

Introducción

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el hasta el

Datos Personales

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

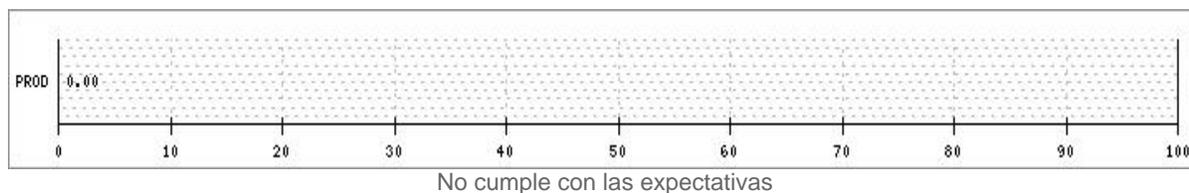
No. Identificación :	1716956303
Nombres :	TANIA VIVIANA
Apellidos :	CAZAR
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUICENTRO SUR
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	JEFE DE FARMACIA SENIOR
Nivel Jerárquico :	JEFATURAS DE FARMACIA
Jefe Inmediato :	CECILIA ELIZABETH MEDRANO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	0
Pares	15.00%	2	0
Subordinado	30.00%	5	0
Supervisor	45.00%	1	0

Resumen General

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Pares	Subor	Super	Prom
1	ORIENTACIÓN AL LOGRO No cumple con las expectativas	0.00%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE No cumple con las expectativas	0.00%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3	TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN) No cumple con las expectativas	0.00%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
4	PERSUACIÓN No cumple con las expectativas	0.00%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
5	CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES No cumple con las expectativas	0.00%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Promedio :							0.00
Promedio en Porcentaje :							0.00%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Conocimiento No cumple con las expectativas	20%	0.00	0.00	0.00
2	Facturación No cumple con las expectativas	40%	0.00	0.00	0.00
3	Reporte Gerencial No cumple con las expectativas	10%	0.00	0.00	0.00
4	Ventas No cumple con las expectativas	20%	0.00	0.00	0.00
5	Ventas No cumple con las expectativas	10%	0.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

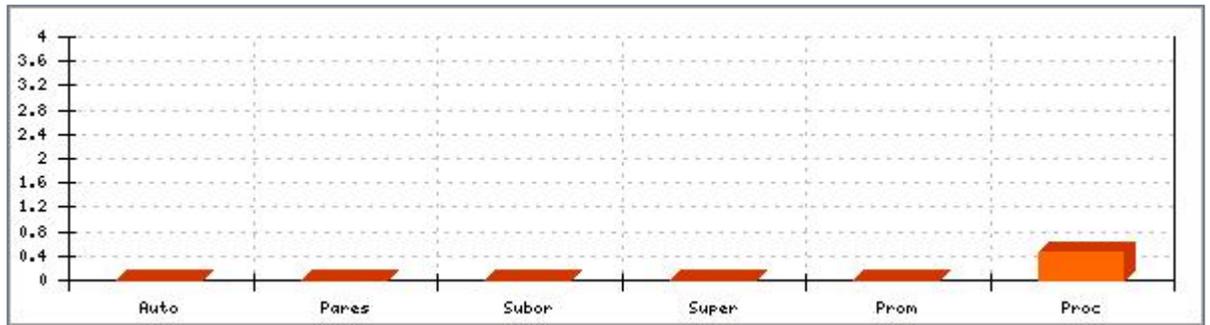
Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

ORIENTACIÓN AL LOGRO

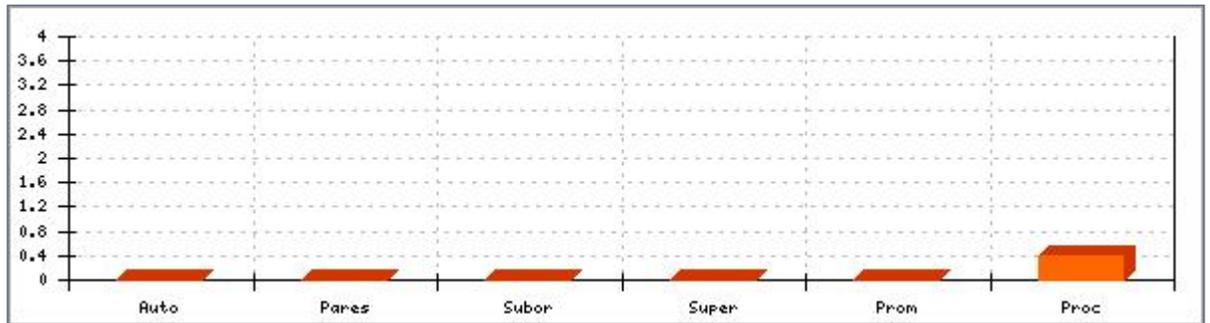
1.- Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.47



