

EVALUACIÓN EJECUTIVO VENTAS EJECUTIVO DE VENTAS

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en la realización del trabajo, mostrando los puntos fuertes y oportunidades de mejora a fin de ayudarte a seguir mejorando.

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, es importante que cada una de las preguntas hayan sido respondidas de forma honesta y sincera para que los resultados sean provechosos tanto para el colaborador evaluado como para la empresa.

Finalmente, y para efectos de revisar los resultados, compartimos la escala de calificación aplicada.

| ETIQUETA | ESCALA | VALOR | DESCRIPCION |
|----------|--------|-------|-------------|
|----------|--------|-------|-------------|

| | | |
|---------------------|---|------------------------|
| Excelente desempeño | 4 | Puntaje máximo |
| Buen desempeño | 3 | Puntaje medio superior |
| Desempeño medio | 2 | Puntaje intermedio |
| Desempeño bajo | 1 | Puntaje bajo |

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 hasta el **0000-00-00 00:00:00**



Datos Personales



EVALUACIÓN EJECUTIVO VENTAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

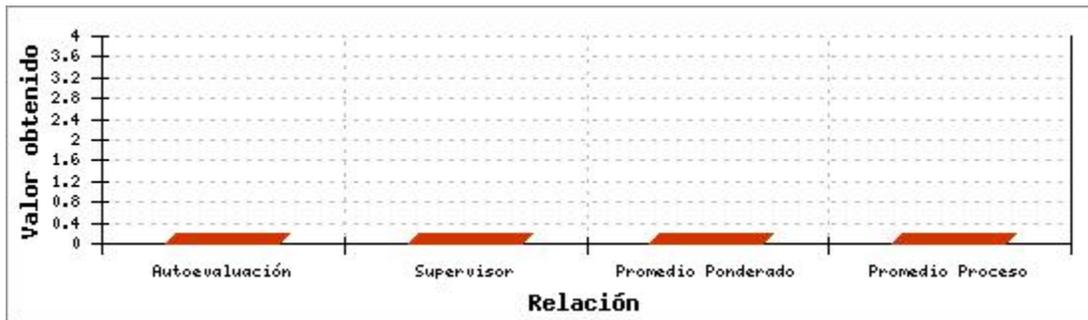
| | |
|-----------------------|-------------------------|
| No. Identificación : | 43874847 |
| Nombres : | FATIMA KAREN |
| Apellidos : | OSTOLAZA SOLANO |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | FEMENINO |
| Estado Civil : | SOLTERO |
| Agencia : | SAN ISIDRO |
| Departamento : | COMERCIAL |
| Cargo : | EJECUTIVO DE VENTAS |
| Nivel Jerárquico : | COORDINADOR |
| Jefe Inmediato : | RAUL OSCAR NORIEGA VEGA |
| Área de Estudio : | GENERAL |
| Escolaridad : | GENERAL |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00 |

Peso de las Evaluaciones:

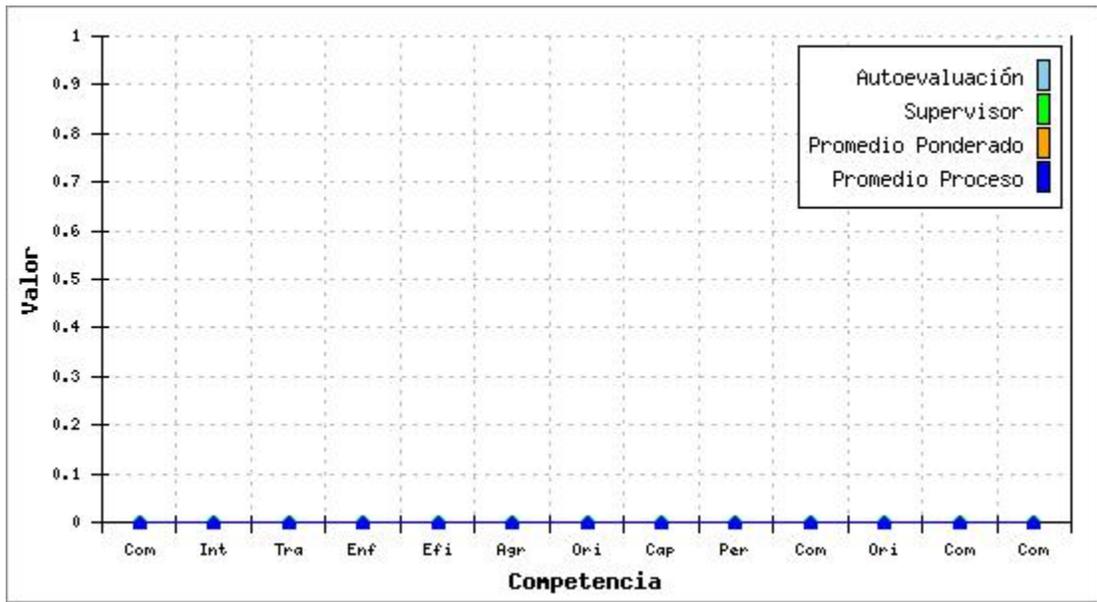
| Relación | Peso | Gestionadas | Finalizadas |
|----------------|---------|-------------|-------------|
| Autoevaluación | 0.00% | 1 | 0 |
| Supervisor | 100.00% | 1 | 0 |

