

Introducción

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2018-02-13 01:06:48** hasta el **2018-02-13 12:35:23**

Datos Personales

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

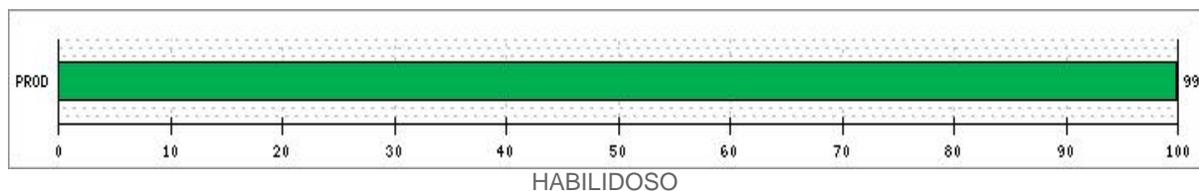
No. Identificación :	45106080
Nombres :	LUISA ALEXANDRA
Apellidos :	CARTAGENA HUAMAN
Dirección :	AV PADRE URRACA 135 URB. MARANGA SAN MIGUEL
Teléfono :	
Celular :	980839721
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	QUIMICA SUIZA
Departamento :	UNV/UNSL
Cargo :	ANALISTA
Nivel Jerárquico :	ANALISTA
Jefe Inmediato :	RUTH PATRICIA MEDINA AGUILAR
Área de Estudio :	FARMACIA
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1988-04-24

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	1
Supervisor	100.00%	1	1

Resumen General

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Subor	Super	Prom
1	Orientación al cliente --	0.00%	2.67	0.00	2.67	2.67
2	Orientación a resultados --	0.00%	2.33	0.00	2.33	2.33
3	Trabajo en Equipo --	0.00%	2.67	0.00	3.00	3.00
4	Comunicación --	0.00%	3.00	0.00	3.00	3.00
5	Visión Estratégica --	0.00%	3.00	0.00	2.67	2.67
6	PLAN DE MEJORA --	0.00%	2.00	0.00	2.00	2.00
Promedio :						0.00
Promedio en Porcentaje :						0.00%

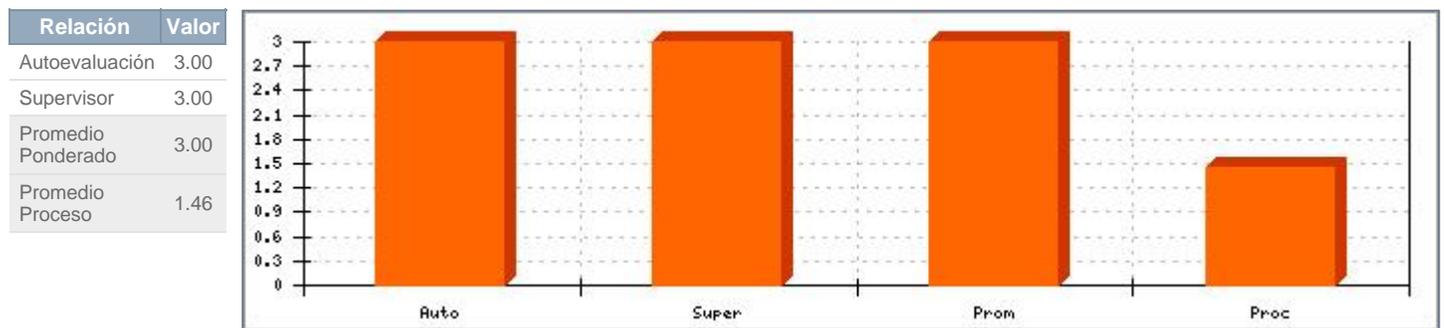
	Indicador	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Creación de Artículos HABILIDOSO	15%	100.00	100.00	100.00
2	Cumplimiento del PAC 2017 HABILIDOSO	15%	99.00	99.00	99.00
3	Farmacovigilancia HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
4	Productos controlados HABILIDOSO	30%	100.00	100.00	100.00
5	Revisión de Publicidad HABILIDOSO	20%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					99.85
Promedio en Porcentaje :					99.85%