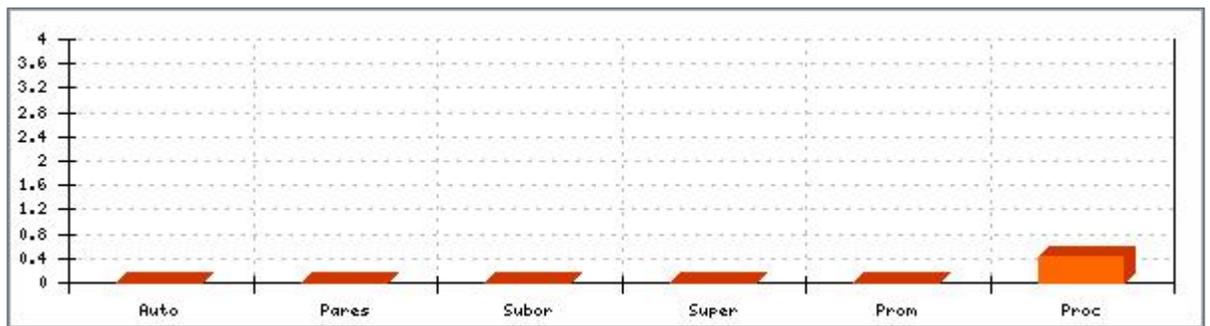
2.- Puede contar detalladamente sus logros. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.38



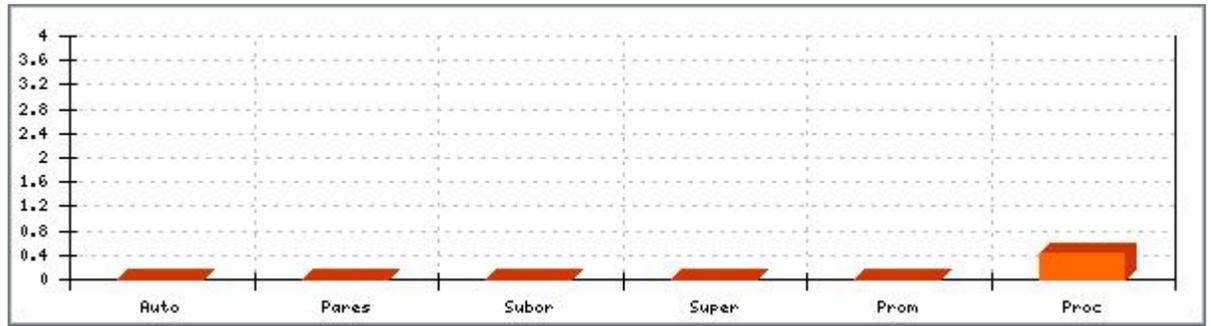
3.- Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.44



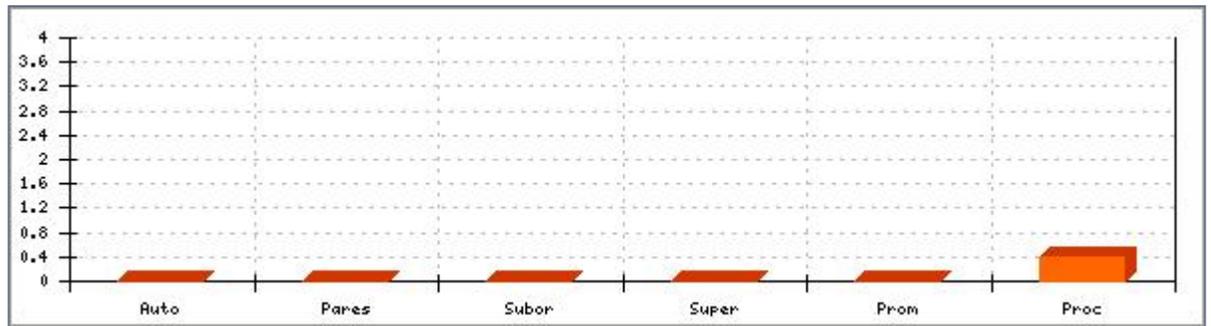
4.- Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.41



