



EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

 Evaluación de Desempeño Función: Vendedores Destinatarios: Personal a Prueba / Personal Temporario		FECHA DE EVALUACIÓN/...../..... PLAZO EVALUADO (Determinar meses trabajados)	
Nombre de Evaluador: Cargo que Ocupa:		Nombre del Evaluado: Nº de Legajo:	
Desempeño del Vendedor			
En la columna de ponderación Ideal se encuentra la puntuación máxima para cada una de las competencias descriptas. Usted deberá consignar en la columna de Ponderación real un valor numérico sin excederse a la puntuación máxima pre establecida.			
Ponderación Ideal		Ponderación Real	
Lista de verificación			
COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES			
	Habilidades		
13 puntos	Demuestra disposición para oír, contribuir y dar respuesta permanente a las demandas y/o necesidades que el cliente externo manifiesta.		
5 puntos	Actúa de manera proactiva, proponiendo mejoras aún cuando no haya problemas concretos (Actitud Personal e Iniciativa)		
5 puntos	Demuestra Capacidad de Decisión orientada a la acción. (Autonomía)		
5 puntos	Demuestra habilidades para trabajar activamente en situaciones cambiantes dentro de las jornadas de trabajo. (Dinamismo - Energía)		
5 puntos	Demuestra adaptación a los distintos ritmos de trabajo y cambios que impone la unidad de negocio. (Adaptabilidad)		
6 puntos	Asume el trabajo con seriedad y compromiso.		
5 puntos	Asimila la nueva información que se le brinda de manera eficaz. (Capacidad de Aprendizaje)		
7 puntos	Manifiesta habilidad para participar activamente hacia una meta común. (Trabajo en equipo)		
	Factor Actitudinal		
10 puntos	Demuestra a través de actitudes su alineación personal con la política de trabajo de la empresa		
7 puntos	Manifiesta buen vínculo con sus superiores		
7 puntos	Manifiesta facilidad de vinculación interpersonal con sus pares		
7 puntos	Coopera activamente con el equipo de trabajo de su unidad de negocio		
COMPETENCIAS FUNCIONALES			
3 puntos	Posee buen conocimiento y manejo dentro del depósito de la unidad de negocio		
5 puntos	Demuestra buen manejo de conocimiento sobre las tecnologías de producto que la empresa comercializa.		
5 puntos	Ofrece créditos personales		
5 puntos	Desarrolla el procedimiento de venta siguiendo el esquema: Apertura de venta / Indagación de necesidades / demostración de producto / Cierre de venta .		
			TOTAL OBTENIDO
NIVEL GENERAL DE DESEMPEÑO			
Puntuación Final Obtenida:			
Resultado de Acuerdo al Total de Puntos (Marcar con una X donde Corresponda)			
Resultados Excepcionales 100 / 90 puntos			
Resultados Significantes 89 / 60 puntos			
Necesita Mejorar 59 / 40 puntos			
Resultados Inaceptables >39 puntos			
¿Recomendaría la contratación del empleado para todo el año?		SINO.....	
¿Recomendaría la contratación del empleado solo por temporada?		SINO.....	
(Marque con una cruz donde corresponda)			
Justificación de la decisión			
Firma del Evaluador		Firma del Evaluado	

EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO

 Evaluación de Desempeño Función: Cajeros Destinatarios: Personal a Prueba / Personal Temporario		FECHA DE EVALUACIÓN/...../..... PLAZO EVALUADO (Determinar meses trabajados)	
Nombre de Evaluador: Cargo que Ocupa:		Nombre del Evaluado: Nº de Legajo:	
Desempeño del Vendedor			
En la columna de ponderación Ideal se encuentra la puntuación máxima para cada una de las competencias descriptas. Usted deberá consignar en la columna de Ponderación real un valor numérico sin excederse a la puntuación máxima pre establecida.			
Ponderación Ideal		Ponderación Real	
Lista de verificación			
COMPETENCIAS ORGANIZACIONALES			
	Habilidades		
12 puntos	Demuestra disposición para oír, contribuir y dar respuesta permanente a las demandas y/o necesidades que el cliente externo manifiesta.		
6 puntos	Actúa de manera proactiva, proponiendo mejoras aún cuando no haya problemas concretos (Actitud Personal e Iniciativa)		
6 puntos	Demuestra Capacidad de Decisión orientada a la acción. (Autonomía)		
6 puntos	Demuestra habilidades para trabajar activamente en situaciones cambiantes dentro de las jornadas de trabajo. (Dinamismo - Energía)		
6 puntos	Demuestra adaptación a los distintos ritmos de trabajo y cambios que impone la unidad de negocio. (Adaptabilidad)		
8 puntos	Asume el trabajo con seriedad y compromiso.		
6 puntos	Asimila la nueva información que se le brinda de manera eficaz. (Capacidad de Aprendizaje)		
9 puntos	Manifiesta habilidad para participar activamente hacia una meta común. (Trabajo en equipo)		
	Factor Actitudinal		
10 puntos	Demuestra a través de actitudes su alineación personal con la política de trabajo de la empresa		
7 puntos	Manifiesta buen vínculo con sus superiores		
7 puntos	Manifiesta facilidad de vinculación interpersonal con sus pares		
7 puntos	Coopera activamente con el equipo de trabajo de su unidad de negocio		
COMPETENCIAS FUNCIONALES			
	Manejo integral la caja:		
1 puntos	Mantiene ordenado su espacio de trabajo, papelería comercial y elementos necesarios para el desarrollo de su tarea. (Organización)		
5 puntos	Manifiesta conocimiento general de las operaciones realizadas en el ámbito de su tarea, para poder evacuar consultas al respecto. (Capacidad de Respuesta)		
4 puntos	Es responsable y citerioso en el manejo de los fondos de la empresa y en la rendición de los mismos. (Custodia de Fondos)		
NIVEL GENERAL DE DESEMPEÑO			TOTAL OBTENIDO
Puntuación Final Obtenida:			
Resultado de Acuerdo al Total de Puntos (Marcar con una X donde Corresponda)			
Resultados Excepcionales 100 / 90 puntos			
Resultados Significantes 89 / 60 puntos			
Necesita Mejorar 59 / 40 puntos			
Resultados Inaceptables >39 puntos			
¿Recomendaría la contratación del empleado?		SINO..... (Marque con una cruz donde corresponda)	
Justificación de la decisión 			
Firma del Evaluador		Firma del Evaluado	