

Introducción

EVALUACION DESEMPEÑO ESTRATEGICOS PHARMATIQUE (EVD LA SANTE) EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2020-02-20 04:54:22** hasta el **2020-06-15 13:49:58**

Datos Personales

EVALUACION DESEMPEÑO ESTRATEGICOS PHARMATIQUE (EVD LA SANTE) EVALUACION DE DESEMPEÑO

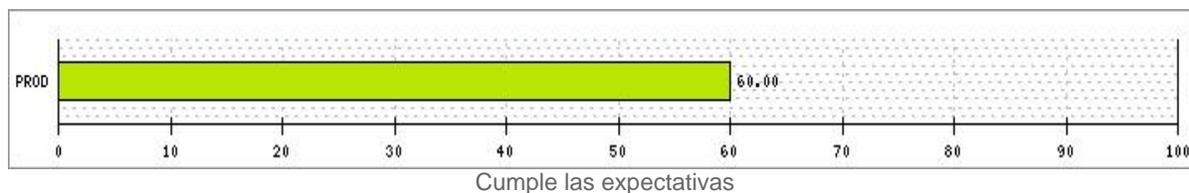
No. Identificación :	0954003471
Nombres :	ARMANDO
Apellidos :	MANCERA VERGARA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	GUAYAQUIL
Departamento :	ESTRATEGICO
Cargo :	CONTROLLER
Nivel Jerárquico :	ESTRATÉGICO
Jefe Inmediato :	PEDRO TORRES MUÑOZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Supervisor	90.00%	1	1

Resumen General

EVALUACION DESEMPEÑO ESTRATEGICOS PHARMATIQUE (EVD LA SANTE) EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Competencia	Peso (%)	Autoe	Super	Prom
1	Gestión del Cambio No cumple con las expectativas	7.00%	4.25	3.25	3.35
2	Orientación al Logro No cumple con las expectativas	7.00%	3.75	3.00	3.08
3	Innovación No cumple con las expectativas	7.00%	4.00	3.00	3.10
4	Orientación al Servicio No cumple con las expectativas	7.00%	4.00	3.00	3.10
5	Liderazgo No cumple con las expectativas	6.00%	4.00	3.00	3.10
6	Trabajo en Equipo No cumple con las expectativas	6.00%	4.00	3.75	3.78
7	Visión Estratégica del Negocio No cumple con las expectativas	10.00%	3.25	2.50	2.58
8	Comunicación Efectiva No cumple con las expectativas	10.00%	4.00	3.50	3.55
9	Inteligencia Emocional No cumple con las expectativas	10.00%	4.00	2.50	2.65
10	Marketing Relacional No cumple con las expectativas	10.00%	3.75	3.25	3.30
11	Negociación No cumple con las expectativas	10.00%	3.75	3.25	3.30
12	Toma de Decisiones No cumple con las expectativas	10.00%	3.67	3.67	3.67
Promedio :					3.20
Promedio en Porcentaje :					0.00%

	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	EVALUAR E INFORMAR PERIODICAMENTE EL CUMPLIMIENTO DEL PROCESO COMPRAS Excede las expectativas	25%	90.00	70.00	70.00
2	GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA DE CONVENIOS ANUALES CON CLIENTES Excede por mucho las expectativas	25%	100.00	100.00	100.00
3	PROYECTOS DE MEJORA EN PROCESOS Se acerca a las expectativas	25%	80.00	50.00	50.00
4	REALIZAR SEMESTRALMENTE EL PROCESO DE INVENTARIOS Excede por mucho las expectativas	25%	100.00	100.00	100.00
Promedio :					80.00

Promedio en Porcentaje :

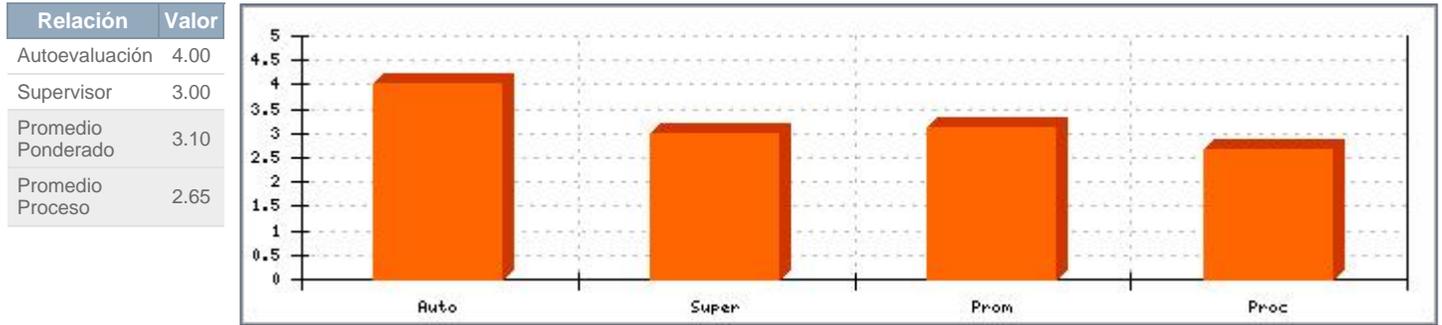
80.00%

Análisis por Pregunta

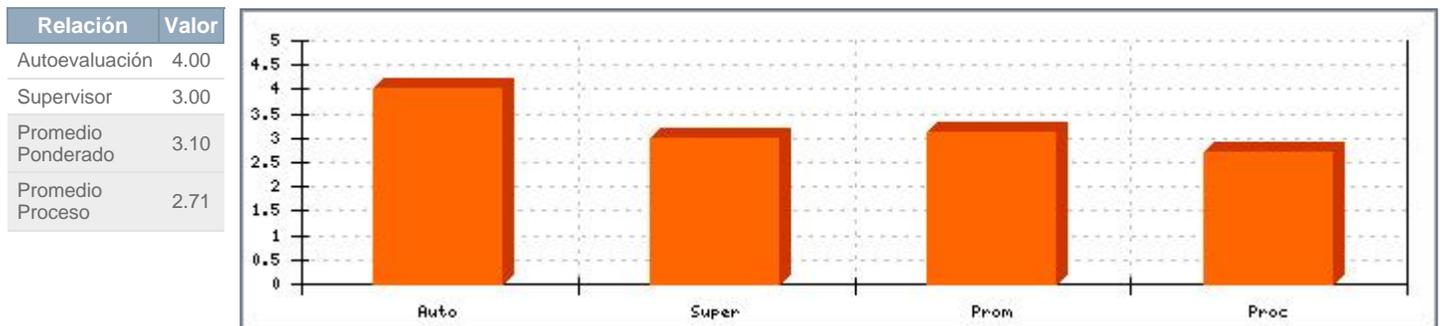
EVALUACION DESEMPEÑO ESTRATEGICOS PHARMATIQUE (EVD LA SANTE) EVALUACION DE DESEMPEÑO

Gestión del Cambio

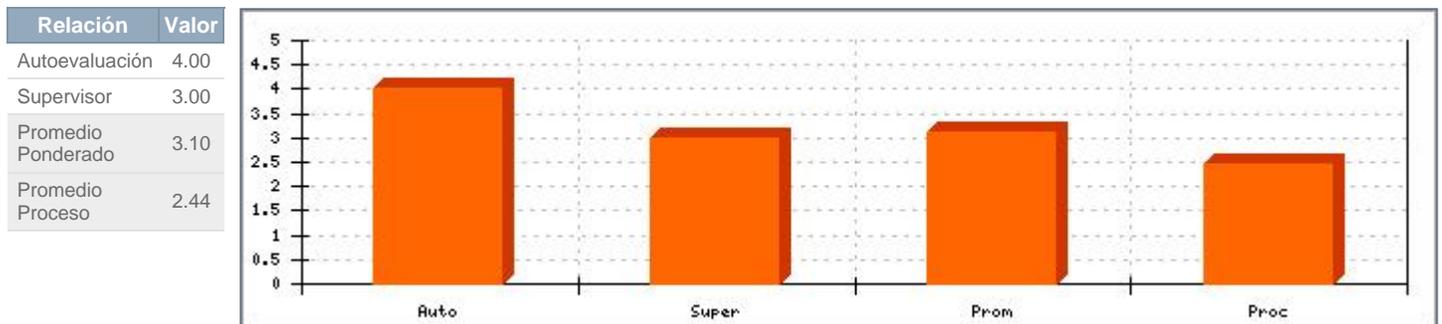
1.- Conduce al equipo para ejecutar acciones que garanticen que el cambio ocurra, siendo modelo de cambio en la organización. (3.10)



2.- Es un facilitador ante los cambios y procesos novedosos en la empresa manteniendo una actitud positiva. (3.10)

