

FORMATO No 9

**EVALUACION DE LA ORGANIZACION ODB AL ASESOR DE BUENAS PRACTICAS
COMERCIALES**

PAIS: _____

Nombre Asesor en BPGC Evaluado:	Documento de Identidad No:	Fecha Evaluación:
Nombre de la Organización ODB que Evalúa :	Ubicación Geográfica :Departamento, Municipio, Localidad	
Dirección:	Nombre de la persona que realiza la evaluación :	
Nombre del director de la asociación:	Cargo o Actividad dentro de la Organización:	
1. El diagnostico inicial realizado en su organización le permitió determinar claramente sus debilidades y fortalezas: si ____ no ____ porque?		
2. Las debilidades detectadas en el diagnostico están siendo superadas por la organización: si ____ no ____ porque?		
3. Le quedo claro desde un comienzo el tipo de gestión y las etapas que el asesor desarrollaría en su organizacion, con respecto al plan de comercialización?		
4. ha encontrado dificultades para reunir la información solicitada por el asesor con el fin de desarrollar un adecuado plan de comercialización: si ____ no ____ porque?		
5. Que conceptos de mercadeo le han resultado menos claros?		
6. Inicialmente consideraba el plan de comercialización:	Actualmente considera el plan de mercadeo :	
aterrizado _____	aterrizado _____	
ejecutable _____	ejecutable _____	
muy global _____	muy global _____	
descontextualizado _____	descontextualizado _____	
demorado en su ejecución _____	demorado en su ejecución _____	
7. En que se ha visto reflejado el impacto del plan de comercialización en su empresa:		
En un significativo incremento en ventas?	En que % ? _____	
En un aumento en la productividad?	En que % ? _____	
En un mejoramiento de la gestión administrativa?	En que % ? _____	
En la creación de una visión y planeación estratégica de la empresa ?	_____	
En la generación de nuevos empleos?	Cuantos ? _____ en que área ? _____	
En la creación e innovación de nuevos productos?	Cuales ? _____	
En un conocimiento integral sobre el manejo de la empresa?	_____	
En el incremento de nuevos clientes? _____	cuantos ? _____	
En la creación y manejo de bases de clientes ? _____	cuantas ? _____	
En la optimización de los procesos de producción?	_____	

8. Califique de (1) a (5) las siguientes cualidades en su actual asesor en buenas prácticas comerciales:

La experiencia en mercadeo _____ la sociabilidad _____ el análisis de problemas _____ la idoneidad _____ la flexibilidad _____ la veracidad _____ la objetividad _____ la claridad de conceptos _____ el conocimiento _____ la integridad ética _____ el cumplimiento _____
otros _____

9. Considera que el aporte del asesor en buenas prácticas comerciales para usted y su organización fue (es) decisivo _____ aceptable _____ regular _____ malo _____ porque?

10. Califique su nivel de satisfacción sobre la efectividad de la asesoría de (1) a (5) : _____ por que da esta calificación ?

11. Considera que el tiempo destinado para cada asesoría fue suficiente? si _____ no _____ es efectivamente utilizado si _____ no _____ porque?

12. Se ha dejado de cumplir el plan de asesoría inicial pactado : totalmente _____ parcialmente _____ mínimamente _____ por situaciones como:

13. Confía mucho _____ regular _____ poco _____ en su asesor de buenas prácticas comerciales por qué?

14. Contempla o contemplaría usted la posibilidad de seguir trabajando con un asesor comercial en forma particular? si _____ no _____ porque ?

15. Que sugerencia daría usted al Programa PorAmerica para mejorar este programa :