

## Datos Personales

### EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	1716956303
Nombres :	TANIA VIVIANA
Apellidos :	CAZAR
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUICENTRO SUR
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	JEFE DE FARMACIA SENIOR
Nivel Jerárquico :	JEFATURAS DE FARMACIA
Jefe Inmediato :	CECILIA ELIZABETH MEDRANO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

#### Peso de las Evaluaciones:

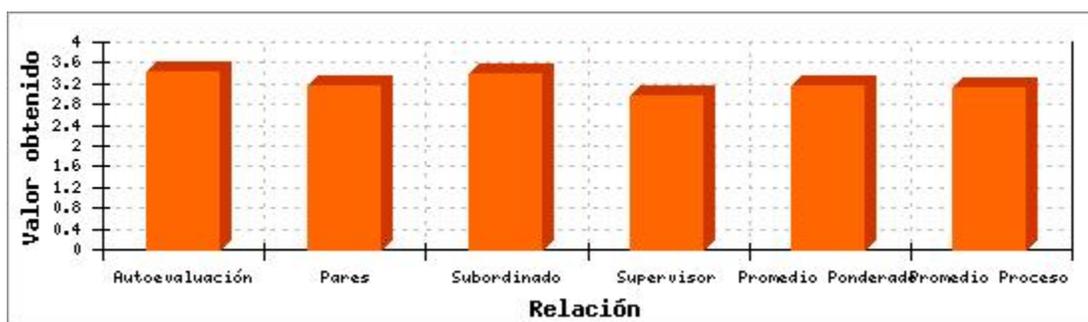
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	10.00%	1	1
Pares	15.00%	2	2
Subordinado	30.00%	5	5
Supervisor	45.00%	1	1



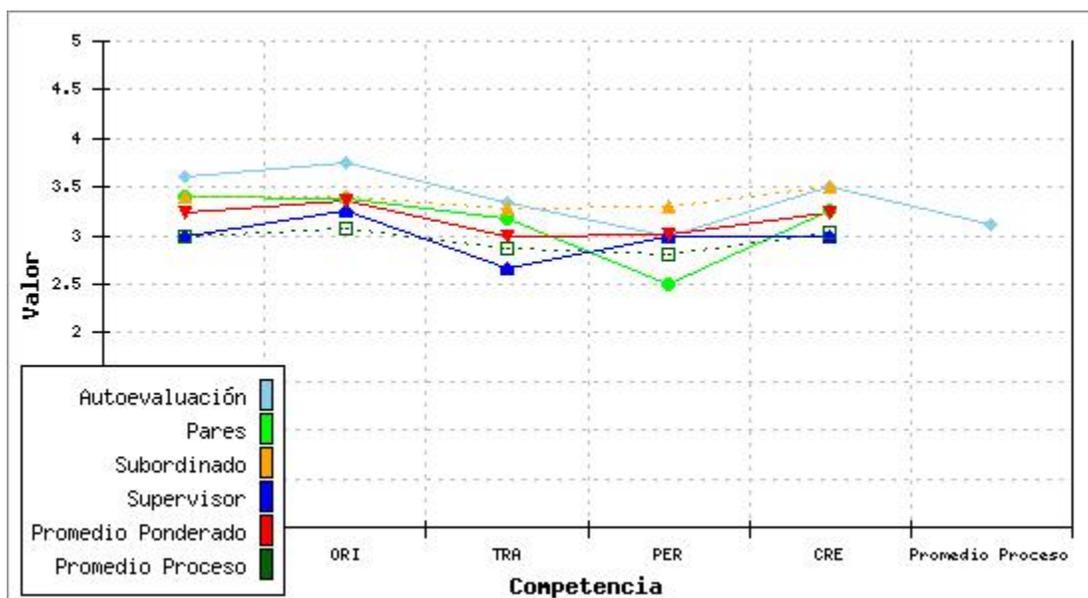
## Resumen General

### EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.44
Pares	3.14
Subordinado	3.37
Supervisor	2.98
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.12



Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.60	3.40	3.40	3.00	3.24	2.99
2 ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE	3.75	3.38	3.40	3.25	3.36	3.07
3 TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)	3.33	3.17	3.27	2.67	2.99	2.87
4 PERSUACIÓN	3.00	2.50	3.30	3.00	3.02	2.80
5 CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES	3.50	3.25	3.50	3.00	3.24	3.03

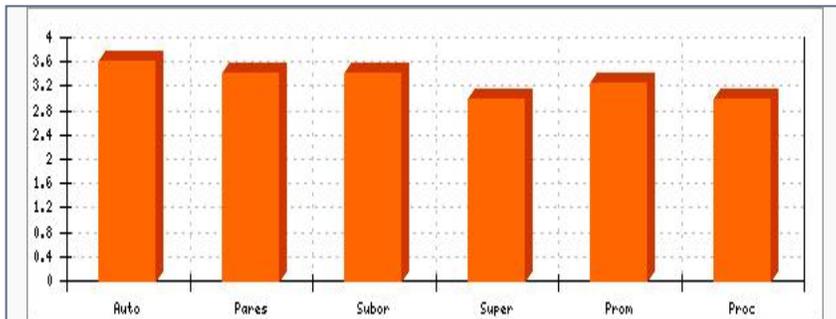


## Análisis por Competencia

### EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

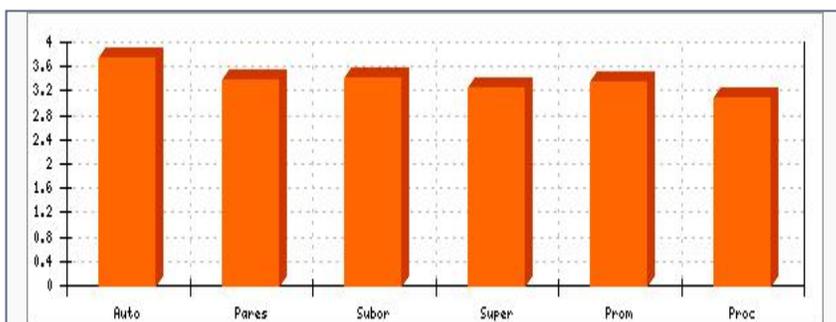
#### ORIENTACIÓN AL LOGRO (3.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Pares	3.40
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.24
Promedio Proceso	2.99



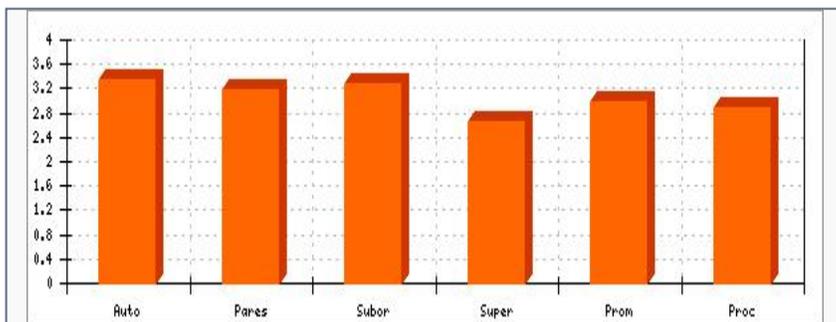
#### ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE (3.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	3.38
Subordinado	3.40
Supervisor	3.25
Promedio Ponderado	3.36
Promedio Proceso	3.07



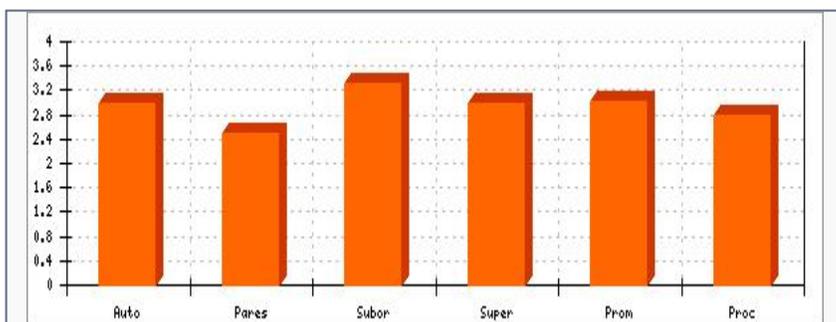
#### TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN) (2.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Pares	3.17
Subordinado	3.27
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.99
Promedio Proceso	2.87