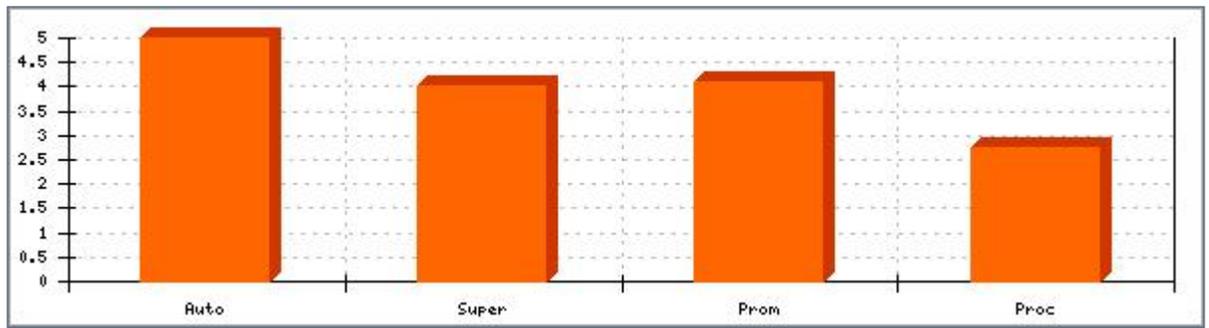


3.- Reconoce rápidamente situaciones o condiciones donde el cambio es requerido y toma acciones al respecto. (3.10)



4.- Se mantiene actualizado y se preocupa por aprender frecuentemente. (4.10)

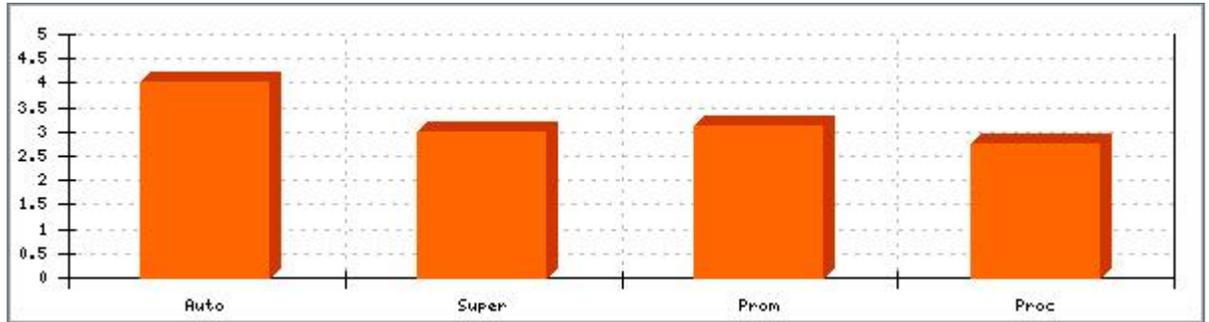
Relación	Valor
Autoevaluación	5.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.10
Promedio Proceso	2.74



Orientación al Logro

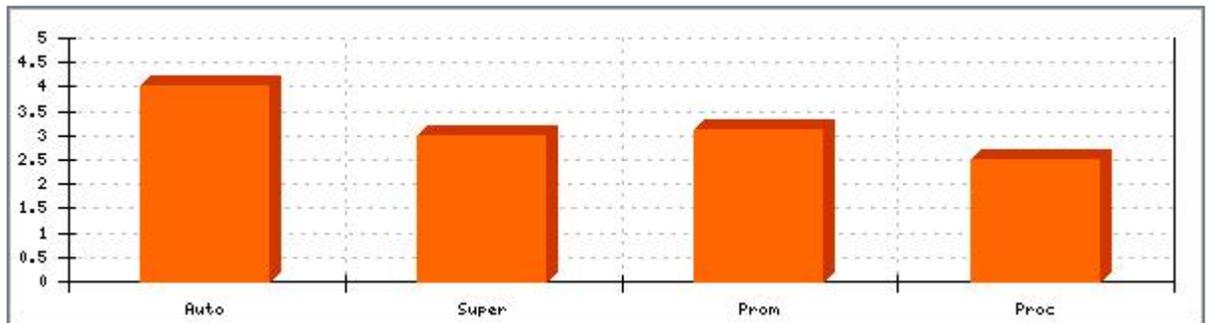
5.- Guía a su equipo, brindando las herramientas y los recursos necesarios para que los objetivos planteados se alcancen de manera satisfactoria. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.76



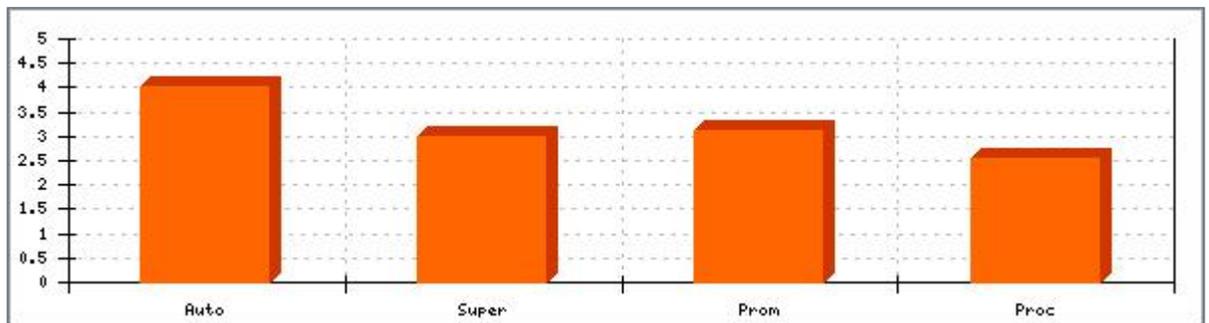
6.- Implementa acciones y los ajustes necesarios para lograr los objetivos. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.49



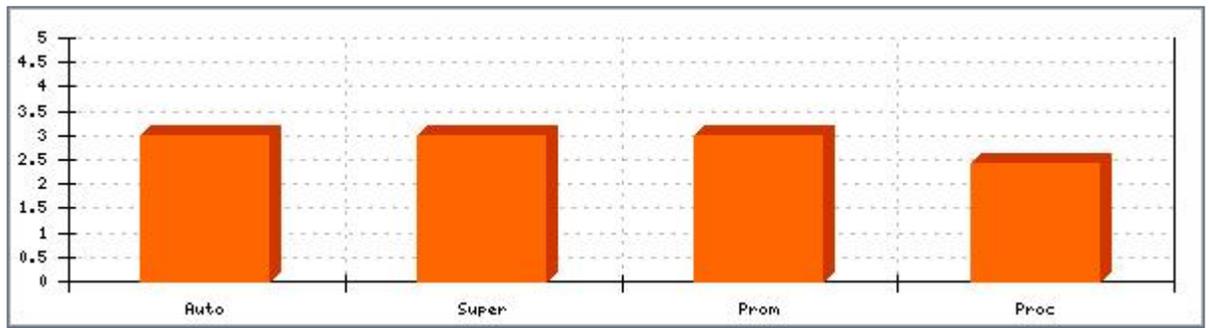
7.- Planea y prioriza las actividades necesarias para el cumplimiento de metas. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.54



8.- Utiliza indicadores de gestión para medir y comparar los resultados obtenidos. (3.00)

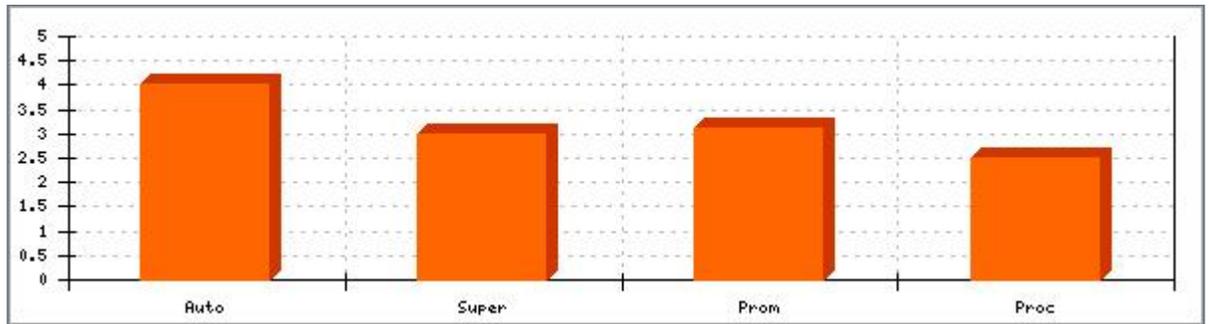
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.42



Innovación

9.- Busca recursos que ayuden a profundizar y mejorar sus conocimientos y el de su equipo de trabajo acerca de temas relacionados con su área. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.48



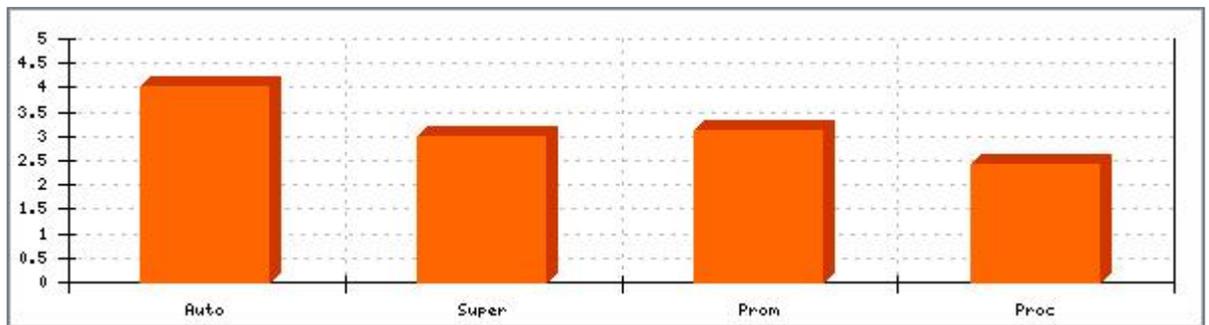
10.- Diseña proyectos que apoyan al mejoramiento continuo de sus procesos y de su área, aportando valor diferencial. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.15



