

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 **2020-03-24 22:40:55** hasta el **2020-03-25 12:00:24**



Datos Personales



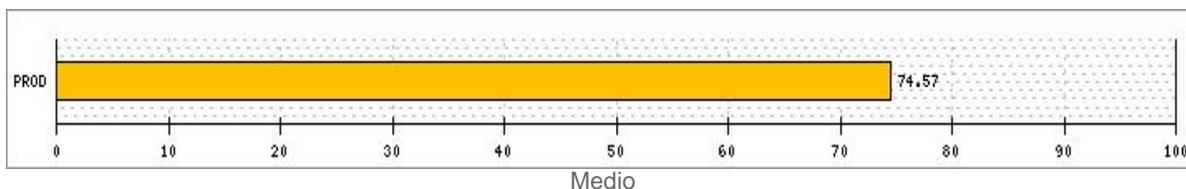
EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1720505534
Nombres :	ANDREA GABRIELA
Apellidos :	NIETO MEDINA
Dirección :	VALLE DE LOS CHILLOS
Teléfono :	022071587
Celular :	0992404264
Género :	FEMENINO
Estado Civil :	SOLTERO
Agencia :	VANTTIVE
Departamento :	COMERCIAL VT
Cargo :	JEFE DE ATENCIÓN AL CLIENTE
Nivel Jerárquico :	N3
Jefe Inmediato :	VERONICA PAULINA RACINES ORBE
Área de Estudio :	ADM. DE EMPRESAS
Escolaridad :	UNIVERSITARIO
Fecha de Nacimiento :	1989-03-08

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	Cumplir el ppto de otros ingresos a través de programas, ventas aplicaciones a diciembre 2019 \$ 105.000 --	20%	10.00	0.00	0.00
2	Cumplir el ppto de ventas Aseguradoras a diciembre 2019 \$ 2.212.000 Alto	30%	100.00	100.00	100.00
3	Cumplir el presupuesto de ventas a diciembre 2019 \$13.592.233 Alto	40%	88.00	88.92	88.92
4	Realizar la escuela de Servicio al Cliente VT hasta el 30 de noviembre 2019, con el fin de incrementar el nivel de servicio. Alto	10%	100.00	90.00	90.00
				Promedio :	74.57
				Promedio en Porcentaje :	74.57%

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019.
EVALUACION DE DESEMPEÑO**Comentarios de Objetivos****1 Cumplir el ppto de otros ingresos a través de programas, ventas aplicaciones a diciembre 2019 \$ 105.000**

Autoevaluación : - Finalización de programas de pacientes por decisión del laboratorio. - Aplazamiento de programas de pacientes para año 2020.

Supervisor : Al cierre de diciembre otro ingresos por programas y aplicaciones fue de \$ 62.230.39 por concepto de finalización de programas de pacientes por decisión del laboratorio. - Aplazamiento de programas de pacientes para año 2020.

2 Cumplir el ppto de ventas Aseguradoras a diciembre 2019 \$ 2.212.000

Autoevaluación : - Nuevos convenios con aseguradoras - Migración de pacientes reembolso a pacientes seguros - Ventaja competitiva en manejo administración de pacientes con seguros - Negociación de condiciones al más alto nivel

Supervisor : Venta canal asegurador al 31 de diciembre \$ 2.086.741. acuerdos con aseguradoras para canalizar compras de afiliados a través de Vanttive y aplicación de beneficio de copagos cubiertos por laboratorios.

3 Cumplir el presupuesto de ventas a diciembre 2019 \$13.592.233

Autoevaluación : - Cambio de estructura de los laboratorios - Productos de contrabando de menor precio - Incremento de competencia con servicios complementarios (infusiones productos oncológicos)

Supervisor : La venta al 31 de diciembre fue de \$ 12.073.184. Cambio de estructura de los laboratorios - Productos de contrabando de menor precio - Incremento de competencia con servicios complementarios (infusiones productos Oncológicos).

4 Realizar la escuela de Servicio al Cliente VT hasta el 30 de noviembre 2019, con el fin de incrementar el nivel de servicio.

Autoevaluación : - Realización de cronograma de escuela de servicio - Desarrollo de capítulos y contenido de escuela de servicio

Supervisor : Planificación y cronograma de Servicio al cliente finalizado. Módulo de Servicio al Cliente desarrollado en 3 capítulos: Vanttive Te Conoce, Vanttive Te asesora, Vanttive Te Acompaña. Ejecución de la Escuela de Servicio al Cliente durante 9 meses en 2020.

Comentarios de Competencias



Feedback

 QUIMICA SUIZA

EVALUACION DE DESEMPEÑO CIERRE 2019. EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

