

Datos Personales

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

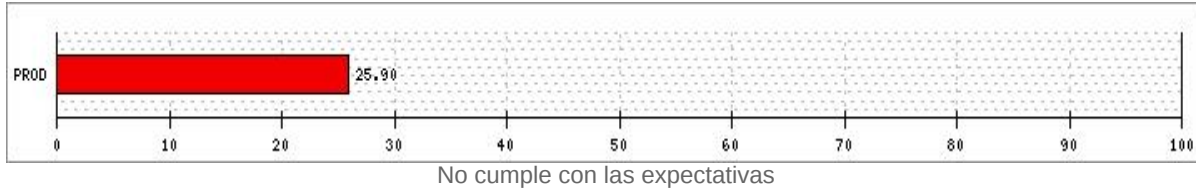
No. Identificación :	0925684821
Nombres :	JANETH VERONICA
Apellidos :	ONCE
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	CORPORATIVO
Departamento :	ADMINISTRATIVO
Cargo :	JEFE ADMINISTRATIVA
Nivel Jerárquico :	JEFATURAS DE FARMACIA
Jefe Inmediato :	PATRICIA PAOLA PRIETO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	0.00%	1	0
Supervisor	100.00%	1	0

Resumen General

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Pares	Subor	Super	Prom
1	ORIENTACIÓN AL LOGRO Excede por mucho las expectativas	20.00%	3.40	3.80	3.55	3.40	3.51
2	ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE Excede por mucho las expectativas	20.00%	3.25	3.25	3.60	3.75	3.58
3	TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN) Excede las expectativas	20.00%	3.00	2.67	3.22	3.33	3.17
4	PERSUACIÓN Excede las expectativas	20.00%	2.50	3.50	3.33	3.00	3.13
5	CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES Excede por mucho las expectativas	20.00%	4.00	4.00	3.63	4.00	3.89
Promedio :							3.45
Promedio en Porcentaje :							86.33%

	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	10%	0.00	0.00	0.00
5	Ventas No cumple con las expectativas	20%	0.00	0.00	0.00
Promedio :					0.00
Promedio en Porcentaje :					0.00%

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia.	98.33%
● (CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	96.67%
● (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.	95.83%
● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar.	91.67%
● (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Revisa activamente y analiza la información que recibe	90.00%
● (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	87.50%
● (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	87.50%
● (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados.	85.83%
● (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Maneja conflictos de forma asertiva	83.33%
● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Puede contar detalladamente sus logros.	81.67%
● (PERSUACIÓN) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	78.33%
● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas.	75.00%
● (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con los objetivos planificados.	70.83%
● (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes.	70.83%
● (PERSUACIÓN) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	63.33%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

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 :

5 Ventas

Autoevaluación :

6 Ventas

Supervisor :

7 Ventas

Supervisor :

Comentarios de Competencias