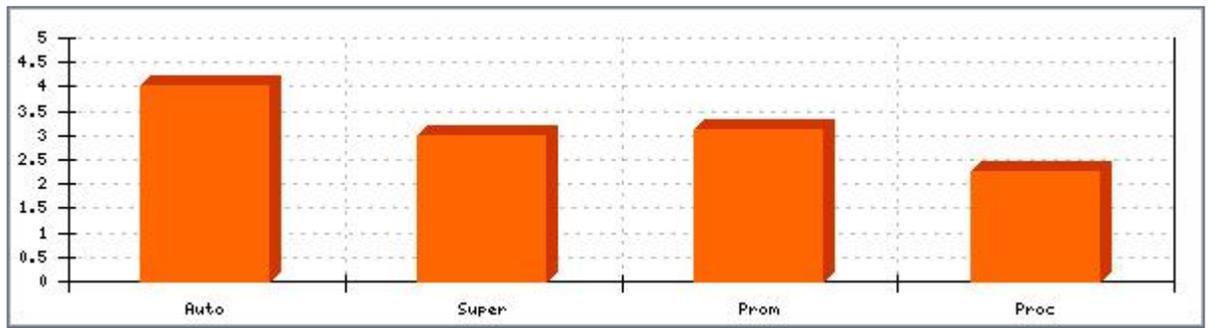
11.- Pone en práctica métodos y estrategias para resolver problemas de una forma creativa con su equipo de trabajo. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.40



12.- Propone ideas originales, partiendo de conceptos aparentemente inconexos. (3.10)

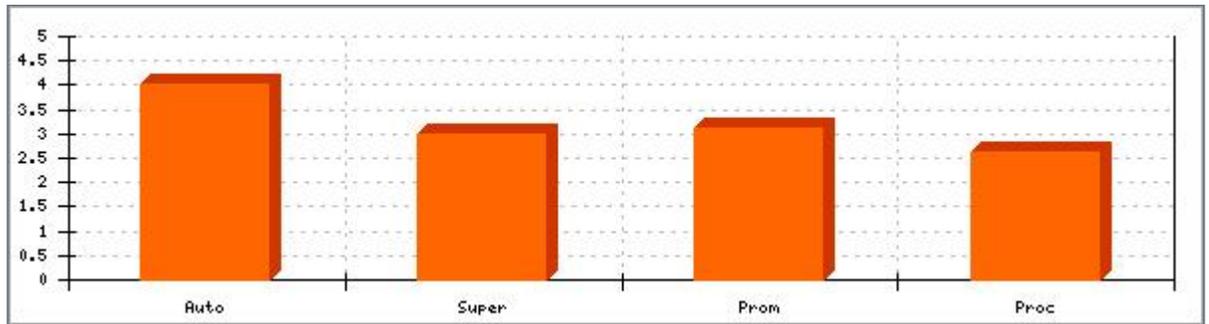
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.24



Orientación al Servicio

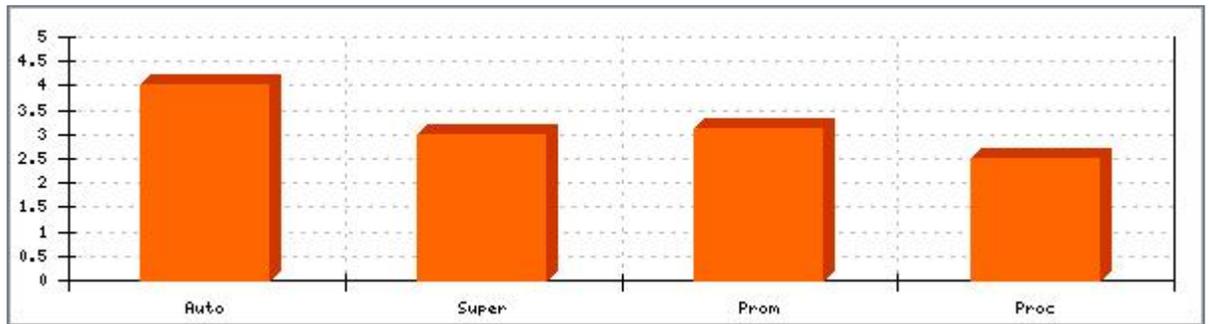
13.- Da respuesta efectiva a las inquietudes del cliente interno/externo en el tiempo establecido. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.64



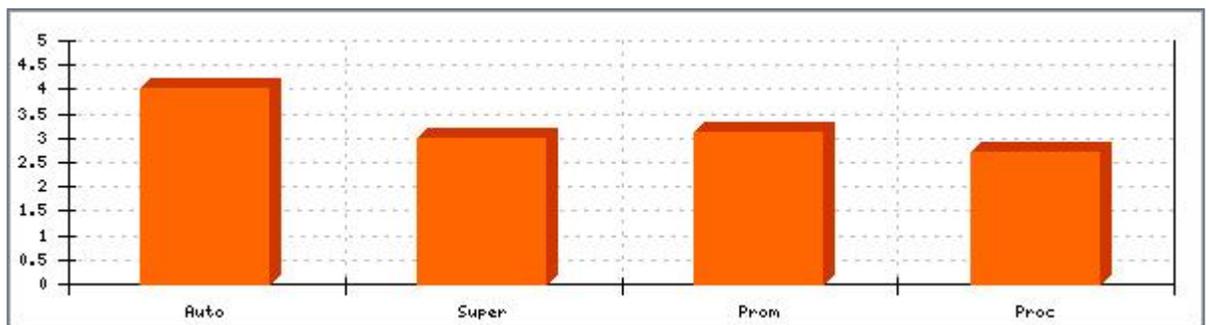
14.- Diseña estrategias con base en su conocimiento y contexto, teniendo en cuenta las necesidades y expectativas de clientes externos/internos. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.49



15.- Implementa correctivos de acuerdo con la retroalimentación de sus clientes. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.69



16.- Promueve acciones de mejora permanentes que impacten positivamente la satisfacción de clientes externos/internos. (3.10)

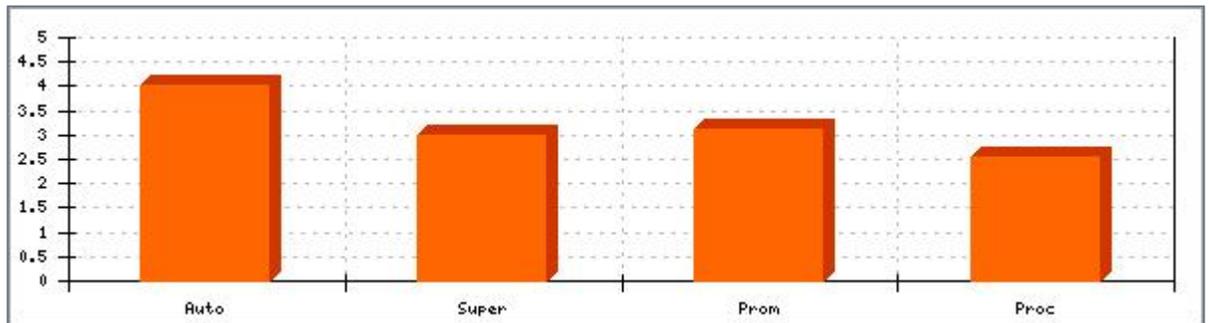
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.66



Liderazgo

17.- Delega eficientemente las funciones y actividades a sus colaboradores. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.56



18.- Desarrolla a sus colaboradores. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.49



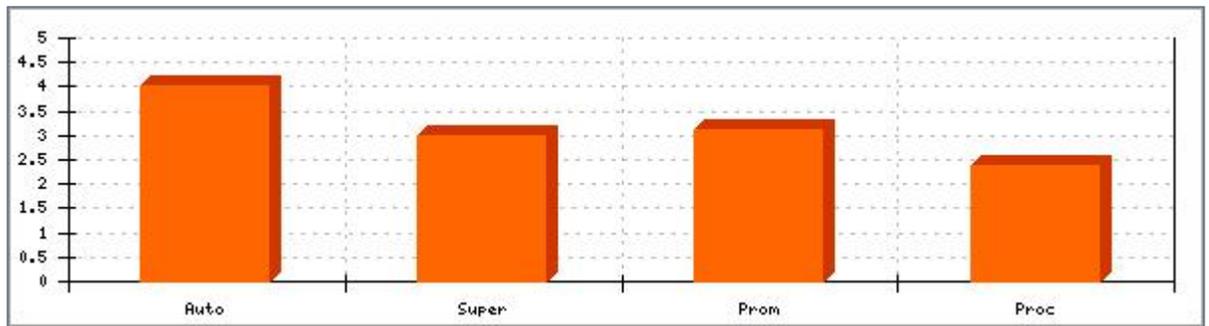
19.- Fomenta sentido de pertenencia y compromiso en sus colaboradores. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.91



