

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE PRODUCTIVIDAD

Una evaluación de desempeño es un proceso sistemático y periódico que estima y cuantifica el grado de eficiencia y eficacia en realización con trabajo, mostrándote tus puntos fuertes y débiles, a fin de ayudarte a mejorar. El objetivo principal es ayudarte a identificar los aspectos que necesitan ser mejorados para poder establecer planes de formación, reforzar técnicas de trabajo y gestionar tu desarrollo profesional. La evaluación se basa en actividades que afectan el éxito de la organización, no en características que no tienen relación con tu rendimiento como la edad, el sexo, o la antigüedad en la organización. Por ello, contesta las preguntas de la manera más honesta y sincera para que los resultados sean provechosos tanto para ti como para la empresa.

---

Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas del candidato que ha respondido a la evaluación desde el **2020-03-20 09:30:26** hasta el **2020-03-20 09:42:12**



## Datos Personales



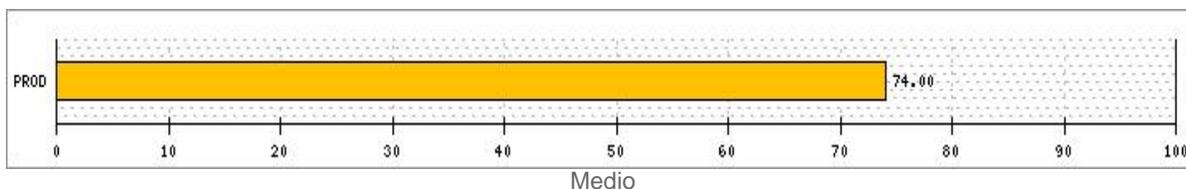
### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1706674866
Nombres :	FABIAN EDUARDO
Apellidos :	POLOCEVALLOS
Dirección :	AVENIDA GALO PLAZA LASSO 10640
Teléfono :	3961900
Celular :	0999194387
Género :	MASCULINO
Estado Civil :	CASADO
Agencia :	GERENCIA DE MARKETING SALUD (UNMS)
Departamento :	GERENCIA UNMS
Cargo :	DIRECTOR MÉDICO
Nivel Jerárquico :	N3
Jefe Inmediato :	KAROLINA VANESSA AYALA CAJAS
Área de Estudio :	MEDICINA
Escolaridad :	POSTGRADO
Fecha de Nacimiento :	1961-09-03

#### Peso de las Evaluaciones:

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

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO



	Objetivo	Peso (%)	Auto	Supe	Prom
1	Actualizar y/o crear una matriz de entrenamiento a nuevos colaboradores por líneas y teniendo en cuenta el peso que cada producto tiene dentro de cada línea para que se mejore el nivel de la visita médica <b>Alto</b>	20%	100.00	100.00	100.00
2	Afianzar las relaciones de amistad y compromiso con los principales prescriptores y líderes de opinión y las sociedades científicas importantes para nuestro negocio. --	20%	80.00	80.00	80.00
3	Colocar su objetivo --	0%	0.00	0.00	0.00
4	Entrenamiento en Farmacovigilancia a todo el Personal que tiene algún tipo de contacto con los fármacos,cosmeticos o dispositivos médicos de la Empresa <b>Alto</b>	20%	90.00	90.00	90.00
5	Entrenamiento en temas de Farmacovigilancia y Buenas Prácticas de Promociión para Jefes de Línea, Supervisores y Fuerza de Ventas de la Unidad <b>Alto</b>	20%	100.00	100.00	100.00
6	Entrenamiento en temas que interesan a todos los representantes: Terminología Médica y Farmacología relacionada a la industria. --	20%	90.00	0.00	0.00
<b>Promedio :</b>					<b>74.00</b>
<b>Promedio en Porcentaje :</b>					<b>74.00%</b>

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### Comentarios de Objetivos

- 1 Actualizar y/o crear una matriz de entrenamiento a nuevos colaboradores por líneas y teniendo en cuenta el peso que cada producto tiene dentro de cada línea para que se mejore el nivel de la visita médica

**Autoevaluación :** Se creo la matriz de entrenamiento por líneas y en Diciembre se actualizó por los nuevos 3 grupos

**Supervisor :**

- 2 Afianzar las relaciones de amistad y compromiso con los principales prescriptores y líderes de opinión y las sociedades científicas importantes para nuestro negocio.

**Autoevaluación :** Se visitó a líderes de opinión en Quito, faltó en Guayaquil que era la meta

**Supervisor :**

- 3 Colocar su objetivo

**Autoevaluación :**

**Supervisor :**

- 4 Entrenamiento en Farmacovigilancia a todo el Personal que tiene algún tipo de contacto con los fármacos,cosmeticos o dispositivos médicos de la Empresa

**Autoevaluación :** No se pudo evaluar a la fuerza de ventas de Servier, esrto se realizará el 1 de Abril

**Supervisor :**

- 5 Entrenamiento en temas de Farmacovigilancia y Buenas Prácticas de Promociión para Jefes de Línea, Supervisores y Fuerza de Ventas de la Unidad

**Autoevaluación :** Se entreno a toda la fuerza de ventas y a los jefes de línea se cerro en octubre 2019

**Supervisor :**

- 6 Entrenamiento en temas que interesan a todos los representantes: Terminología Médica y Farmacología relacionada a la industria.

**Autoevaluación :** Se entreno y se tomo evaluación de terminología médica, faltó un tema de estudios clínicos

**Supervisor :**

#### Comentarios de Competencias



## Feedback

 QUIMICA SUIZA

### EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