Análisis por Pregunta

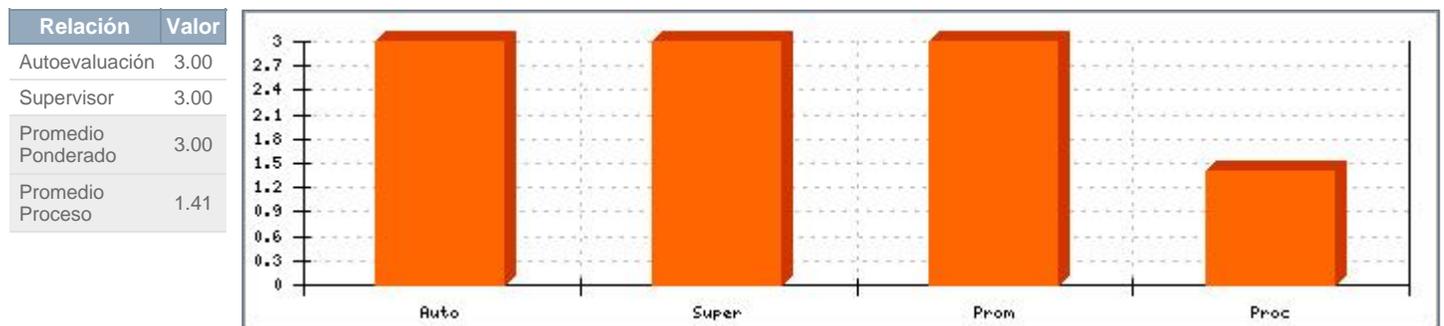
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Orientación al cliente

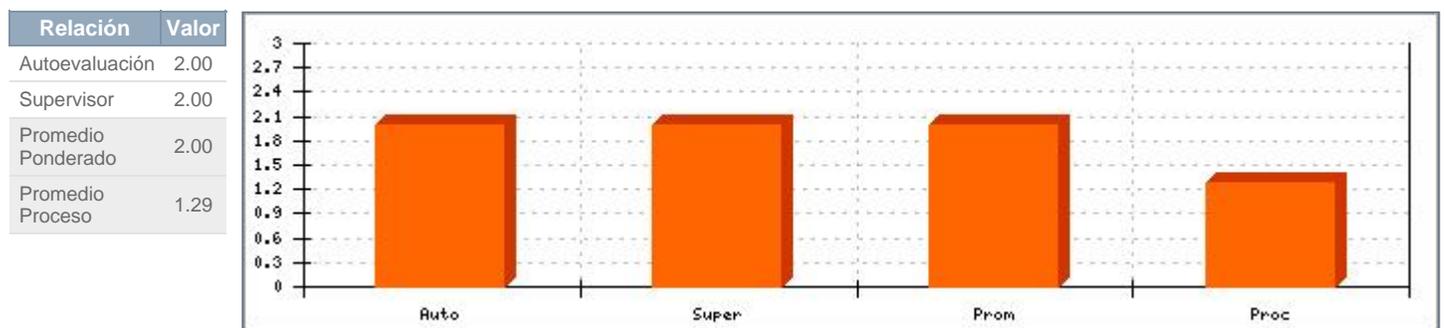
1.- Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (3.00)



2.- Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos. (3.00)



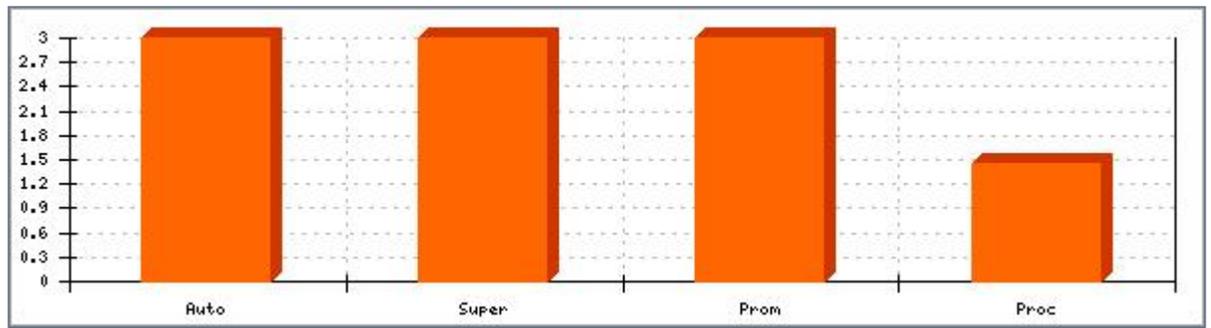
3.- Se anticipa a las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.) (2.00)