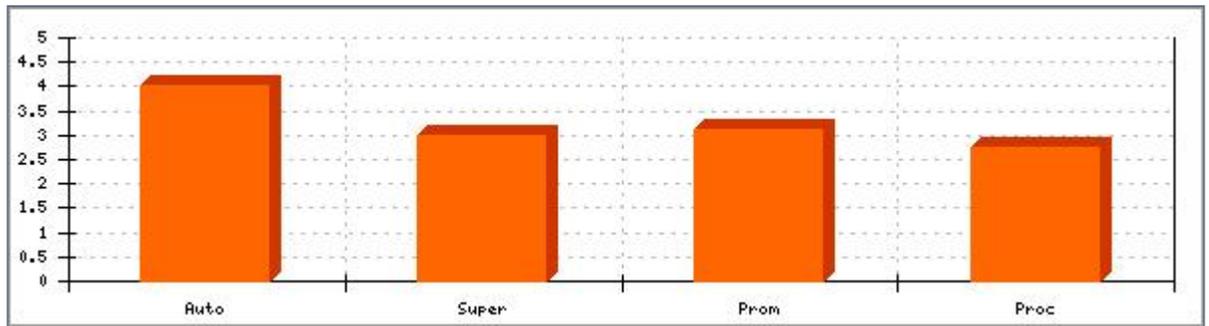
20.- Garantiza el cumplimiento del plan de entrenamiento de sus colaboradores. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.39



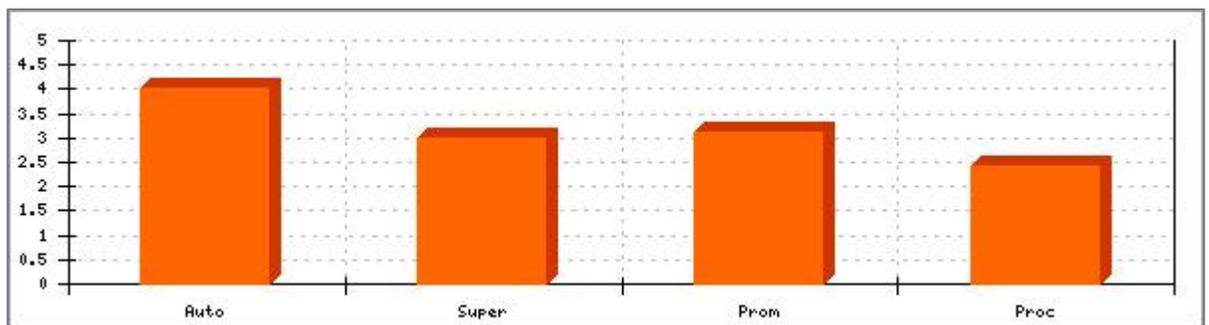
21.- Orienta la acción de sus grupos en las direcciones necesarias para el logro de los objetivos. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.75



22.- Retroalimenta de forma asertiva a las personas a cargo. (3.10)

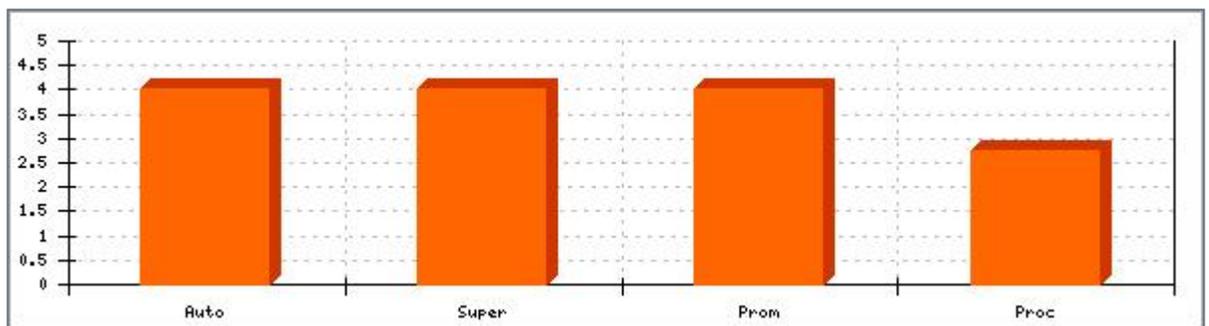
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.41



Trabajo en Equipo

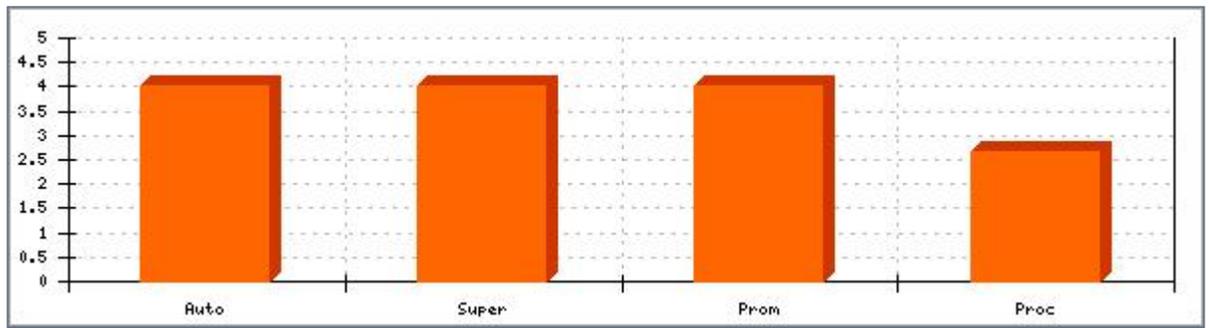
23.- Antepone el interés del equipo antes del interés individual. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.76



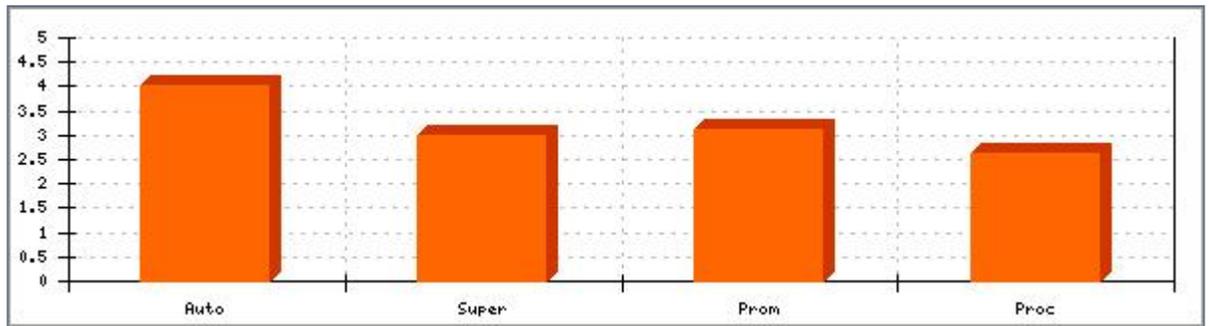
24.- Demuestra apertura para comprender y aceptar el impacto de sus acciones dentro del equipo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.68



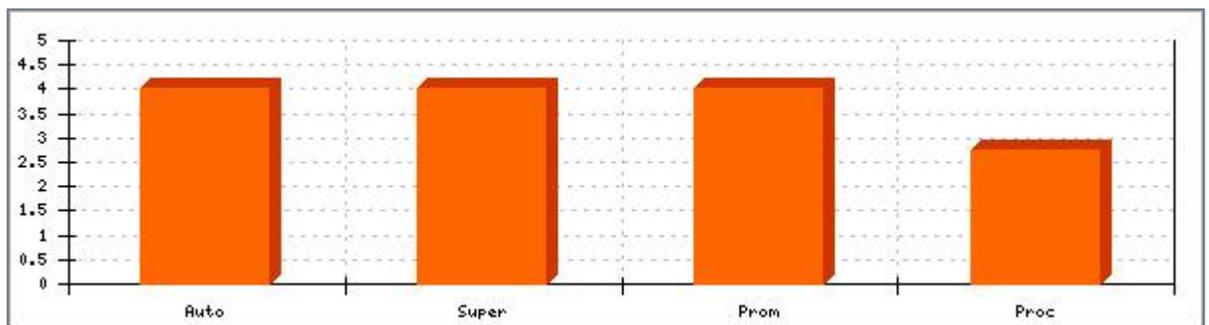
25.- Impulsa la cooperación con los equipos de diferentes áreas con el fin de alcanzar objetivos comunes. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.64



26.- Obtiene los resultados esperados trabajando con el equipo. (4.00)

