

Datos Personales

EVALUACIÓN 360 VISITADOR MEDICO 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

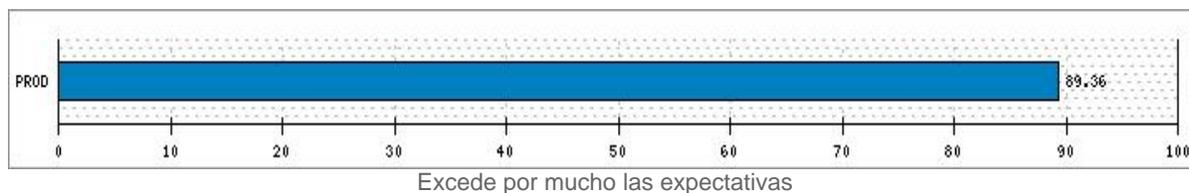
No. Identificación :	0925633703
Nombres :	ANA MARIA
Apellidos :	PRIETO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	VISITADOR MÉDICO JUNIOR
Nivel Jerárquico :	VISITADORES MEDICOS
Jefe Inmediato :	JUAN ALFONSO HARO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	30.00%	1	1
Pares	20.00%	2	2
Supervisor	50.00%	1	1

Resumen General

EVALUACIÓN 360 VISITADOR MEDICO 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Pares	Super	Prom
1	ORIENTACIÓN AL LOGRO Excede por mucho las expectativas	25.00%	3.50	3.75	3.25	3.43
2	ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE Excede por mucho las expectativas	25.00%	3.75	3.88	3.00	3.40
3	TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN) Excede las expectativas	25.00%	4.00	3.75	2.50	3.20
4	PERSUASIÓN Excede las expectativas	25.00%	3.00	3.50	3.00	3.10
Promedio :						3.28
Promedio en Porcentaje :						82.03%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Cobertura Excede por mucho las expectativas	15%	2.00	2.00	2.00
2	Conocimiento Se acerca a las expectativas	15%	2.00	1.00	1.00
3	Eficiencia de panel Excede por mucho las expectativas	10%	2.00	2.00	2.00
4	Facturación Excede por mucho las expectativas	50%	2.00	2.00	2.00
5	Reporte Ejecutivo Excede por mucho las expectativas	10%	2.00	2.00	2.00
Promedio :					1.85
Promedio en Porcentaje :					92.50%

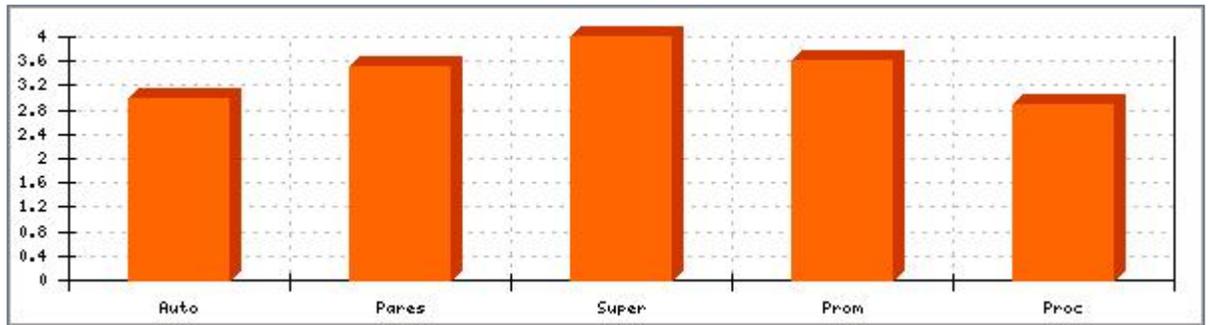
Análisis por Pregunta

EVALUACIÓN 360 VISITADOR MEDICO 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