Orientación a resultados

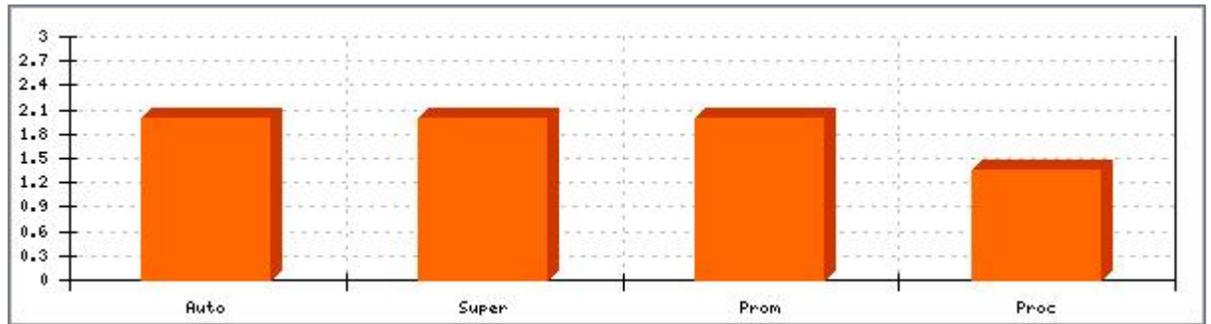
4.- Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.44



5.- Invierte energía y recursos para la mejora del desempeño organizacional. Propone alternativas a fin de alcanzar las metas de la compañía. (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.35



6.- Se siente cómodo ante la presión que puede generar la obtención de resultados y no pierde el control ante lo inesperado, transmitiendo a su equipo calma y optimismo (2.00)

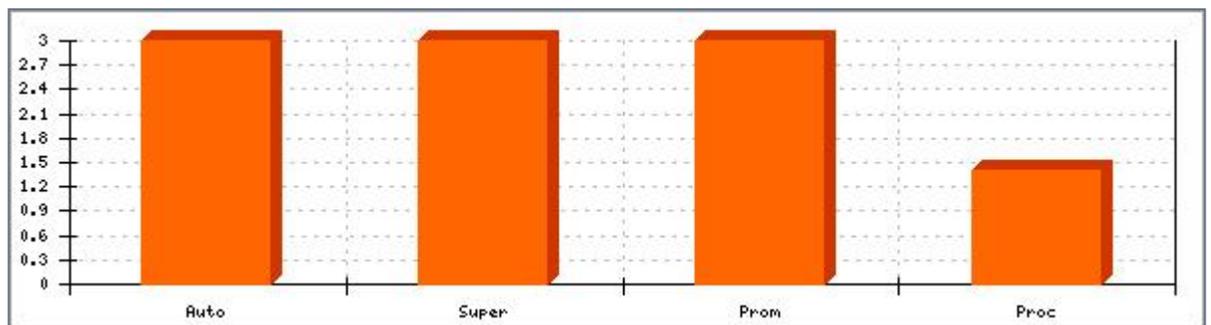
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.36



Trabajo en Equipo

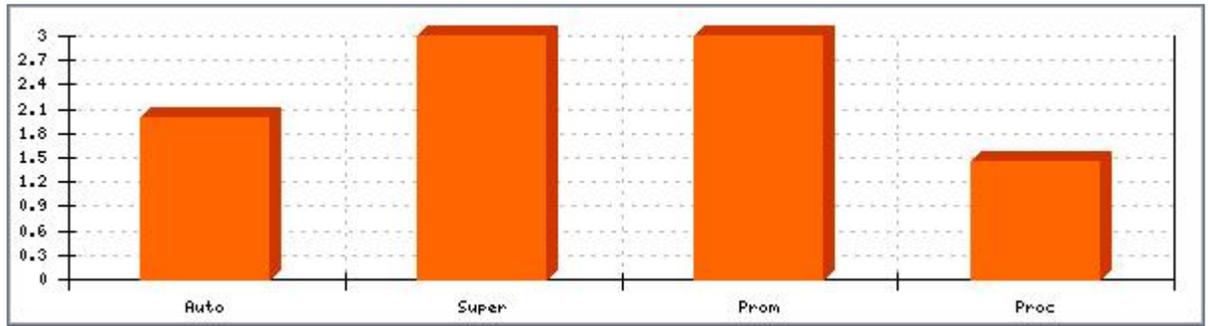
7.- Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.39