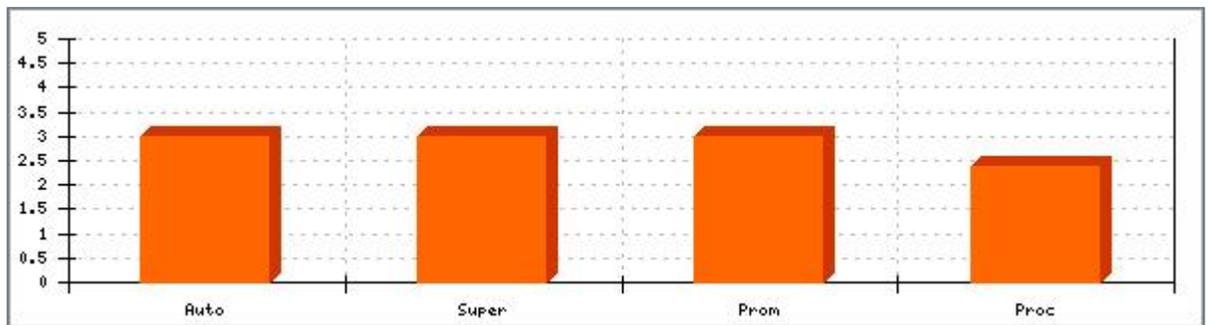
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.74



Visión Estratégica del Negocio

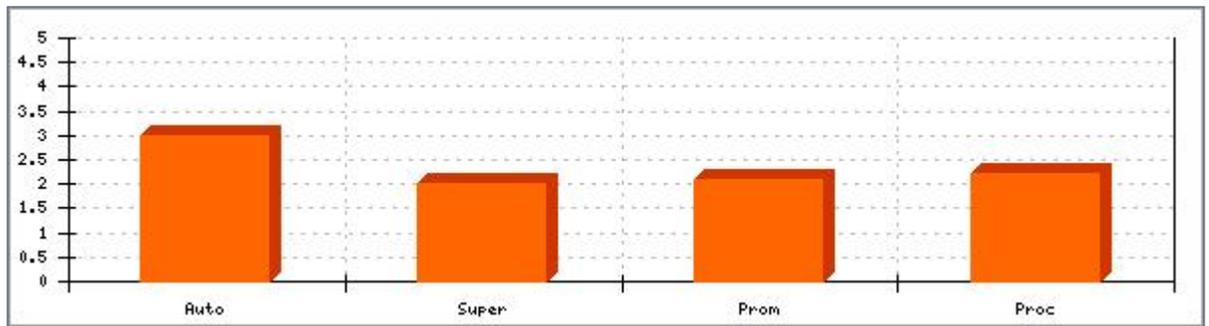
27.- Conoce las tendencias y el funcionamiento del mercado actual. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.36



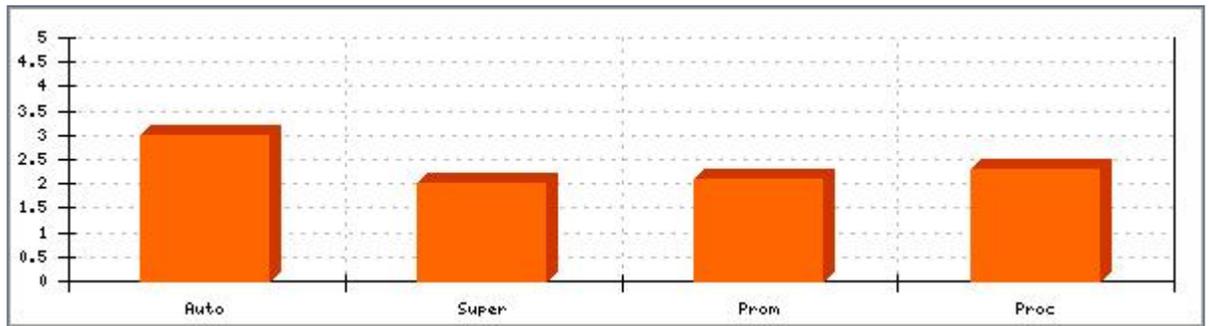
28.- Diseña planes de prevención ante los posibles riesgos que se presenten en la organización. (2.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	2.21



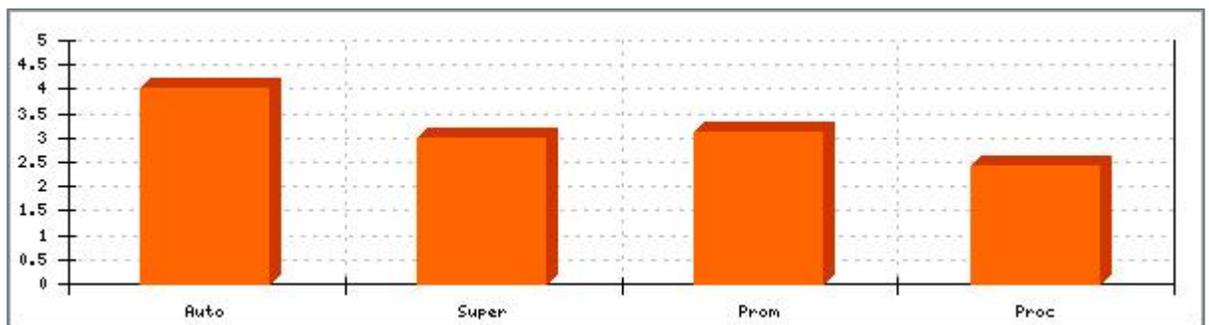
29.- Evalúa de forma estructurada los riesgos que implican las nuevas estrategias. (2.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.10
Promedio Proceso	2.28



30.- Implementa acciones que garanticen el crecimiento del negocio. (3.10)

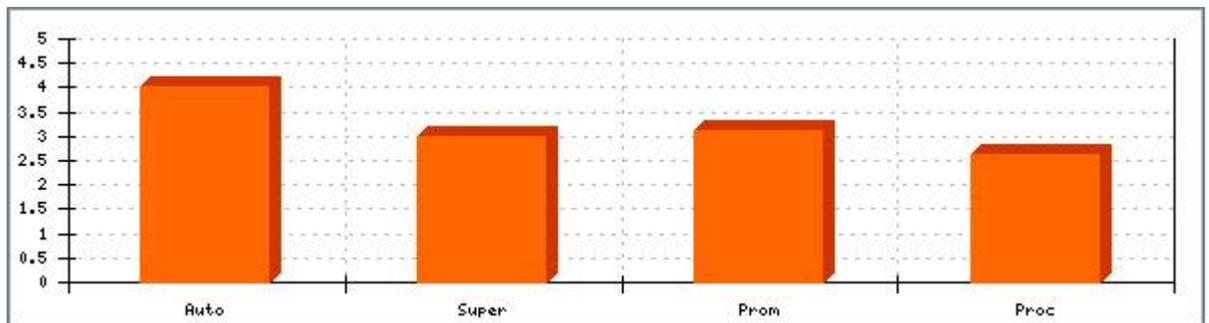
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.40



Comunicación Efectiva

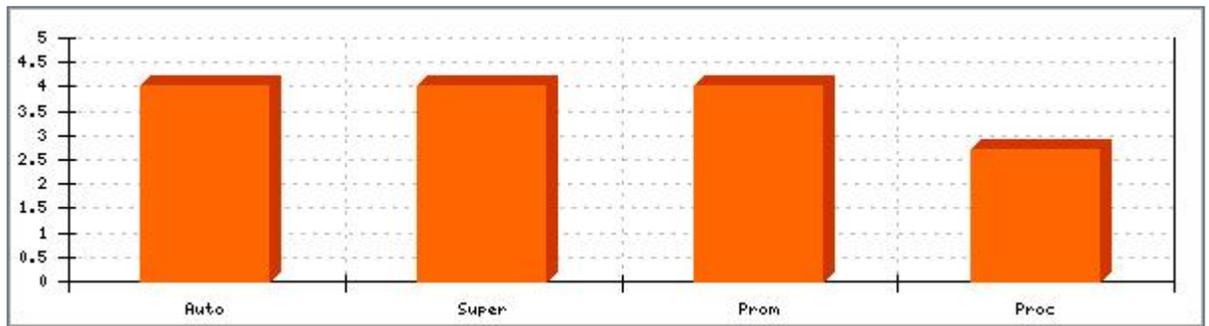
31.- Mantiene una comunicación efectiva con su equipo y/o compañeros de trabajo. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.62



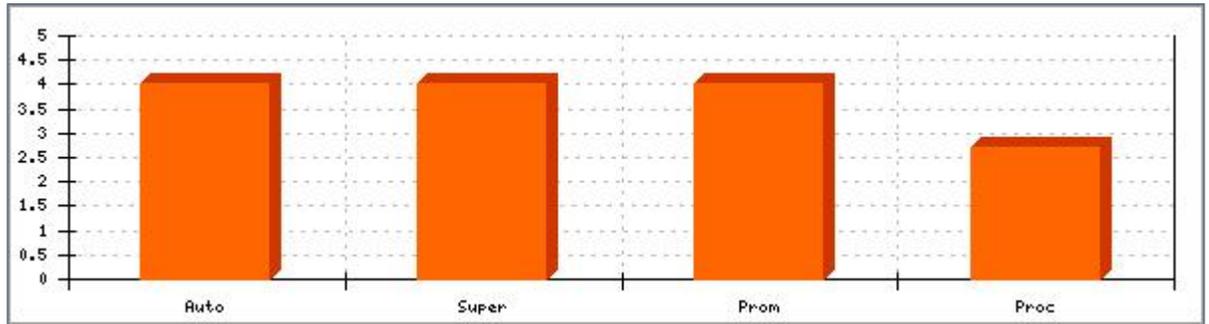
32.- Comunica sus puntos de vista de una manera respetuosa y clara. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.69



