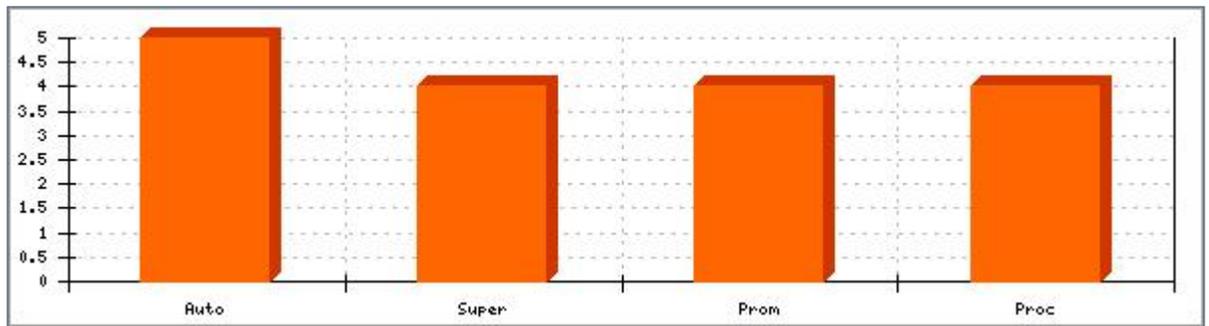
7.- Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar. (5.00)

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



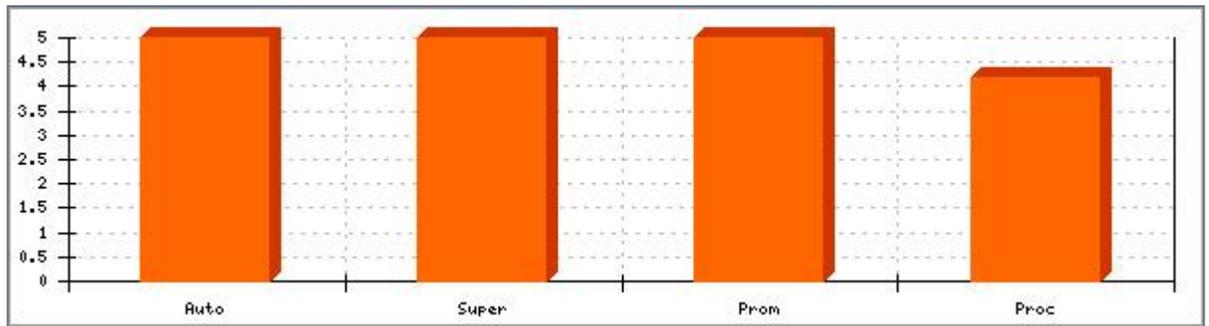
8.- Se preocupar por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido. (4.00)

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



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

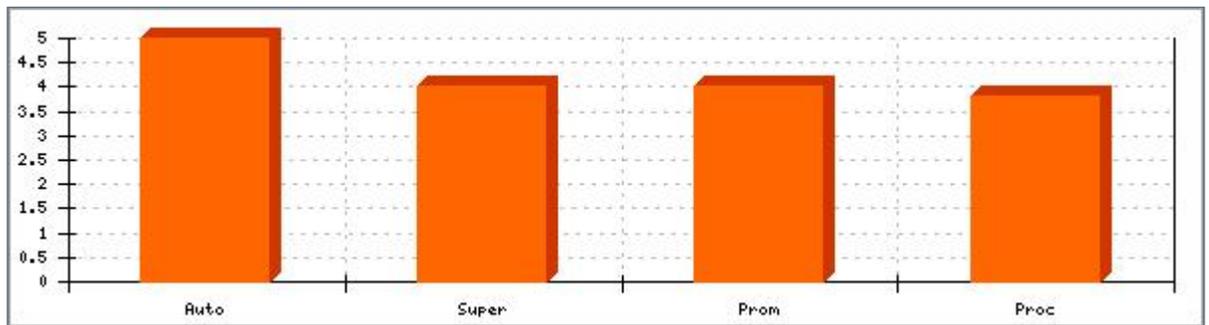
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.20



NEGOCIACIÓN

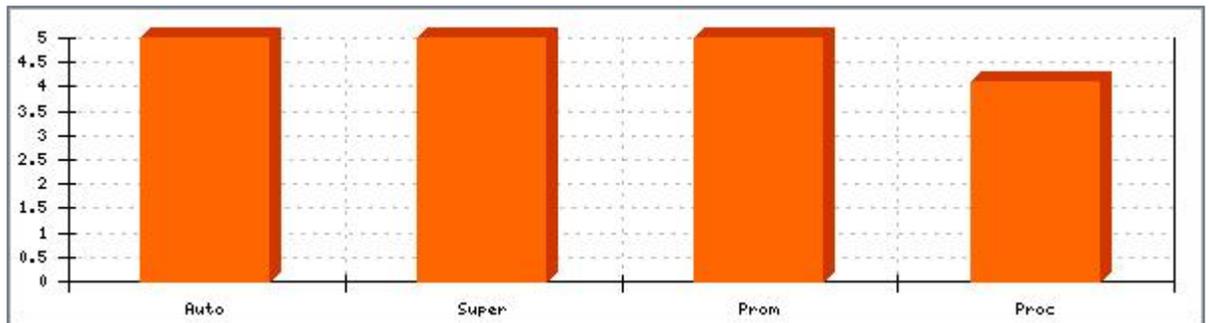
10.- Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.80



