

Datos Personales

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1802823151
Nombres :	MARIA JOSE
Apellidos :	ROMO
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

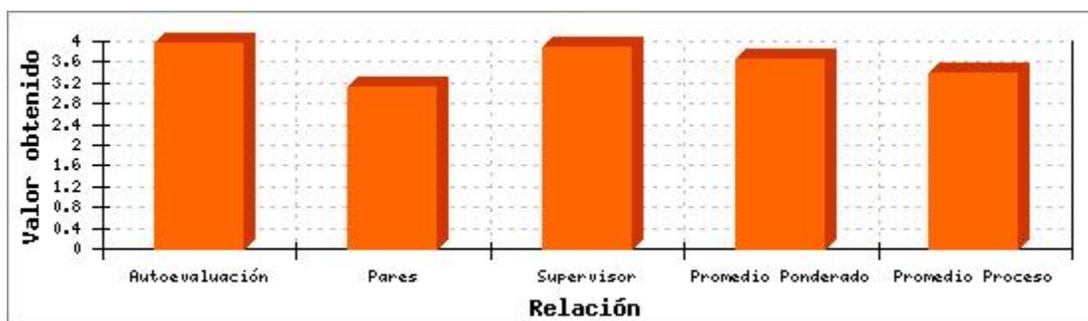
Peso de las Evaluaciones:

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

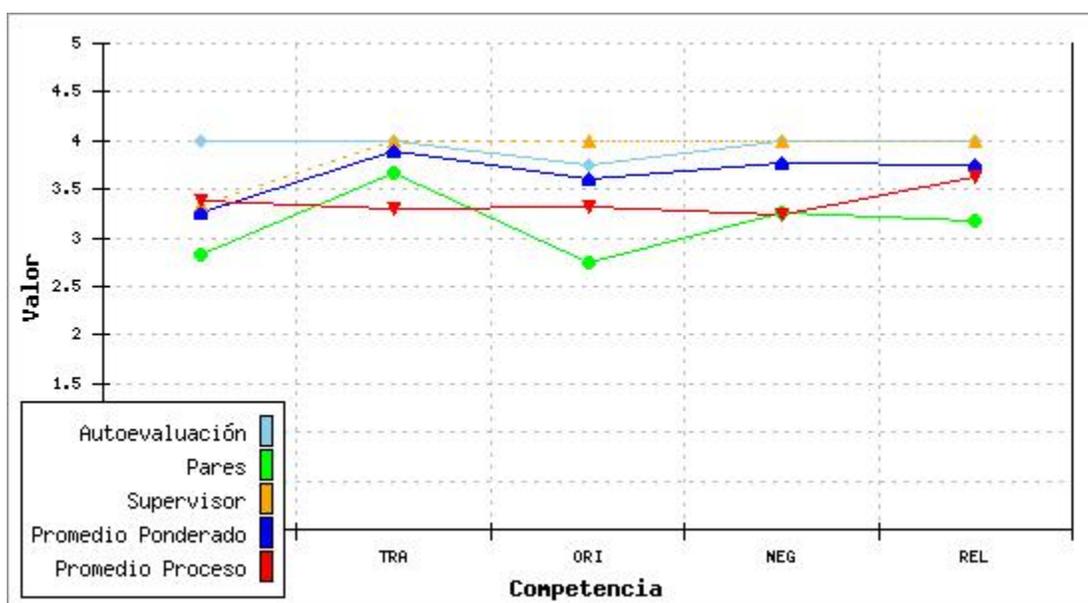
Resumen General

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.95
Pares	3.13
Supervisor	3.87
Promedio Ponderado	3.65
Promedio Proceso	3.38



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 ORIENTACIÓN AL LOGRO	4.00	2.83	3.33	3.25	3.39
2 TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)	4.00	3.67	4.00	3.90	3.29
3 ORIENTACIÓN AL CLIENTE	3.75	2.75	4.00	3.60	3.32
4 NEGOCIACIÓN	4.00	3.25	4.00	3.78	3.23
5 RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)	4.00	3.17	4.00	3.75	3.62



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN 360 ASESORES COMERCIALES 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos	100.00%
● (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%
● (NEGOCIACIÓN) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	95.00%
● (RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)) ¿Cuenta con la destreza para integrarse y cooperar con el equipo de trabajo?	95.00%
● (NEGOCIACIÓN) Pregunta y ahonda en los puntos de vista, opiniones y argumentos de la otra parte, mencionando beneficios importantes del producto.	90.00%
● (RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)) ¿Tiene la habilidad para relacionarse armónicamente con personas (clientes internos y externos)?	90.00%
● (RELACIONES INTERPERSONALES (TRABAJO EN EQUIPO)) Mantiene una relación armónica y respetuosa con Jefes y/o Supervisores?	90.00%
● (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Indaga y comprende las necesidades de los clientes, tanto las ocultas como las expresadas	86.67%
● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Está orientado a superar las expectativas en sus objetivos laborales.	85.00%
● (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Da seguimiento a las necesidades relacionados con los productos o servicios entregados	85.00%
● (ORIENTACIÓN AL CLIENTE) Maneja objeciones de forma asertiva	80.00%
● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Presenta interés y preocupación por trabajar eficazmente.	70.00%
● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas.	70.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