5.- Cumple con los objetivos planificados. (0.00)

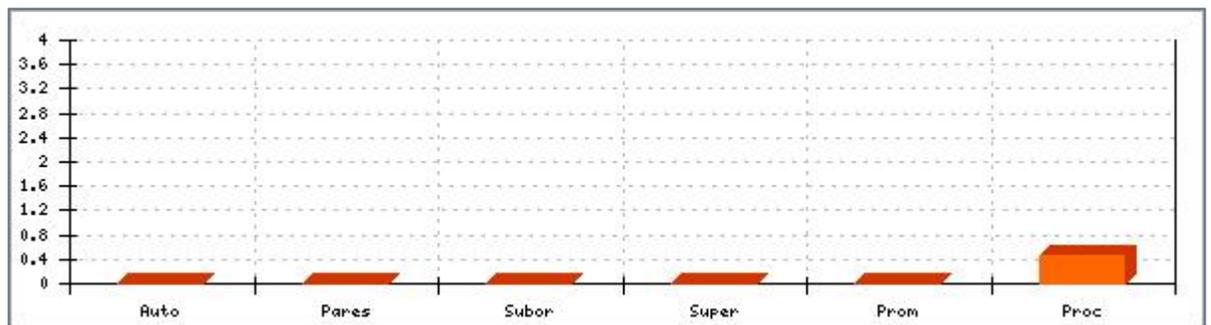
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.40



ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE

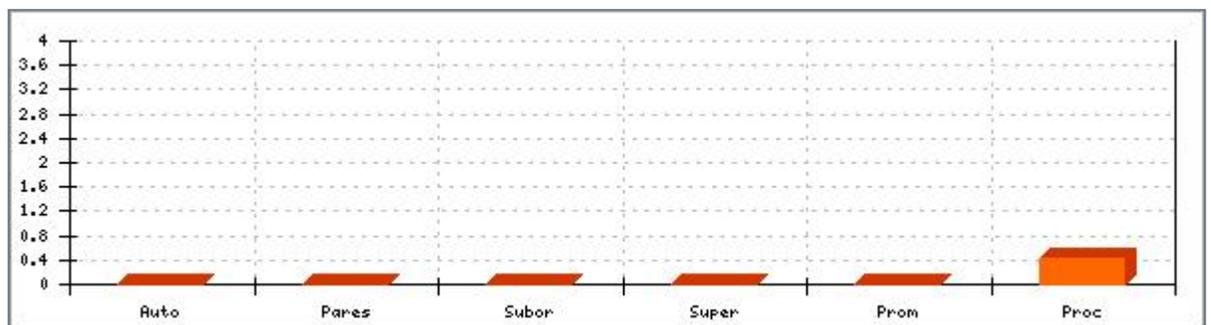
6.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.46



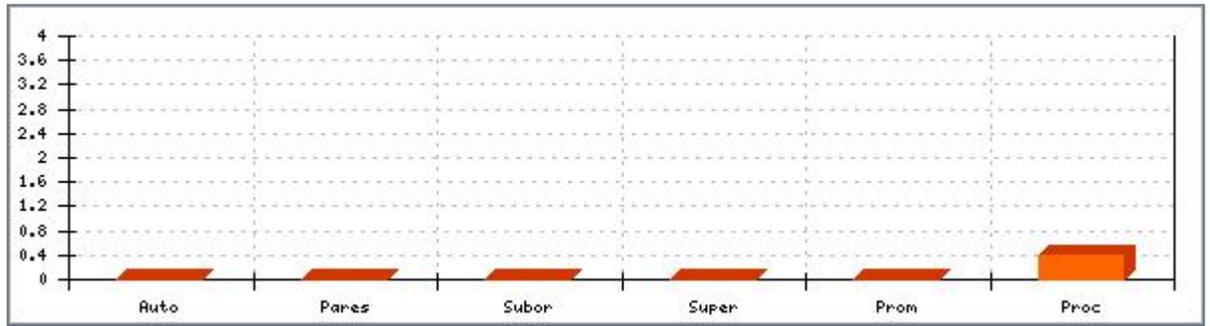
7.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.41