#### PERSUASIÓN (3.02)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.30
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.02
Promedio Proceso	2.80



#### CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES (3.24)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Pares	3.25
Subordinado	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.24
Promedio Proceso	3.03



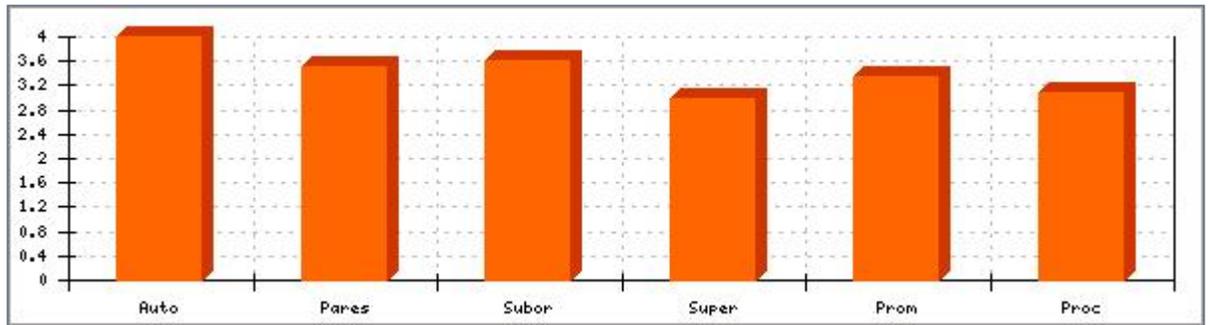
## Análisis por Pregunta

### EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### ORIENTACIÓN AL LOGRO

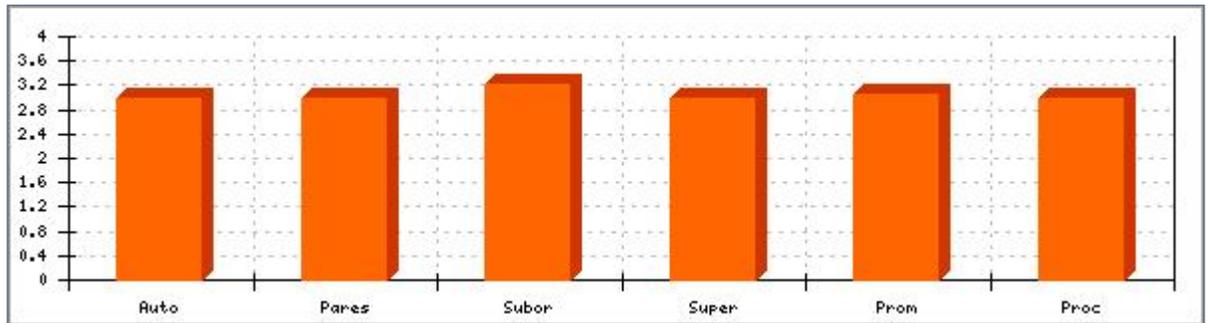
1.- Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia. (3.36)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.36
Promedio Proceso	3.09



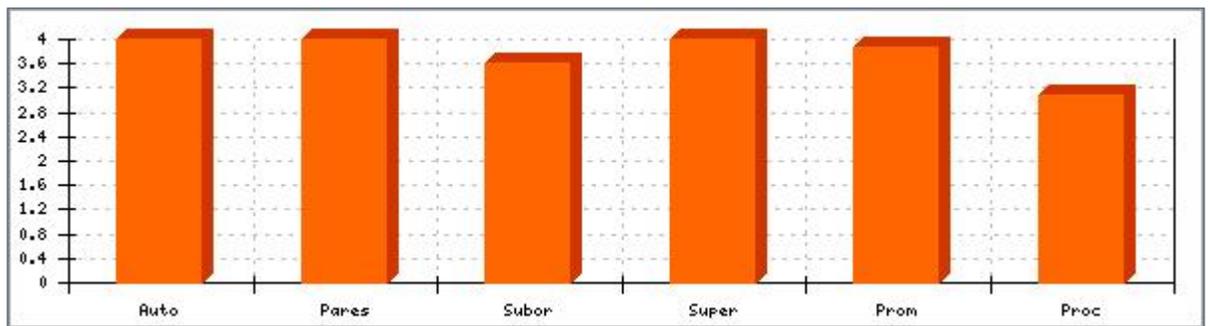
2.- Puede contar detalladamente sus logros. (3.06)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.06
Promedio Proceso	2.99