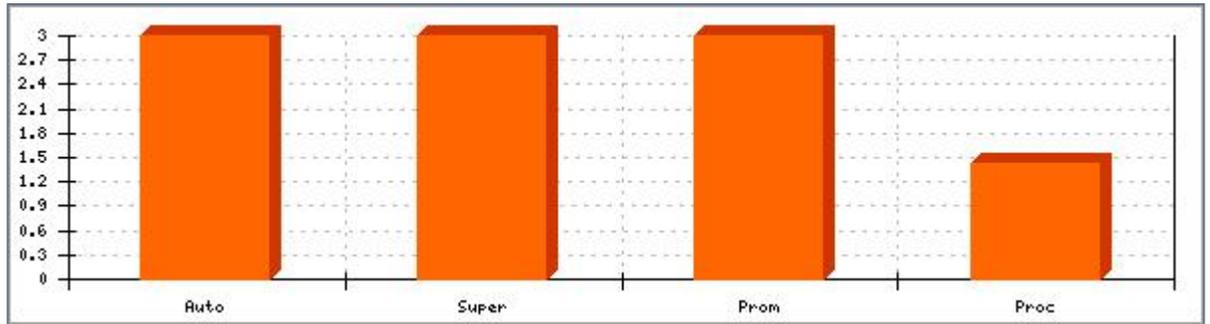
8.- Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.44



9.- Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo. (3.00)

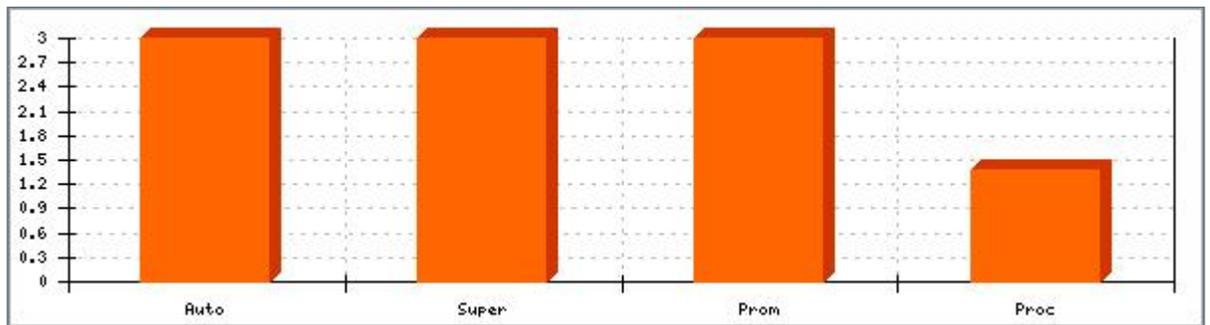
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.42



Comunicación

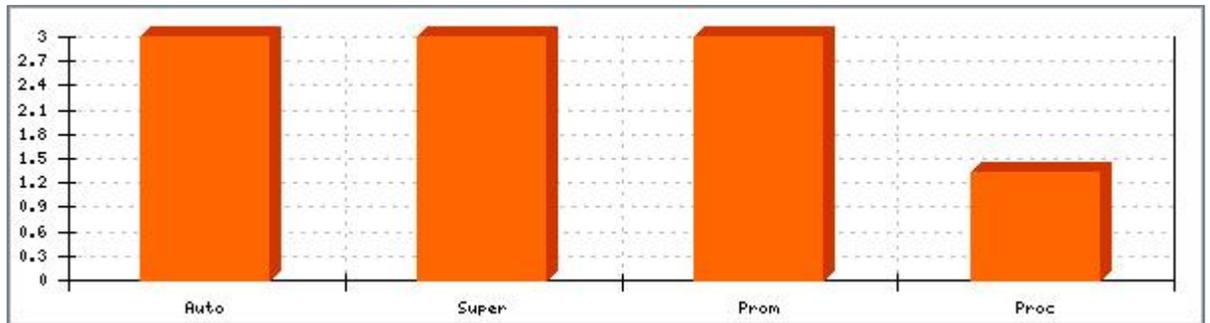
10.- Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.38