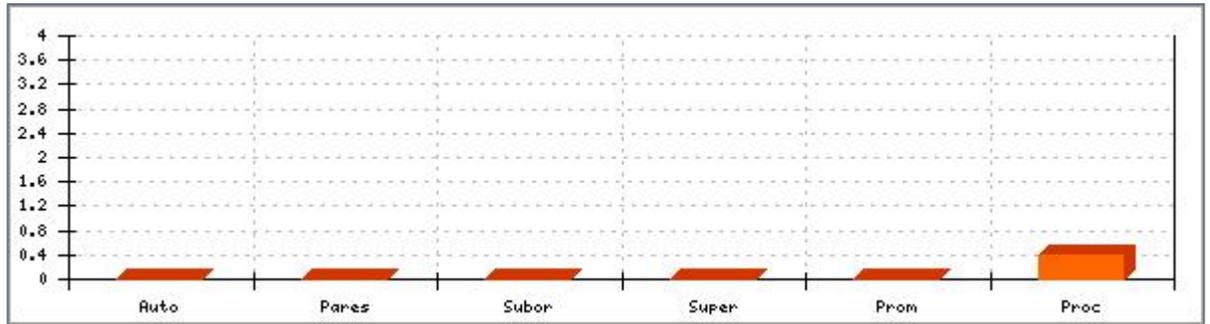
8.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.40



9.- Maneja conflictos de forma asertiva (0.00)

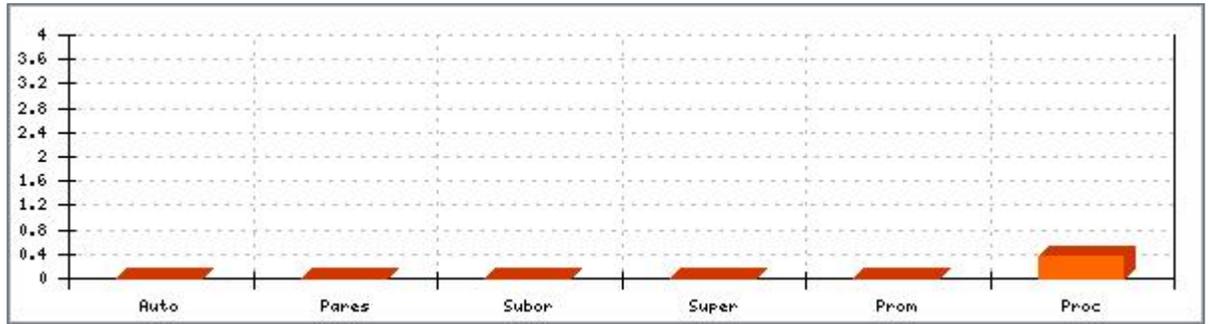
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.40



TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)

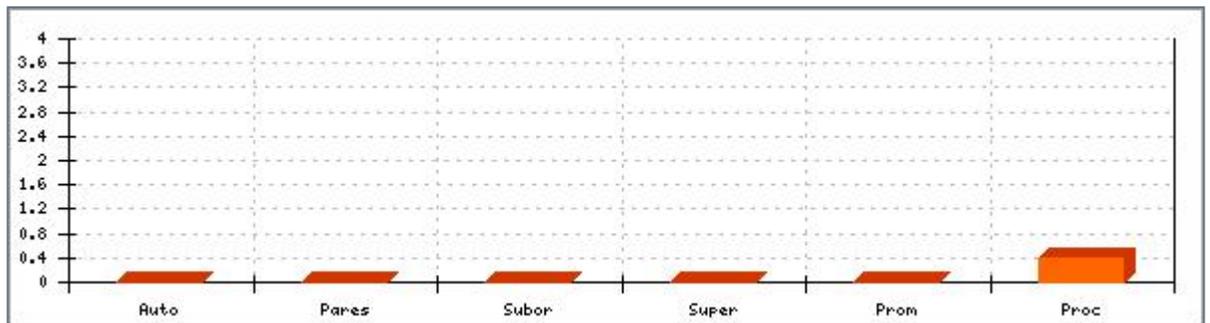
10.- Mantiene una reunión semanal de planificación con el equipo de trabajo (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.35