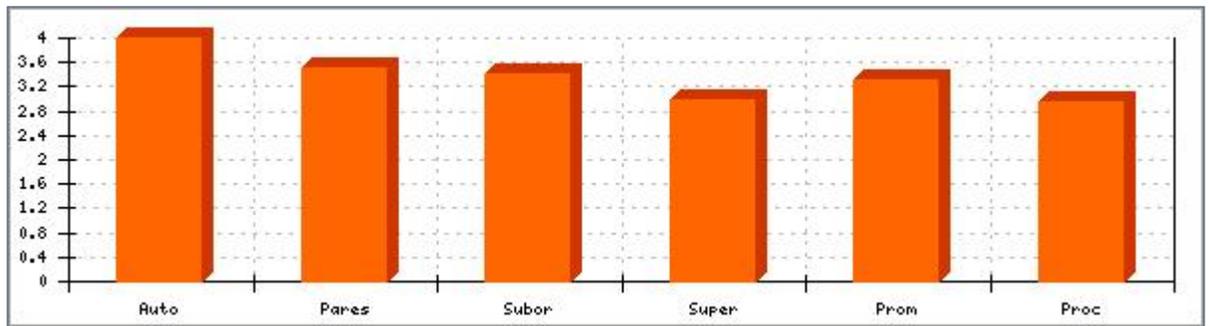
3.- Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas. (3.88)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.88
Promedio Proceso	3.09



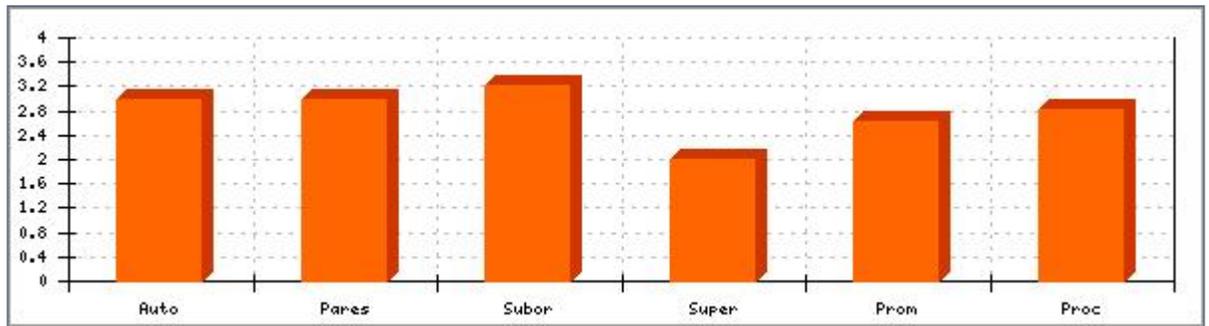
4.- Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.95



5.- Cumple con los objetivos planificados. (2.61)

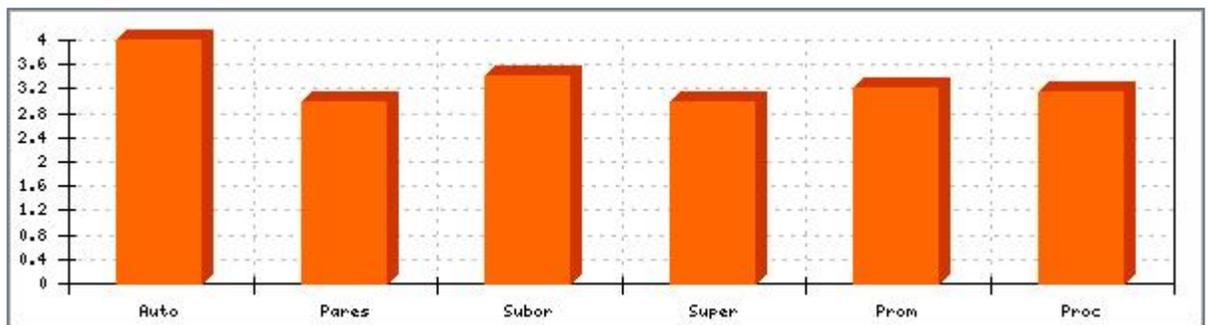
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.20
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.61
Promedio Proceso	2.82



**ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE**

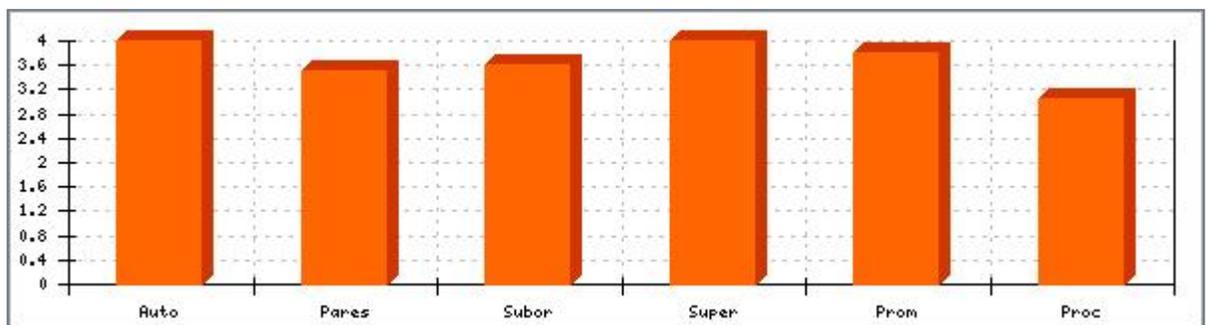
6.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (3.22)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.22
Promedio Proceso	3.15



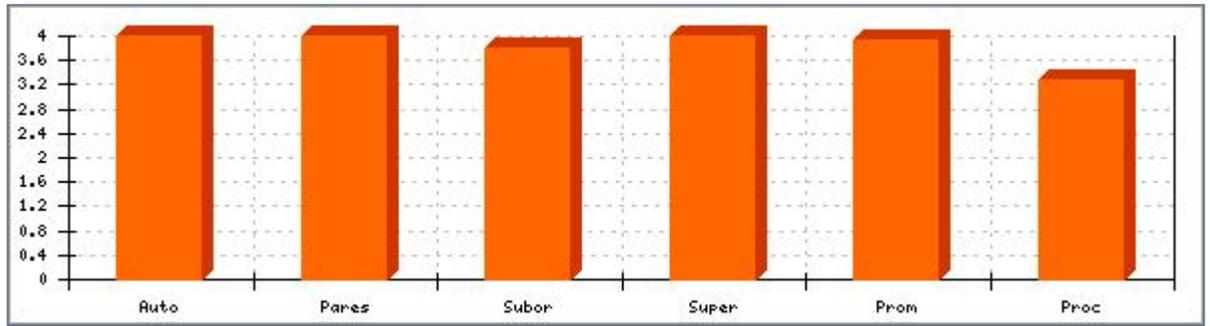
7.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (3.81)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.60
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.81
Promedio Proceso	3.06