ORIENTACIÓN AL LOGRO

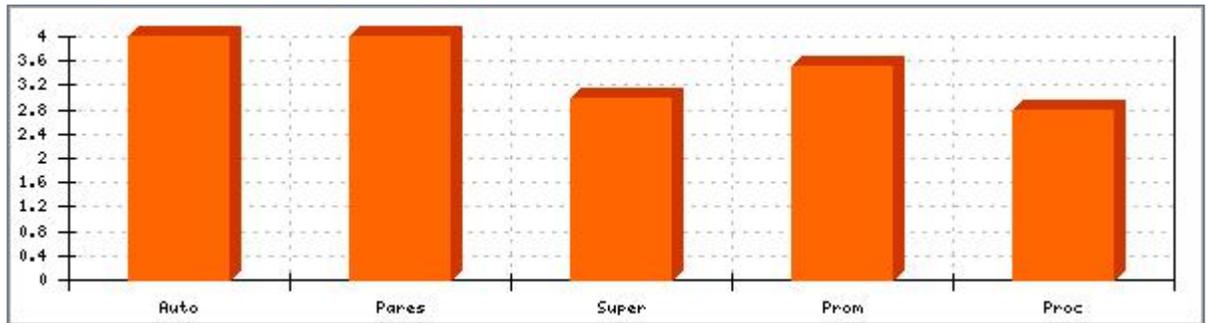
1.- Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	2.87



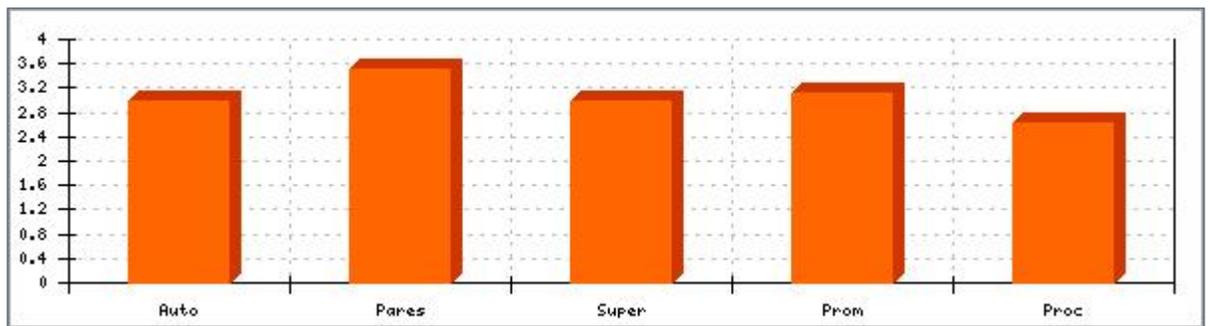
2.- Puede contar detalladamente sus logros. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	2.80



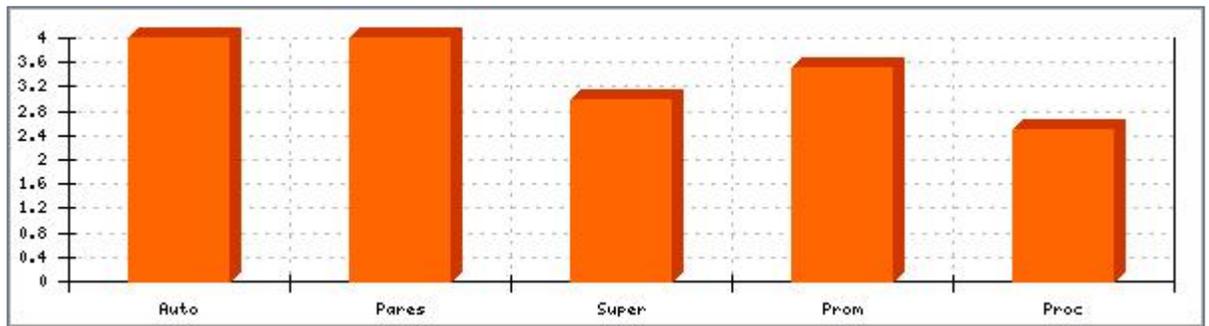
3.- Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.62



4.- Cumple con los objetivos planificados. (3.50)