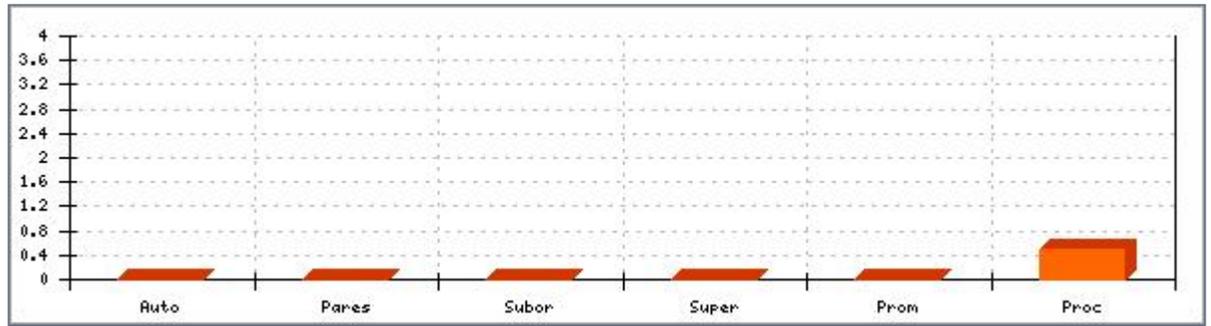
11.- Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.40



12.- Revisa activamente y analiza la información que recibe (0.00)

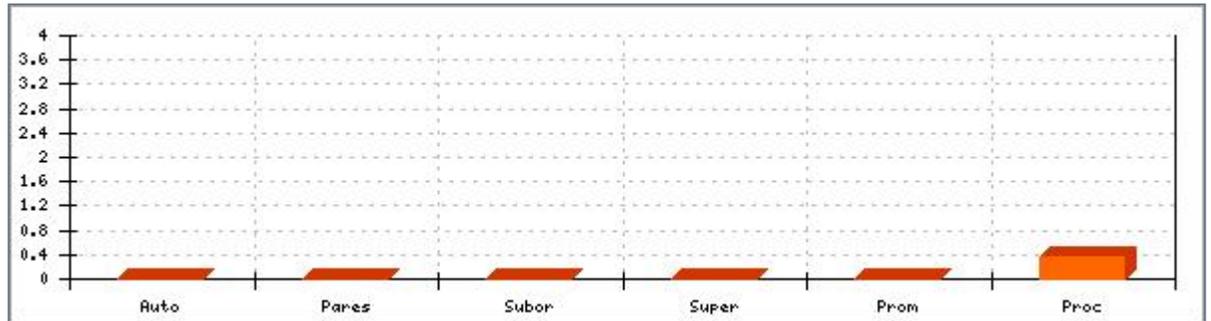
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.48



PERSUACIÓN

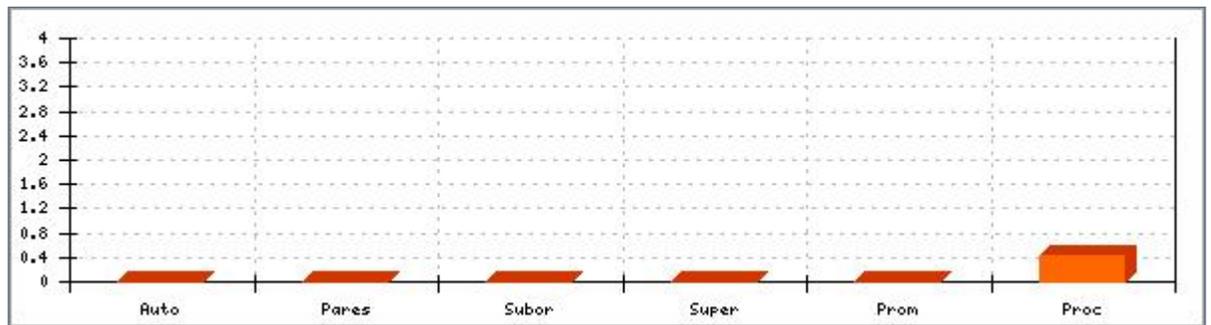
13.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.35



14.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (0.00)