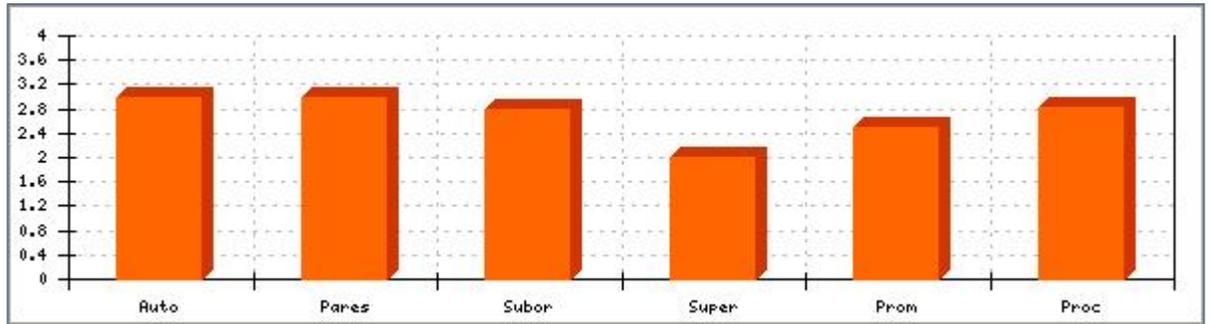
8.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	3.80
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.94
Promedio Proceso	3.28



#### 9.- Maneja conflictos de forma asertiva (2.49)

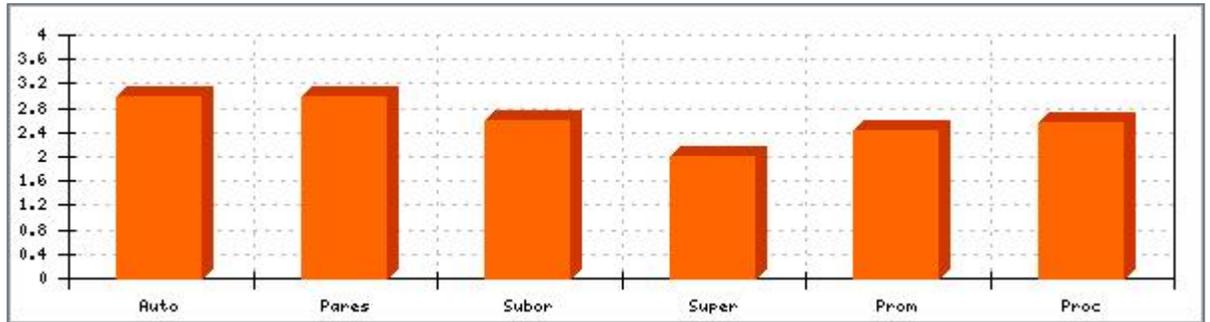
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.80
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.49
Promedio Proceso	2.82



### TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)

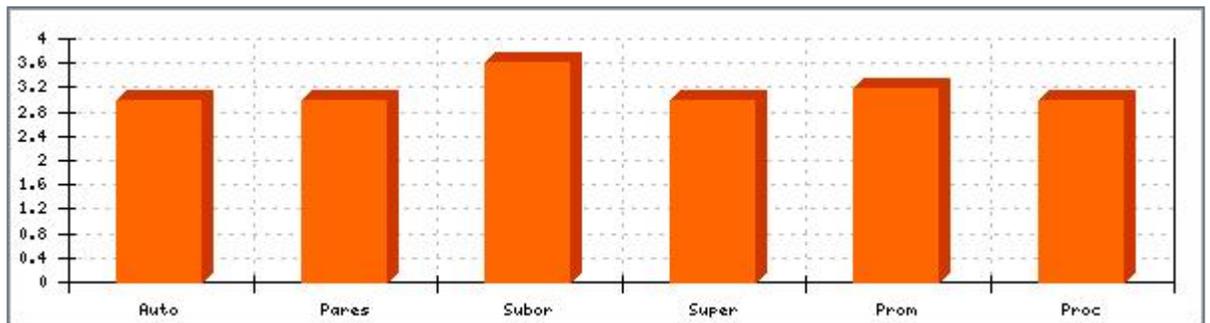
#### 10.- Mantiene una reunión semanal de planificación con el equipo de trabajo (2.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.60
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.43
Promedio Proceso	2.57