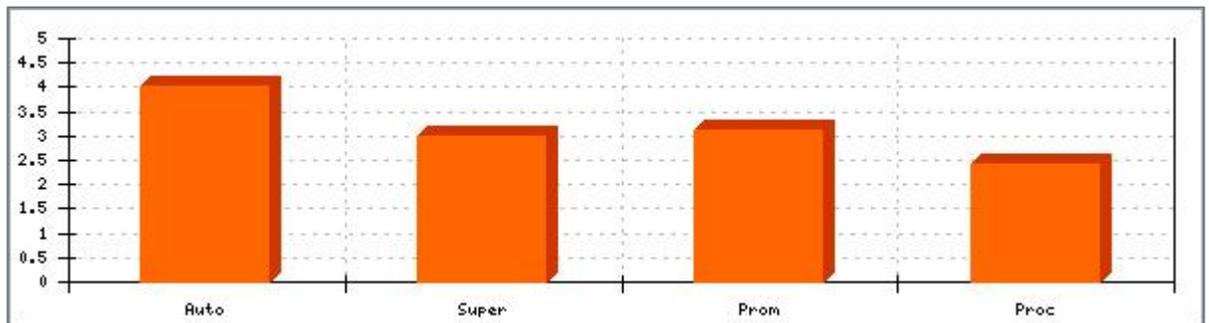
33.- Posee capacidad de escucha activa frente a clientes externos/internos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.69



34.- Realiza buen manejo de su comunicación no verbal. (3.10)

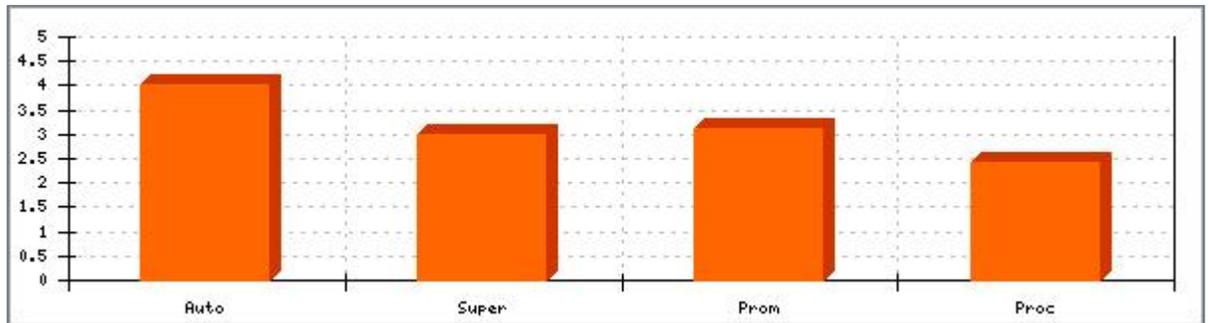
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.40



Inteligencia Emocional

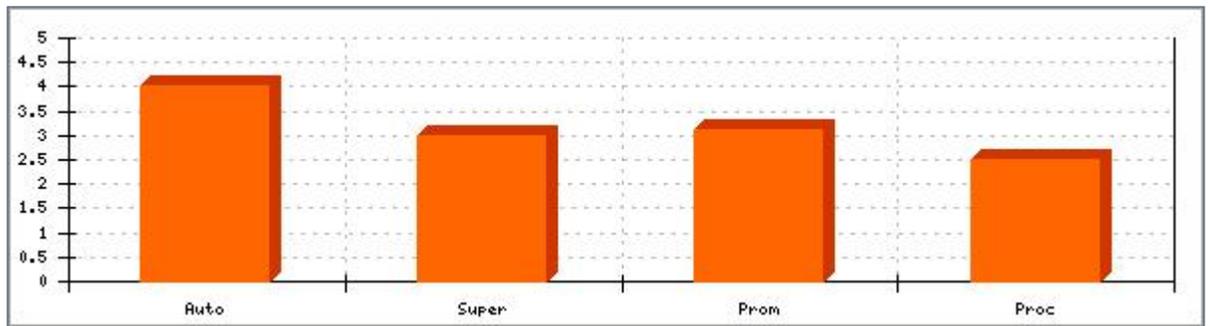
35.- Expresa sus sentimientos y emociones de forma adecuada. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.41



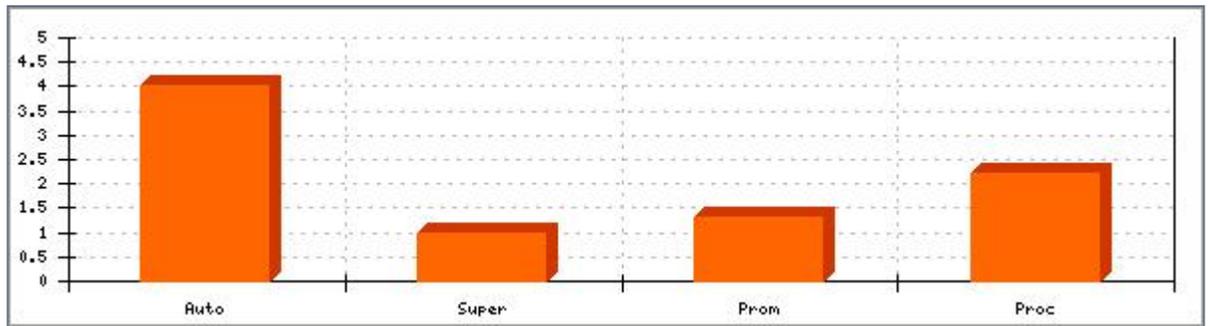
36.- Tiene la capacidad de ponerse en el lugar del otro (empatía). (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.51



37.- Reconoce sus fortalezas, limitaciones y errores. (1.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	1.00
Promedio Ponderado	1.30
Promedio Proceso	2.21



38.- Se enfoca en lo positivo ante una adversidad o problema. (3.10)

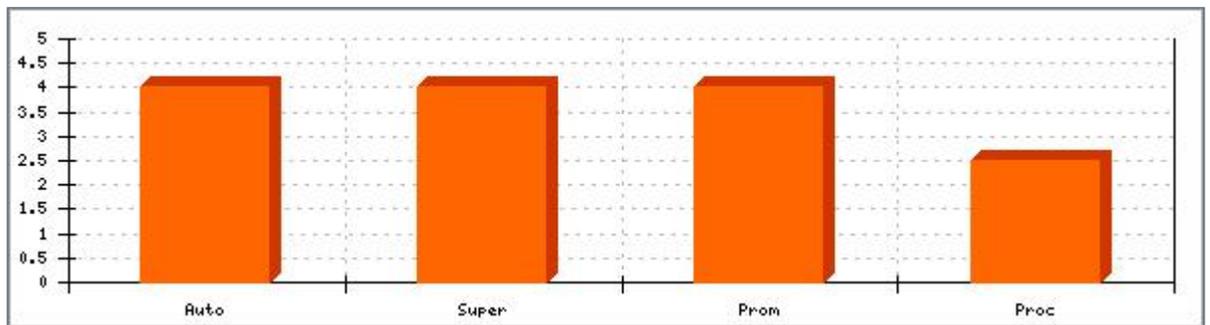
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.48



Marketing Relacional

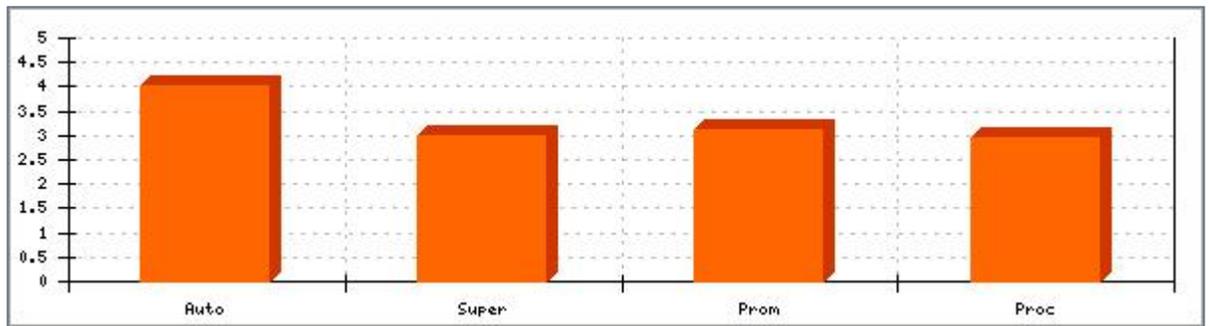
39.- Diseña estrategias de relacionamiento con grupos de interés (Clientes, proveedores, médicos, gobierno, gremios). (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.48