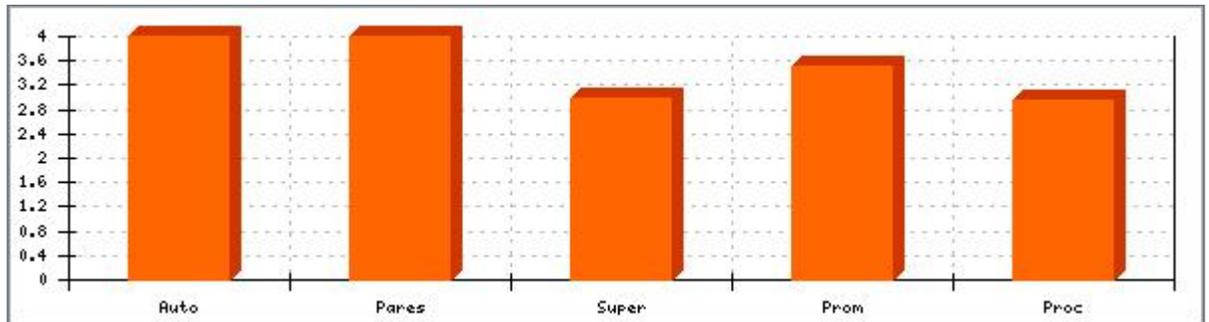
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	2.48



ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE

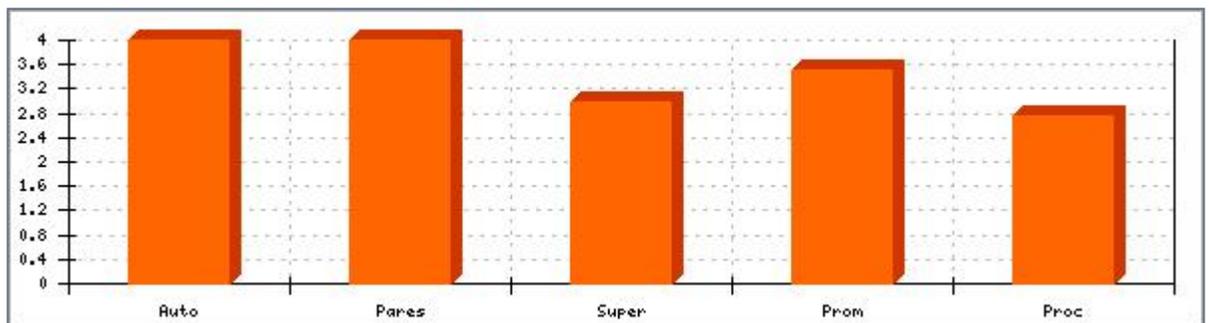
5.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	2.96



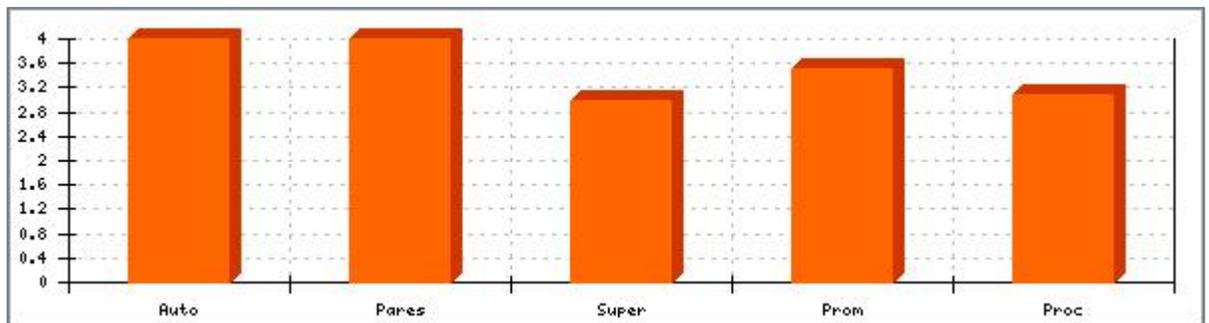
6.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	2.74