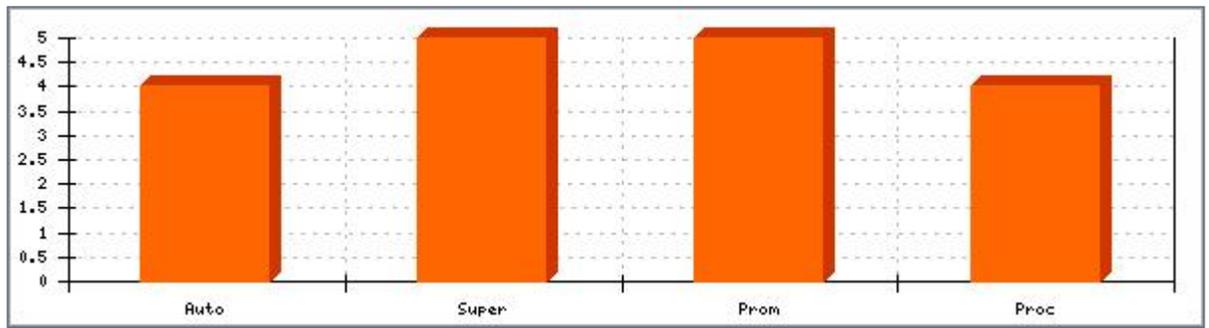
11.- Elabora sus argumentos de manera sólida y prevé las posibles objeciones de la contraparte. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.10



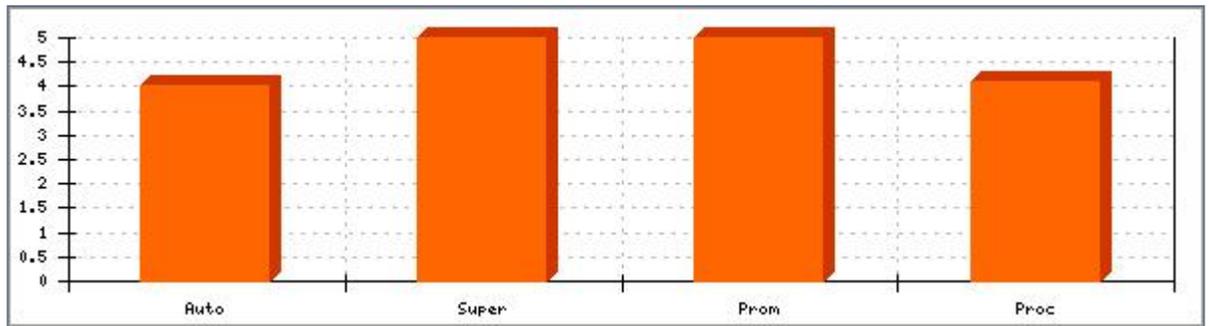
12.- Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
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. (5.00)

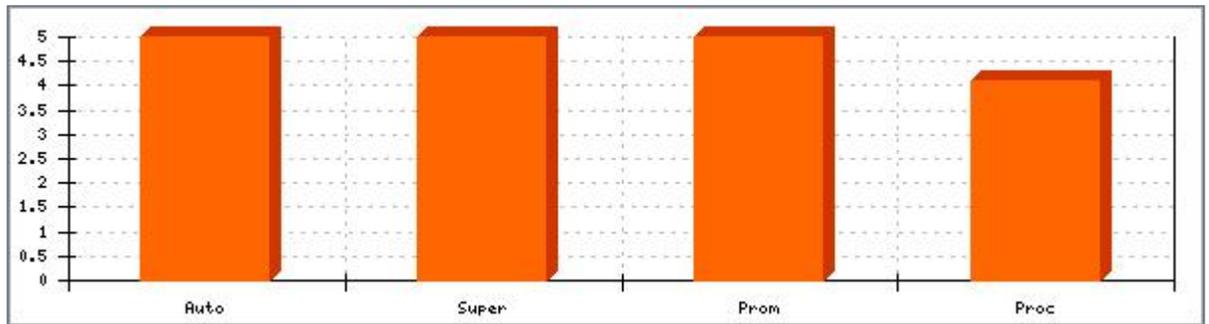
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.10



MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO

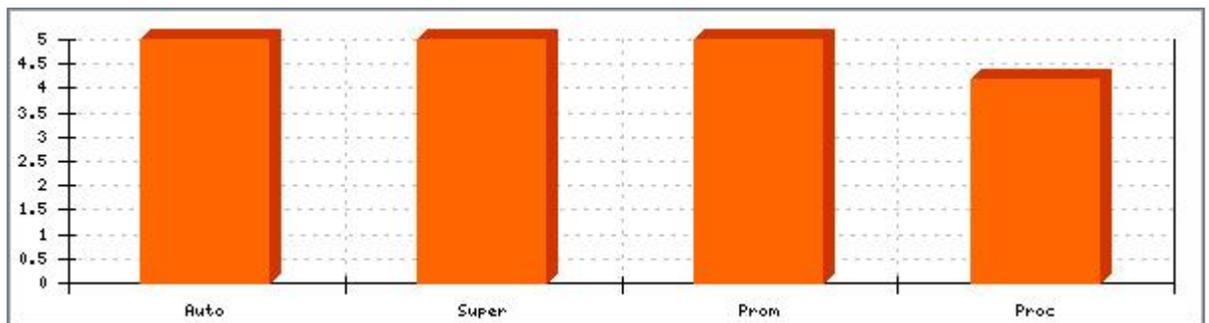
14.- Identifica a sus socios aliados y conoce sus características principales. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
Promedio Proceso	4.10



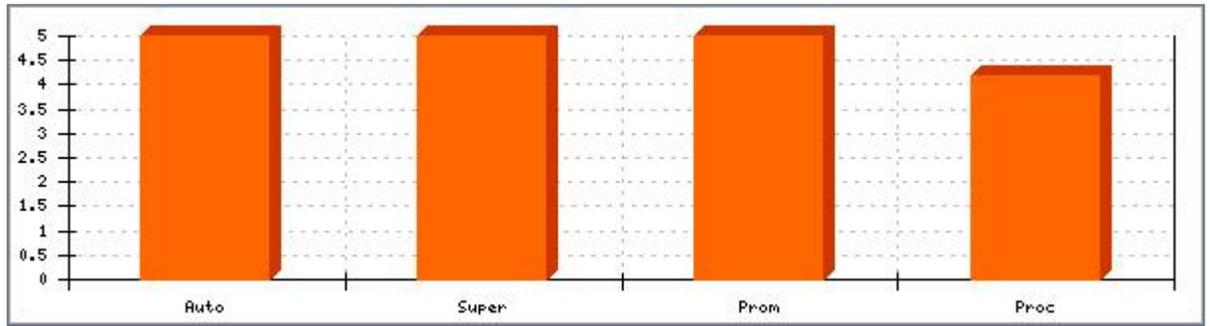
15.- Escucha con atención y comprende las necesidades de las personas del negocio con las que se relaciona, dándoles un soporte cercano que afiance la relación. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
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. (5.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	5.00
Promedio Ponderado	5.00
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	5.00	0.33

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	5.00	0.33

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	5.00	--
Supervisor	4.67	-0.33

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	4.75	0.25

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	5.00	--
Supervisor	5.00	0.00

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%
(COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO) Aporta ideas para generar un clima de integración entre los miembros del equipo.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Busca conocer más a fondo a su cliente, indagando sobre sus necesidades e interés.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Mantiene al cliente informado sobre el avance del cumplimiento de sus requerimientos.	100.00%
(FOCO EN EL CLIENTE) Solicita retroalimentación al cliente para definir oportunidades de mejora en el servicio brindado.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Busca conseguir los objetivos para aumentar la productividad de la empresa superando los obstáculos que se le puedan presentar.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se enfoca en su trabajo tratando de no distraerse con estímulos ajenos.	100.00%
(NEGOCIACIÓN) Elabora sus argumentos de manera sólida y prevee las posibles objeciones de la contraparte.	100.00%
(NEGOCIACIÓN) Identifica las fortalezas y debilidades en los argumentos de su interlocutor y las aprovecha para tornar la situación a su favor.	100.00%
(NEGOCIACIÓN) Evalúa el costo - beneficio a mediano y largo plazo para determinar en qué puntos puede ceder y en cuáles no.	100.00%
(MANEJO DE RELACIONES DE NEGOCIO) Identifica a sus socios aliados y conoce sus características principales.	100.00%
(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.	100.00%
(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.	100.00%
(ORIENTACIÓN A RESULTADOS) Se preocupa por cumplir las tareas encomendadas en el tiempo exigido.	75.00%
(NEGOCIACIÓN) Revisa toda la información posible respecto a la contraparte y al tema que se va a negociar.	75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

AUTOEVALUACIÓN

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Responsable , perseverante y luchador

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

mejorar con avances tecnologicos para poder gestionar una mejora en la venta de repuestos campo

SUPERVISOR

Identifique 2 fortalezas del colaborador

Muy enfocado a los resultados Mantiene buena relación con sus clientes

Identifique 2 oportunidades de mejora del colaborador

Mejorar el sustento a través de la elaboración de análisis

EVALUADO

EVALUADOR