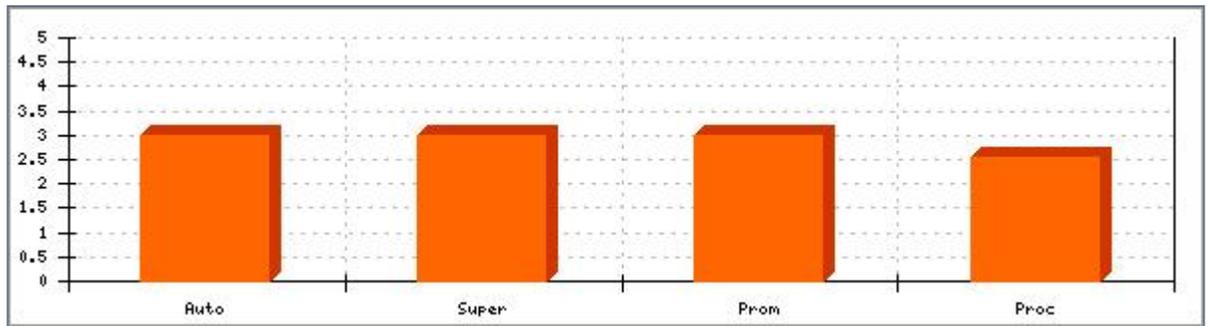
40.- Establece y mantiene relaciones cercanas y de largo plazo. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.97



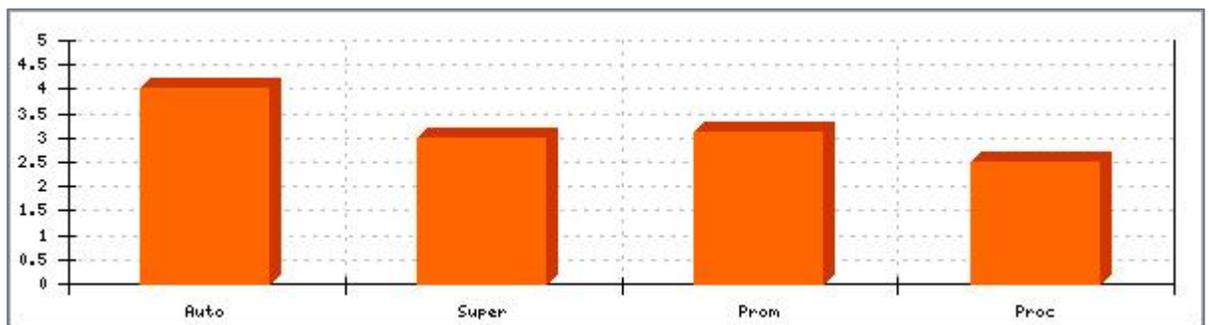
41.- Estrecha lazos económicos, técnicos y sociales entre los miembros de la organización y con clientes. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.56



42.- Genera relaciones rentables con los clientes. (3.10)

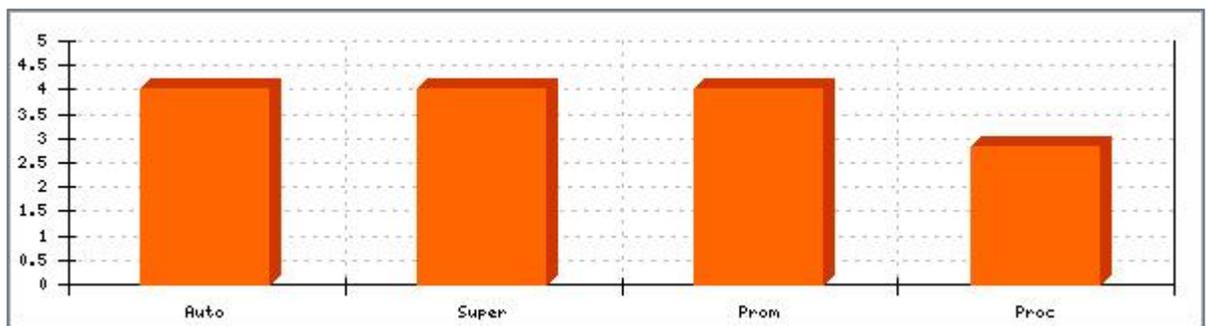
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.51



Negociación

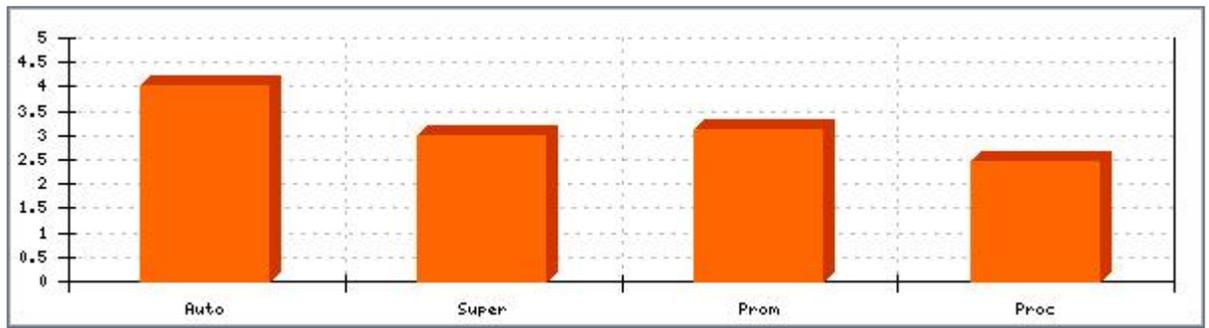
43.- Logra llegar a acuerdos con clientes internos y externos, bajo la filosofía Gana-Gana. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.81



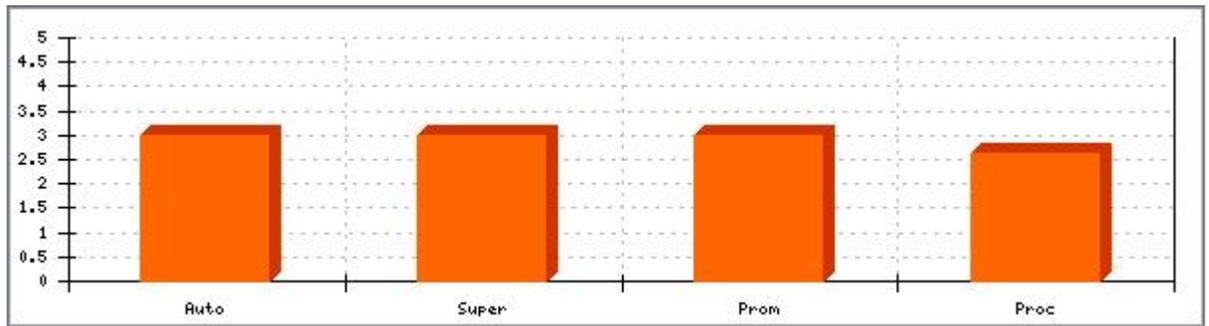
44.- Realiza análisis de costo-beneficio para asumir riesgos de negocio a corto y largo plazo. (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.44



45.- Realiza negociaciones con clientes internos o externos de acuerdo a la estrategia organizacional. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.61



46.- Utiliza argumentos sólidos y confiables durante una negociación. (3.10)

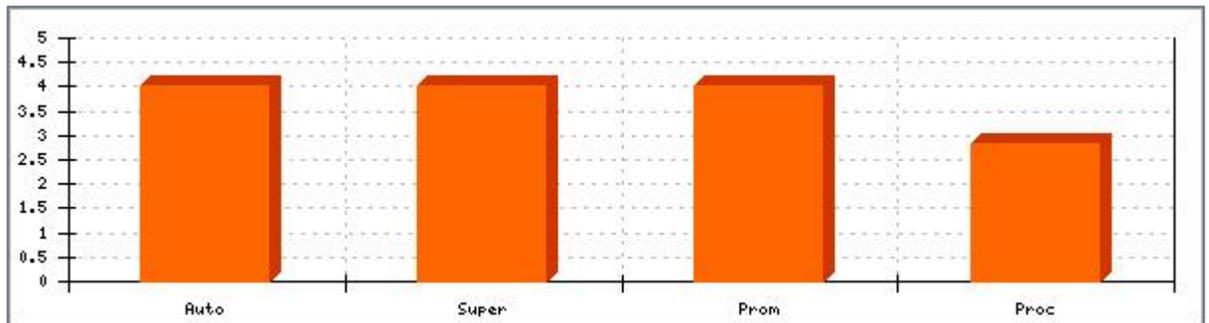
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	2.63