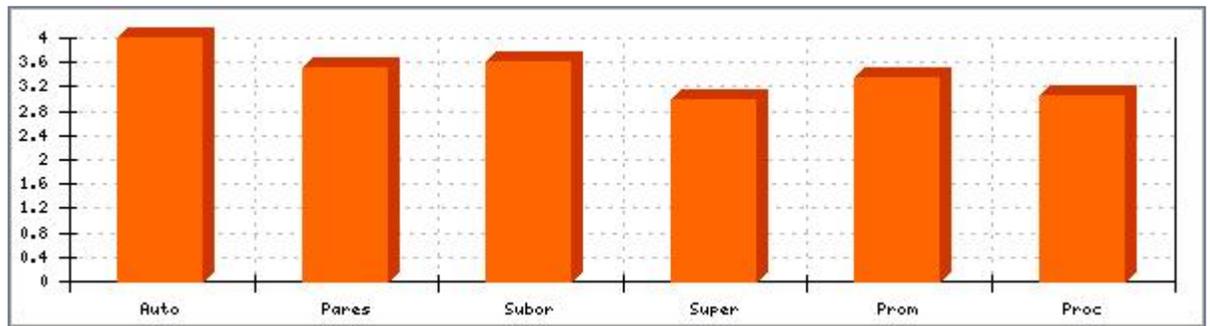
#### 11.- Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.00



#### 12.- Revisa activamente y analiza la información que recibe (3.36)

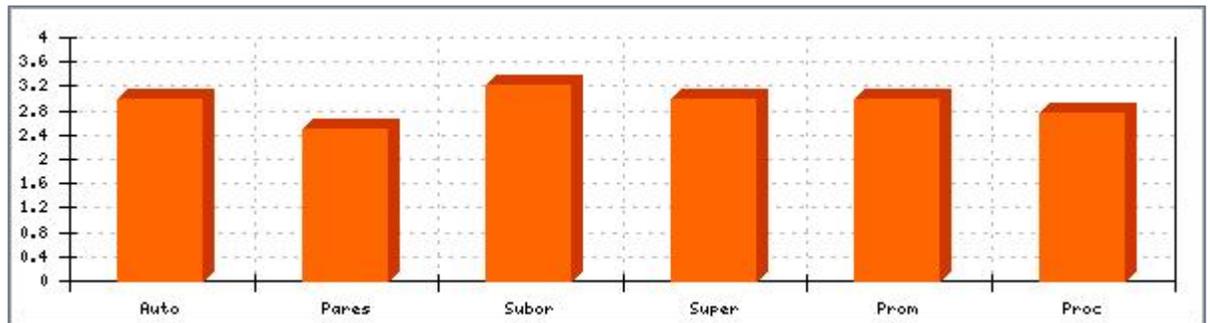
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.36
Promedio Proceso	3.05



## PERSUASIÓN

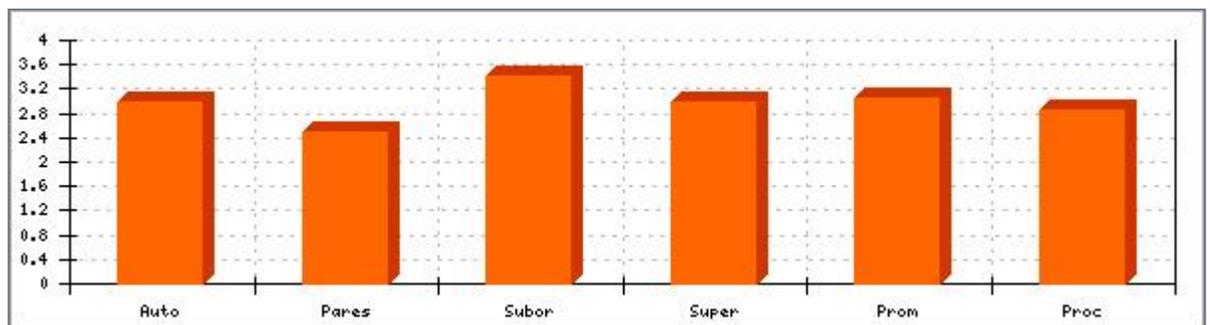
13.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (2.99)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.20
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.99
Promedio Proceso	2.75



14.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (3.05)