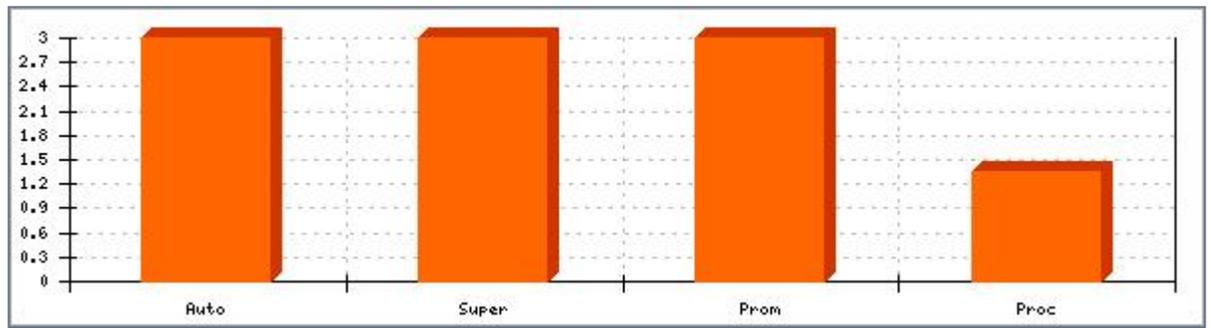
11.- Facilita un intercambio activo de opiniones a través de toda la organización: Escucha activamente presta atención, indaga y profundiza en la información. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.34



12.- Solicita e incorpora otras opiniones cuando debe valorar o tomar una decisión. (3.00)

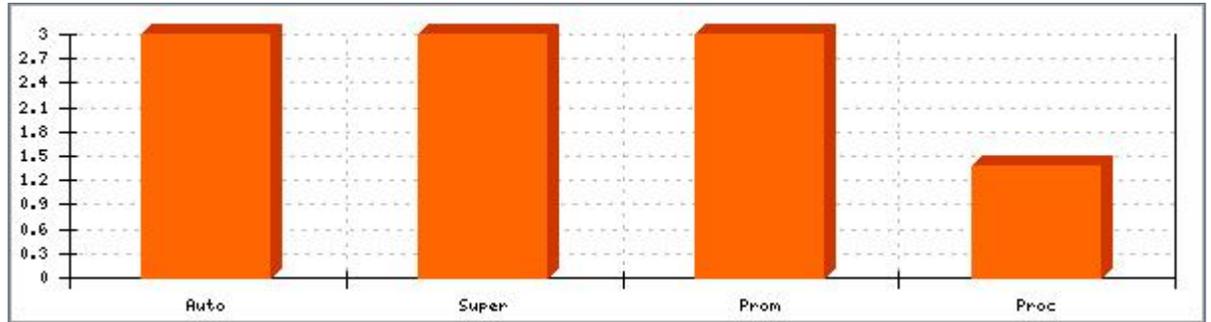
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.35



Visión Estratégica

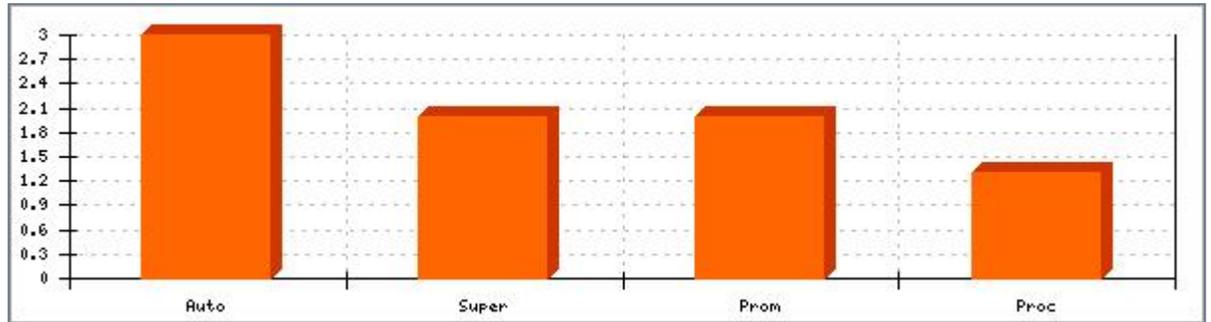
13.- Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.37