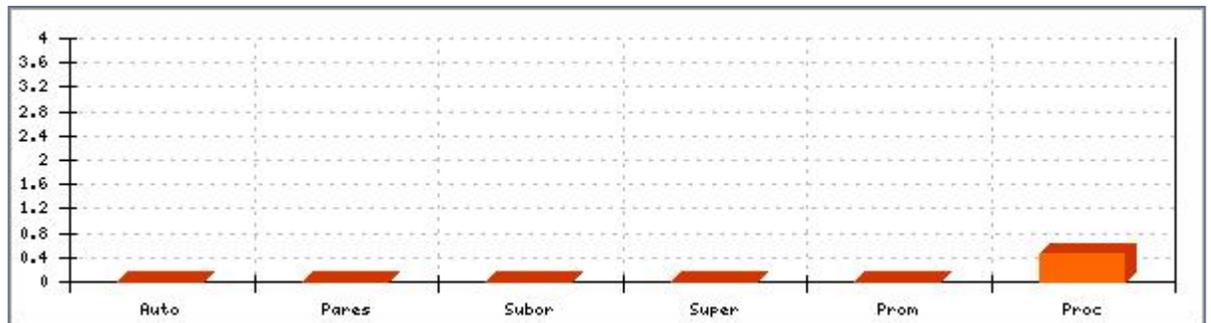
Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.44



CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES

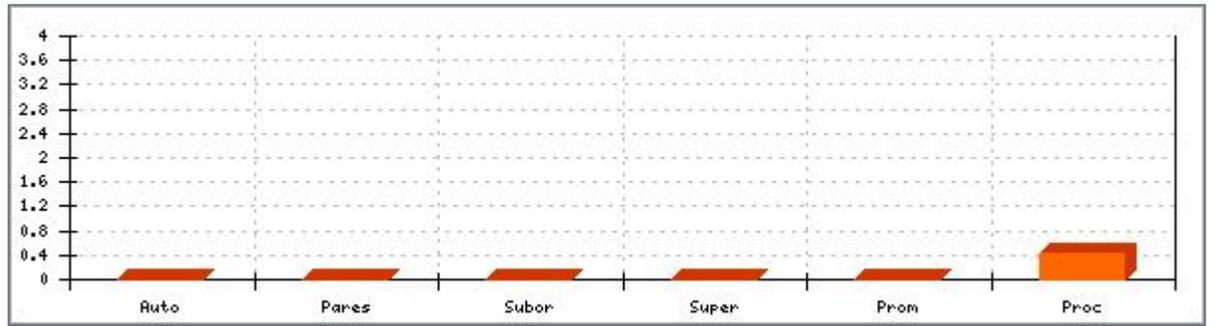
15.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.45



16.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (0.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	0.00
Pares	0.00
Subordinado	0.00
Supervisor	0.00
Promedio Ponderado	0.00
Promedio Proceso	0.43



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

No existen Fortalezas

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- **(PERSUACIÓN)** Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. 0.00%
- **(PERSUACIÓN)** Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. 0.00%
- **(CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES)** Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. 0.00%
- **(CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES)** Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. 0.00%
- **(ORIENTACIÓN AL LOGRO)** Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia. 0.00%
- **(ORIENTACIÓN AL LOGRO)** Puede contar detalladamente sus logros. 0.00%
- **(ORIENTACIÓN AL LOGRO)** Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas. 0.00%
- **(ORIENTACIÓN AL LOGRO)** Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar. 0.00%
- **(ORIENTACIÓN AL LOGRO)** Cumple con los objetivos planificados. 0.00%
- **(ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE)** Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 0.00%
- **(ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE)** Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. 0.00%
- **(ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE)** Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. 0.00%
- **(ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE)** Maneja conflictos de forma asertiva 0.00%
- **(TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN))** Mantiene una reunión semanal de planificación con el equipo de trabajo 0.00%
- **(TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN))** Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. 0.00%
- **(TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN))** Revisa activamente y analiza la información que recibe 0.00%

Comentarios

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Comentarios de Objetivos

1 Conocimiento

Autoevaluación :

Supervisor :

2 Facturación

Autoevaluación :

Supervisor :

3 Reporte Gerencial

Autoevaluación :

Supervisor :

4 Ventas

Autoevaluación :

Autoevaluación :

Supervisor :

Supervisor :

Feedback

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: 2019-10-21

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