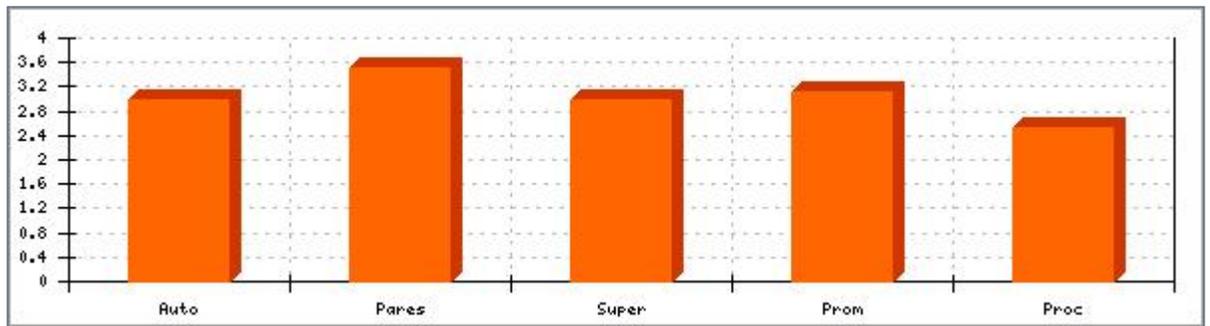
7.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.07



8.- Maneja conflictos de forma asertiva. (3.10)

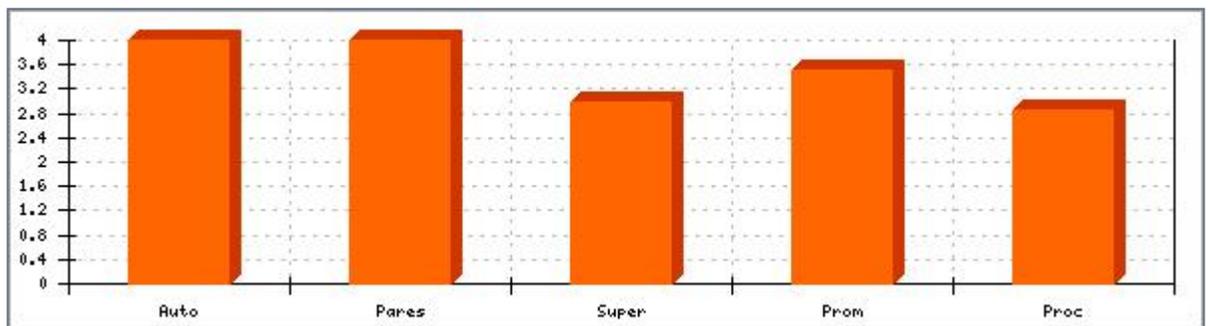
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.54



TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)

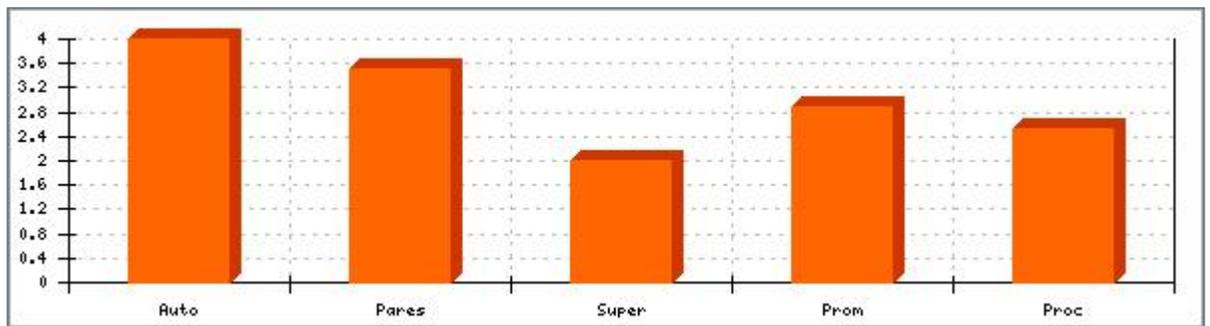
9.- Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	2.84



10.- Revisa activamente y analiza la información que recibe. (2.90)