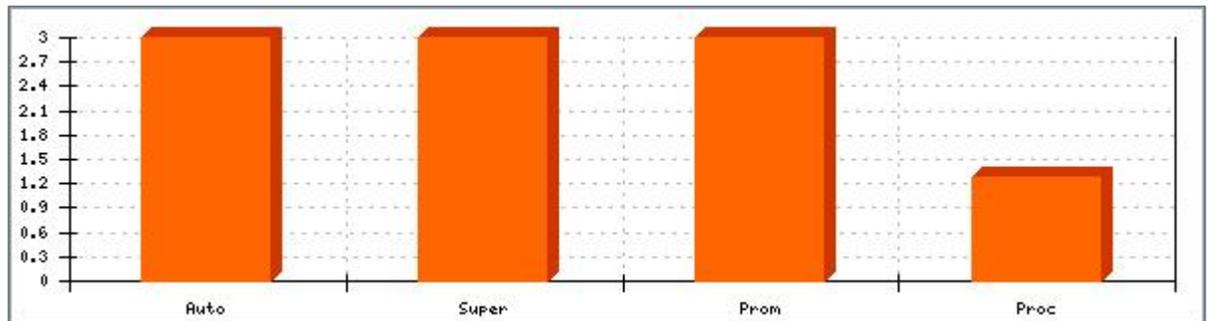
14.- Sabe como su rol, aporta en la implementación de la estrategia y fija prioridades en función a esto. Anticipa consecuencias y tendencias futuras. Crea planes y estrategias muy competitivas según su gestión (2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	1.31



15.- Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	1.28



PLAN DE MEJORA

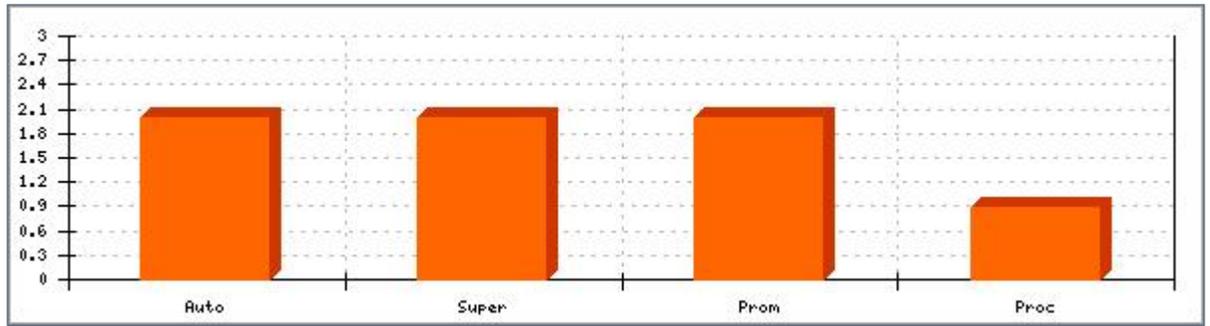
16.-

Competencias

Selecciona dos competencias que consideras críticas que debería de mejorar/desarrollar

(2.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.00
Promedio Proceso	0.88



