

Datos Personales

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1754492393
Nombres :	CLAUDIA PATRICA
Apellidos :	PINEDA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MALL DE LOS ANDES
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	ASESOR COMERCIAL JUNIOR
Nivel Jerárquico :	ASESORES COMERCIALES
Jefe Inmediato :	MARIA FERNANDA BALLADARES
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

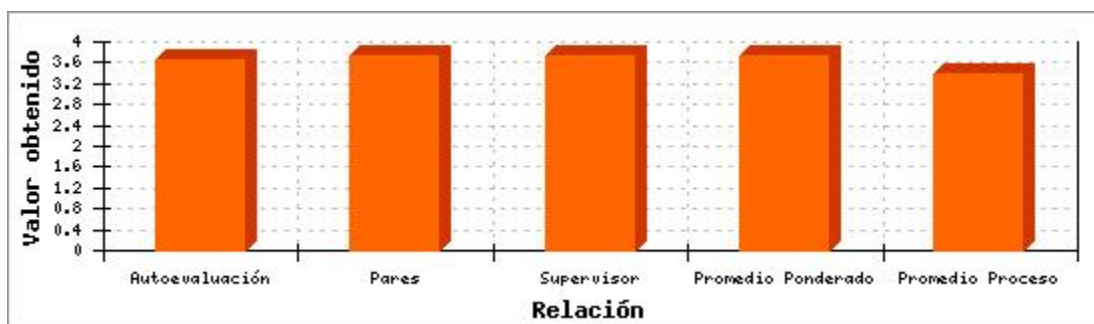
Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	30.00%	2	2
Supervisor	60.00%	1	1

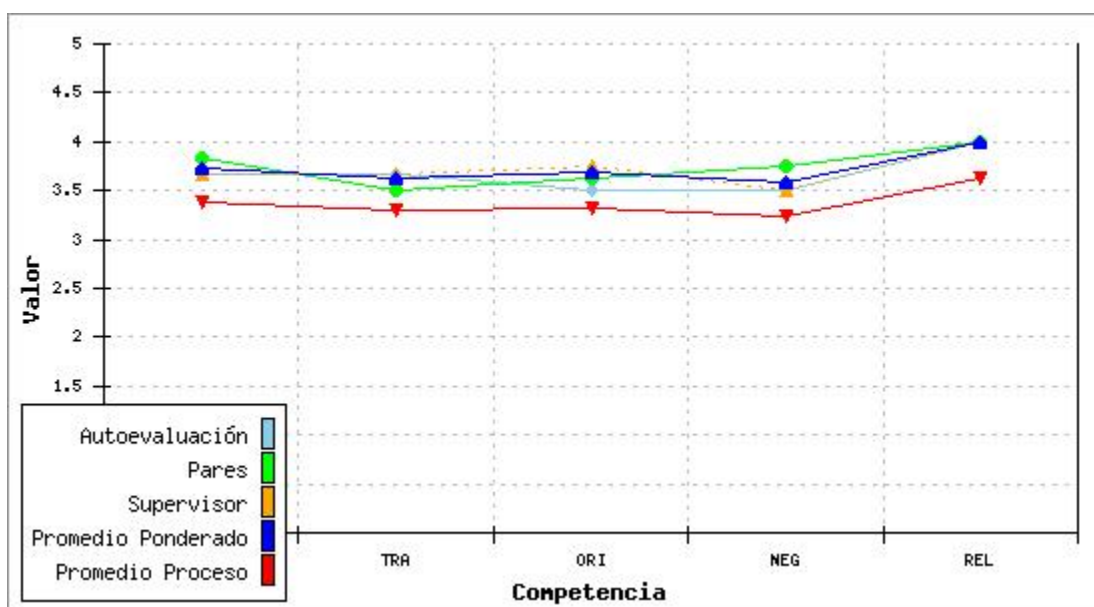
Resumen General

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.67
Pares	3.74
Supervisor	3.72
Promedio Ponderado	3.72
Promedio Proceso	3.38



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.67	3.83	3.67	3.72	3.39
2 TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)	3.67	3.50	3.67	3.62	3.29
3 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.50	3.63	3.75	3.69	3.32
4 NEGOCIACIÓN	3.50	3.75	3.50	3.58	3.23
5 RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)	4.00	4.00	4.00	4.00	3.62



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas.	100.00%
● (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Indaga y comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas	100.00%
● (NEGOCIACIÓN) Pregunta y ahonda en los puntos de vista, opiniones y argumentos de la otra parte, mencionando beneficios importantes del producto.	100.00%
● (RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)) ¿Tiene la habilidad para relacionarse armónicamente con personas (clientes internos y externos)?	100.00%
● (RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)) ¿Cuenta con la destreza para integrarse y cooperar con el equipo de trabajo?	100.00%
● (RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)) Mantiene una relación armónica y respetuosa con Jefes y/o Supervisores?	100.00%
● (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Maneja objeciones de forma asertiva	96.67%
● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	95.00%
● (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Revisa activamente y analiza la información que recibe.	95.00%
● (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Articula y comunica sus ideas de forma eficaz.	95.00%
● (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	95.00%
● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	76.67%
● (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos	71.67%
● (NEGOCIACIÓN) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	71.67%
● (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Da seguimiento a las necesidades relacionados con los productos o servicios entregados	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