EVALUACIÓN EJECUTIVO VENTAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

| Relación | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Autoevaluación | 0.00 |
| Supervisor | 0.00 |
| Promedio Ponderado | 0.00 |
| Promedio Proceso | 0.00 |



| Competencia | Valor Autoevaluación | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|--|----------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 Compromiso | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 2 Integridad | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 3 Trabajo en equipo | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 4 Enfoque al cliente | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 5 Eficiencia | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 6 Agresividad Comercial | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 7 Orientación y adaptabilidad a las ventas | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 8 Capacidad de persuasión | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 9 Perseverancia comercial | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 10 Comunicación efectiva | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 11 Orientación hacia los resultados | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 12 Componentes de RRHH - Asistencia | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 13 Componentes de RRHH - Adherencia a las normas | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |



EVALUACIÓN EJECUTIVO VENTAS

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Compromiso

Implica la voluntad de alinear los propios intereses y comportamientos con las necesidades y objetivos de la empresa, desarrollando un sentido de pertenencia y mostrando orgullo por ser parte de la empresa.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Integridad

Consiste en actuar con rectitud y honestidad, mostrando coherencia entre lo que piensa, lo que dice y lo que hace

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Trabajo en equipo

Capacidad de laborar y cooperar con otros miembros de la empresa por un mismo objetivo, manteniendo o mejorando el propio desempeño y el de sus compañeros, a través de la interacción y generación de sinergias.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Enfoque al cliente

Predisposición al servicio, la genuina intención comprender e identificar las necesidades del cliente (ya sea interno o externo) con la finalidad de satisfacerlas efectivamente y establecer con ellos una relación a largo plazo

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Eficiencia

Cumplir con los requisitos y criterios establecidos para determinada labor (en términos de tiempo, presentación, forma, contenido, resultado, etc.), superar las expectativas en busca de la excelencia

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Agresividad Comercial

Posee una fuerte orientación al cierre de las ventas y al logro de objetivos comerciales, entablando rápidamente un vínculo con el cliente, enfocado en obtener un resultado beneficioso para ambas partes.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Orientación y adaptabilidad a las ventas

Capacidad que posee una persona para hacer uso de su intuición y experiencia previa, logrando adaptarse rápidamente a diversas situaciones y clientes, concretando las ventas requeridas.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Capacidad de persuasión

Habilidad para convencer, influir o impresionar a una persona mediante el uso de argumentos sólidos capaces de orientar sus decisiones y su accionar.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Perseverancia comercial

Capacidad que se evidencia a través del seguimiento al cliente y el cuidado de la relación comercial, demostrando la perseverancia necesaria hasta concretar el cierre del negocio.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Comunicación efectiva

Es la capacidad para expresar y comprender mensajes (ideas, gestos o palabras) de manera clara y efectiva, ya sea verbalmente o de forma escrita.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Orientación hacia los resultados

Capacidad para actuar con motivación por alcanzar los objetivos planteados, orientando sus esfuerzos a obtener los resultados esperados, con sentido de urgencia respecto a las decisiones que permiten el avance de los procesos.

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Componentes de RRHH - Asistencia

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |

Componentes de RRHH - Adherencia a las normas

| | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 0.00 | -- |
| Supervisor | 0.00 | 0.00 |



Fortalezas y Áreas de Desarrollo



EVALUACIÓN EJECUTIVO VENTAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Feedback



EVALUACIÓN EJECUTIVO VENTAS EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS Y COMPORTAMIENTOS OBSERVADOS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