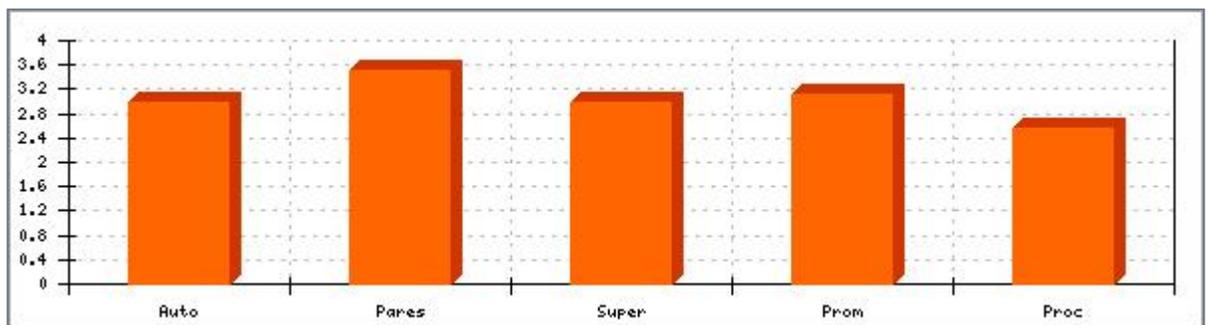
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	2.53



PERSUASIÓN

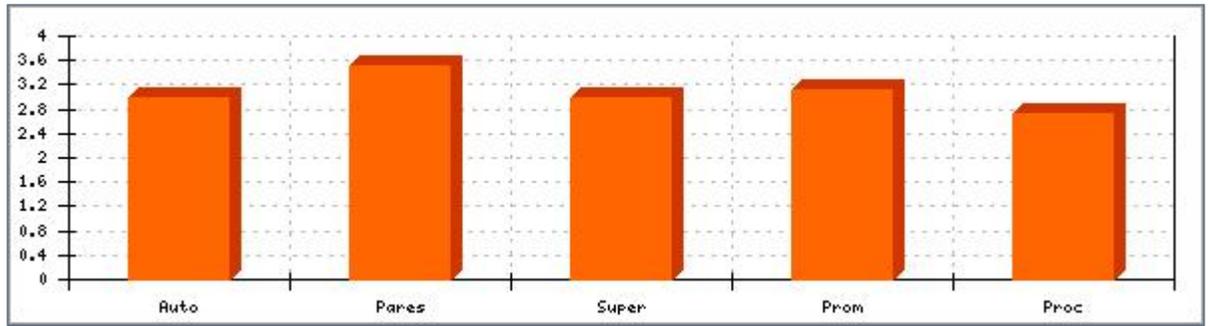
11.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.55



12.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.71



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN 360 VISITADOR MEDICO 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. 86.67%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Puede contar detalladamente sus logros. 83.33%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con los objetivos planificados. 83.33%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 83.33%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. 83.33%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. 83.33%
- (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. 83.33%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar. 70.00%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Maneja conflictos de forma asertiva. 70.00%
- (PERSUACIÓN) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. 70.00%
- (PERSUACIÓN) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. 70.00%
- (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Revisa activamente y analiza la información que recibe. 63.33%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACIÓN 360 VISITADOR MEDICO 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Comentarios de Objetivos

1 Cobertura

Autoevaluación :

Supervisor : Tiene una buena cobertura ya que trabaja más en instituciones por tres mese realizó la cobertura de otro visitador ya que faltó tres meses con muy buen desempeño

2 Conocimiento

Autoevaluación :

Supervisor : Existe vacios en sus conocimientos para la visita debido a que tiene poco tiempo de incorporación y no ha tenido muchas capacitaciones para igualar los conocimientos de los visitadores antiguos, su paso a la visita fue una necesidad que no dio el tiempo necesario para una inducción adecuada

3 Eficiencia de panel

Autoevaluación :

Supervisor : La mayoría de sus clientes prescriben en buen monto para poder obtener los resultados esperados, sin embargo su fichero tiene un riesgo alto porque un cliente hace la mayoría de su monto

4 Facturación

Autoevaluación :

Supervisor : Tiene un excelente desempeño hasta el momento ha trabajado solo en espejo y demuestra responsabilidad y resultados

5 Reporte Ejecutivo

Autoevaluación :

Supervisor : si ha realizado sus presentaciones de manera objetiva y con propuestas de crecimiento, sin embargo le fata tener una clara idea de construcción de nuevos clientes

Comentarios de Competencias

