

Datos Personales

EVALUACIÓN 360 VISITADOR MEDICO 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

| | |
|-----------------------|--------------------------|
| No. Identificación : | 1802728574 |
| Nombres : | TATIANA VANESSA |
| Apellidos : | SALTOS |
| Dirección : | |
| Teléfono : | |
| Celular : | |
| Género : | -- |
| Estado Civil : | -- |
| Agencia : | MALL DE LOS ANDES |
| Departamento : | COMERCIAL |
| Cargo : | VENDEDOR DEPORTES 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% | 1 | 1 |
| 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 Se acerca a las expectativas | 25.00% | 2.50 | 2.75 | 1.00 | 1.80 |
| 2 | ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE Cumple las expectativas | 25.00% | 3.50 | 3.75 | 1.75 | 2.68 |
| 3 | TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN) Cumple las expectativas | 25.00% | 3.00 | 3.50 | 1.50 | 2.35 |
| 4 | PERSUASIÓN Cumple las expectativas | 25.00% | 2.00 | 2.50 | 2.00 | 2.10 |
| Promedio : | | | | | | 2.23 |
| Promedio en Porcentaje : | | | | | | 55.78% |

| | Objetivo | Peso (%) | Auto | Supe | Prom |
|---------------------------------|--|----------|------|------|----------------|
| 1 | Cobertura Excede por mucho las expectativas | 15% | 2.00 | 2.00 | 2.00 |
| 2 | Conocimiento Excede por mucho las expectativas | 15% | 2.00 | 2.00 | 2.00 |
| 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 : | | | | | 2.00 |
| Promedio en Porcentaje : | | | | | 100.00% |

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIÓN 360 VISITADOR MEDICO 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 66.67%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. 66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia. 33.33%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Puede contar detalladamente sus logros. 33.33%
- (PERSUACIÓN) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. 33.33%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar. 23.33%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con los objetivos planificados. 16.67%

Comentarios

EVALUACIÓN 360 VISITADOR MEDICO 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Comentarios de Objetivos

1 Cobertura

Autoevaluación : hago tres o visitas mensuales a los medicos potenciales

Supervisor : son pocos los clientes que son efectivos en este fichero y faciles de visitar por lo que la frecuencia es buena, no son clientes importantes en la zona y ninguno tiene una expectativa de crecimiento

2 Conocimiento

Autoevaluación : capacitacion adecuada

Supervisor : las evaluaciones ayudan para mejorar el conocimiento pero no tienen un objetivo comercial para concretar más prescripciones y ventas, los errores y fallos de la evaluación se debe más a una falta de criterio y atención en las preguntas de razonamiento

3 Eficiencia de panel

Autoevaluación : solicitan material mas llamativo o muestras

Supervisor : son muy pocos los doctores que son efectivos con respecto a la necesidad de rentabilidad de la zona y cada vez se pierden más por lo que el panel no tiene una buena estructura

4 Facturación

Autoevaluación : en mi zona los clientes solicitan credito y la politcas de la empresa no lo permiten,

Supervisor : La zona es poco trabajada, durante más de un año se ha solicitado el ingreso de médicos importantes y de instituciones importantes sin conseguir el objetivo, los pocos clientes que prescriben o compran son antiguos por lo que este fichero cada vez esta más debilitado

5 Reporte Ejecutivo

Autoevaluación : cumplo con lo solicitado pero debo mejorar presentacion

Supervisor : no realiza las presentaciones de gestión por la falta de conocimientos de excel y power point y la falta de interés en los mismos, no analiza ni crea ningún plan de mejoramiento

Comentarios de Competencias