Toma de Decisiones

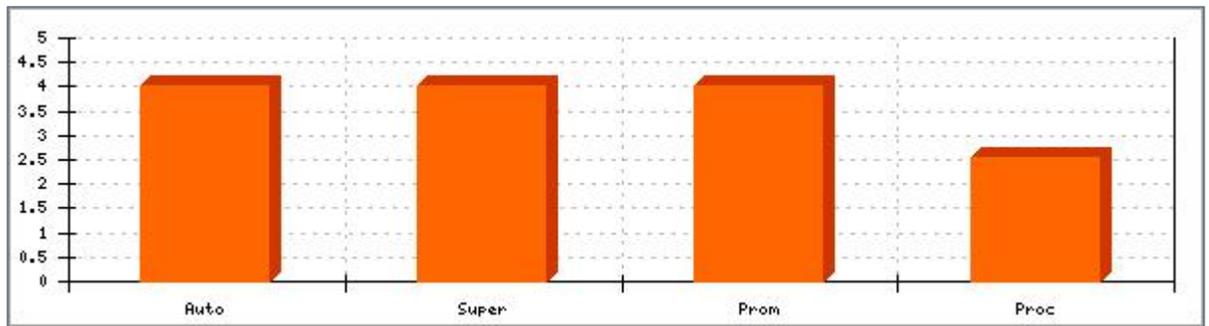
47.- Analiza las situaciones de la organización partiendo de su conocimiento y experiencia de los mismos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.84



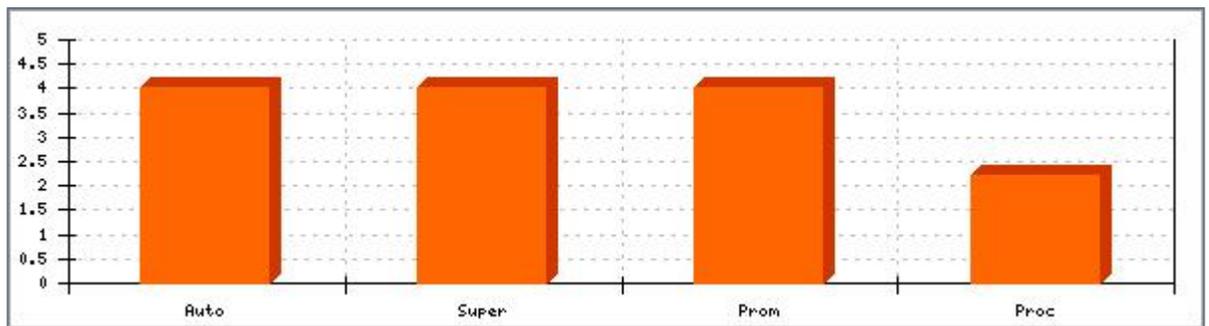
48.- Elige la mejor opción entre varias alternativas de manera efectiva. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.56



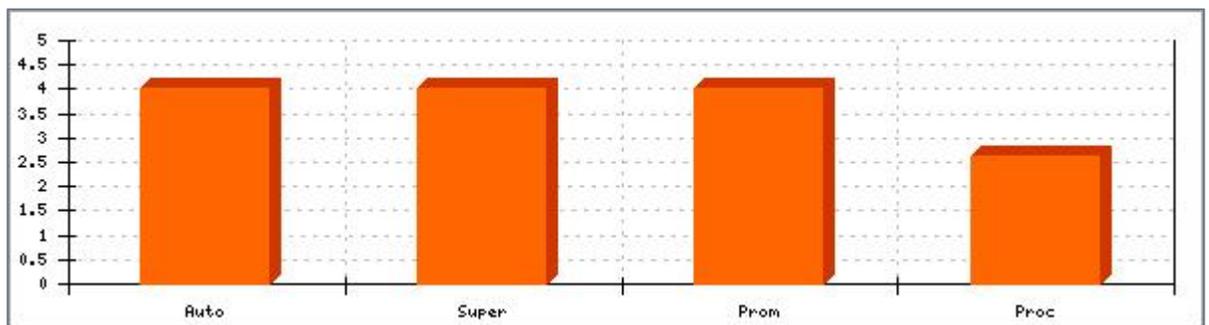
49.- Mide el impacto de sus decisiones a mediano y largo plazo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.23



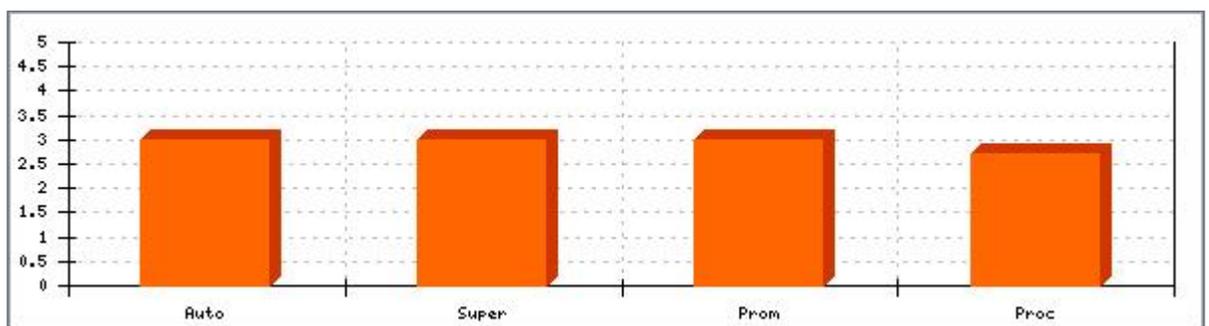
50.- Se involucra en la toma de decisiones de su equipo de trabajo. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	2.63



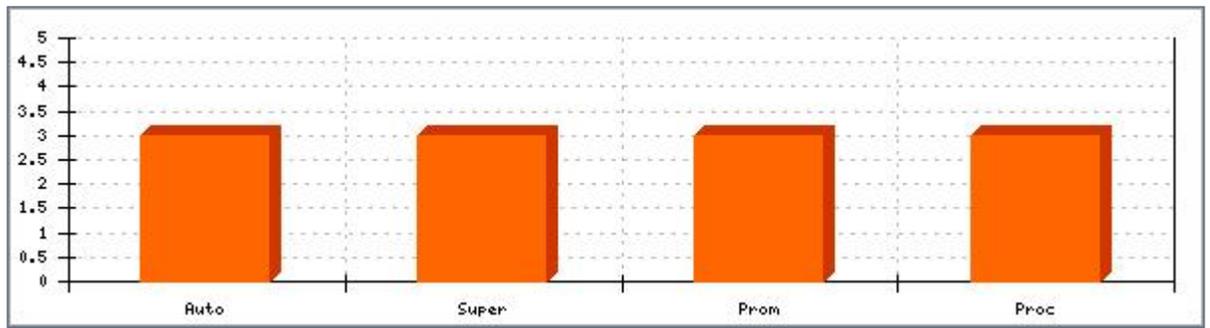
51.- Toma decisiones apropiadas para cumplir con los objetivos propuestos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.69



52.- Toma las decisiones con la ética y la transparencia que la compañía exige. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.99



Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACION DESEMPEÑO ESTRATEGICOS PHARMATIQUE (EVD LA SANTE) EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (Gestión del Cambio) Se mantiene actualizado y se preocupa por aprender frecuentemente. 77.50%
- (Trabajo en Equipo) Antepone el interés del equipo antes del interés individual. 75.00%
- (Trabajo en Equipo) Demuestra apertura para comprender y aceptar el impacto de sus acciones dentro del equipo. 75.00%
- (Trabajo en Equipo) Obtiene los resultados esperados trabajando con el equipo. 75.00%
- (Comunicación Efectiva) Comunica sus puntos de vista de una manera respetuosa y clara. 75.00%
- (Comunicación Efectiva) Posee capacidad de escucha activa frente a clientes externos/internos. 75.00%
- (Marketing Relacional) Diseña estrategias de relacionamiento con grupos de interés (Clientes, proveedores, médicos, gobierno, gremios). 75.00%
- (Negociación) Logra llegar a acuerdos con clientes internos y externos, bajo la filosofía Gana-Gana. 75.00%
- (Toma de Decisiones) Analiza las situaciones de la organización partiendo de su conocimiento y experiencia de los mismos. 75.00%
- (Toma de Decisiones) Elige la mejor opción entre varias alternativas de manera efectiva. 75.00%
- (Toma de Decisiones) Mide el impacto de sus decisiones a mediano y largo plazo. 75.00%
- (Toma de Decisiones) Se involucra en la toma de decisiones de su equipo de trabajo. 75.00%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (Visión Estratégica del Negocio) Diseña planes de prevención ante los posibles riesgos que se presenten en la organización. 27.50%
- (Visión Estratégica del Negocio) Evalúa de forma estructurada los riesgos que implican las nuevas estrategias. 27.50%
- (Inteligencia Emocional) Reconoce sus fortalezas, limitaciones y errores. 7.50%

Comentarios

EVALUACION DESEMPEÑO ESTRATEGICOS PHARMATIQUE (EVD LA SANTE) EVALUACION DE DESEMPEÑO

Comentarios de Objetivos

1 EVALUAR E INFORMAR PERIODICAMENTE EL CUMPLIMIENTO DEL PROCESO COMPRAS

Autoevaluación :

Supervisor :

2 GARANTIZAR EL CUMPLIMIENTO DE LA POLÍTICA DE CONVENIOS ANUALES CON CLIENTES

Autoevaluación :

Supervisor :

3 PROYECTOS DE MEJORA EN PROCESOS

Autoevaluación :

Supervisor :

4 REALIZAR SEMESTRALMENTE EL PROCESO DE INVENTARIOS

Autoevaluación :

Supervisor :

Comentarios de Competencias