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Orientación al cliente) Entiende las necesidades y requerimientos de los clientes (internos y externos.)	100.00%
(Orientación al cliente) Ofrece y entrega productos/servicios acordes con las necesidades de los clientes internos/externos.	100.00%
(Orientación a resultados) Define metas retadoras que exigen del equipo y de sí mismo, acciones adicionales, demostrando que puede responder a la alta presión de obtener los resultados planteados.	100.00%
(Trabajo en Equipo) Aborda de manera directa los conflictos y los resuelve oportunamente entendiendo las necesidades de todas las partes	100.00%
(Trabajo en Equipo) Define el éxito en términos de "todo el equipo" y promueve que todos se sienta parte de los planes y programas establecidos.	100.00%
(Trabajo en Equipo) Propicia un ambiente laboral en la organización basado en colaboración y apoyo.	100.00%
(Comunicación) Mantiene diálogos abiertos sobre el trabajo y valida si los acuerdos o instrucciones, han sido claramente entendidos	100.00%
(Comunicación) Facilita un intercambio activo de opiniones a través de toda la organización: Escucha activamente presta atención, indaga y profundiza en la información.	100.00%
(Comunicación) Solicita e incorpora otras opiniones cuando debe valorar o tomar una decisión.	100.00%
(Visión Estratégica) Conoce cuál es la visión de negocio y fija sus prioridades en función a ella, no solo pensando en los objetivos a corto plazo, sino también en el mediano y largo plazo	100.00%
(Visión Estratégica) Se interesa y busca aprender sobre la gestión de otros ya que comprende que esto puede generar sinergias que aporten a un mejor resultado organizacional.	100.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Comentarios de Indicadores y Metas

1 Creación de Artículos

Autoevaluación : Se cumplió con el objetivo, se validaron 584 códigos dentro del plazo establecido.

Supervisor : Creación de 584 ítem, todos dentro del plazo.

2 Cumplimiento del PAC 2017

Autoevaluación : Se superó la meta objetiva, se capacitaron 169 colaboradores, de los cuales 167 obtuvieron un puntaje igual o mayor a los 13 puntos.

Supervisor : Capacitaciones realizadas según programa, meta cumplida.

3 Farmacovigilancia

Autoevaluación : Se enviaron los reportes y presentaron los PSUR dentro de los plazos establecidos.

Supervisor : Dentro del plazo establecido.

4 Productos controlados

Autoevaluación : Se presentaron los balances antes de la fecha objetivo de cada trimestre.

Supervisor : Dentro del plazo establecido.

5 Revisión de Publicidad

Autoevaluación : Se cumplió con el objetivo, evaluamos 50 materiales publicitarios dentro de los tiempos establecidos.

Supervisor : Todos dentro de los plazos establecidos.

Comentarios de Competencias

AUTOEVALUACIÓN

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

En la creación de artículos en Data Maestra, entendemos la necesidad sobre el lanzamiento de los nuevos productos o nuevas presentaciones, por tanto; revisamos y aprobados los datos técnicos, en plazos menores a lo establecido.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.

Contamos con indicadores de aquellas actividades que tienen un mayor impacto a nivel regulatorio, por tanto; en el 2017, se trabajó enfocados al cumplimiento mensual de los mismos.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Trabajo en Equipo.

De forma trimestral, estamos obligados a presentar a Digemid el balance de productos controlados, establecemos tiempos de respuesta de cada área. Se coordina con Contabilidad para la confirmación del cierre contable y se trabaja con Control de Inventarios, TI y DT- Provincias frente a la identificación de alguna observación que se identifique en los reportes, y de esta forma se cumpla en presentar los balances dentro del plazo establecido.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Comunicación

En las capacitaciones que brindamos, se detallan las actividades específicas de cada área y el impacto regulatorio, con la finalidad de que los colaboradores puedan identificar sus actividades, sugerir algún cambio en el proceso y de esta manera también podemos identificar oportunidades de mejora.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Visión Estratégica.

En las capacitaciones que brindamos, se detallan las actividades específicas de cada área y el impacto regulatorio, con la finalidad de que los colaboradores puedan identificar sus actividades, sugerir algún cambio en el proceso y de esta manera también podemos identificar oportunidades de mejora.

SUPERVISOR

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación al cliente.

Alexandra atiende las solicitudes de sus clientes internos y externos con prontitud: Creación de productos para iniciar prontamente la venta.

Por favor fundamente con ejemplos su calificación sobre la competencia evaluada Orientación a resultados.

Adicionalmente a los indicadores establecidos, cumple respondiendo con prontitud ante situaciones de riesgo ejemplo: Apoyo en la revisión de

Feedback

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2017 - UNV-UNSL EVALUACION DE DESEMPEÑO POR INDICADORES Y/O COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

