

Evaluación de empleado de ventas

Nombre del empleado		Nº de identificación	
Nombre del supervisor		Hora de Inicio	
Fecha de la evaluación		Hora Final	

Puntaje

1 = Muy Bueno 2 = Bueno 3 = Promedio 4 = Bajo 5 = No entiende

1. Competencia	1	2	3	4	5
2. Habilidades Técnicas					
3. Habilidades de ventas					
4. Conocimiento de Normas					
5. Motivación y logros					

6. Manejo de cuenta	1	2	3	4	5
7. Comunicación					
8. Productividad					
9. Fortalezas personales					
10. Fortalezas personales					

Áreas a mejorar

Plan de acción

Supervisor/Manager	Resultado	Fecha