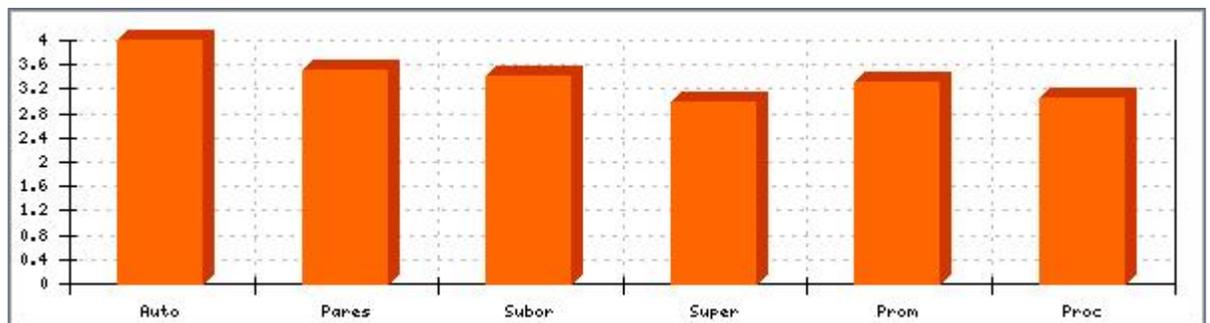
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	2.50
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.05
Promedio Proceso	2.85



## CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES

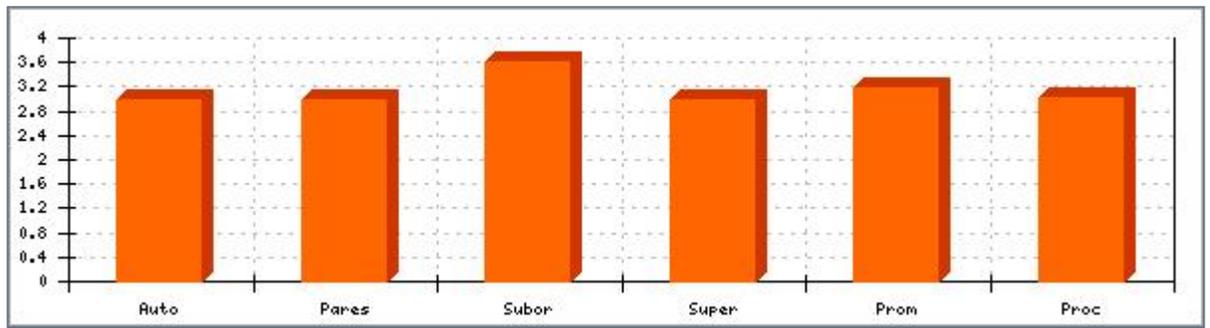
15.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.50
Subordinado	3.40
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.04



16.- Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones. (3.18)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.60
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.18
Promedio Proceso	3.02



## Análisis GAP

### EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### ORIENTACIÓN AL LOGRO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.60	--
Pares	3.40	-0.20
Subordinado	3.40	-0.20
Supervisor	3.00	-0.60

#### ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	3.38	-0.37
Subordinado	3.40	-0.35
Supervisor	3.25	-0.50

#### TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.33	--
Pares	3.17	-0.16
Subordinado	3.27	-0.06
Supervisor	2.67	-0.66

#### PERSUACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	2.50	-0.50
Subordinado	3.30	0.30
Supervisor	3.00	0.00

#### CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Pares	3.25	-0.25
Subordinado	3.50	0.00
Supervisor	3.00	-0.50

## Fortalezas y Áreas de Desarrollo

### EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable.	98.00%
•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas.	96.00%
•(ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados.	93.50%
•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia.	78.50%
•(TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Revisa activamente y analiza la información que recibe	78.50%
•(CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES) Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas.	76.50%
•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar.	76.50%
•(ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos).	74.00%
•(CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES) Reconoce los conocimientos y habilidades técnicas de otros y los utiliza efectivamente para cumplir con los objetivos y delegar la toma de decisiones.	72.67%
•(TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes.	72.67%
•(ORIENTACIÓN AL LOGRO) Puede contar detalladamente sus logros.	68.67%
•(PERSUACIÓN) Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo.	68.17%
•(PERSUACIÓN) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento.	66.17%

#### Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

## Comentarios

### EVALUACIÓN 360 JEFE DE FARMACIA 2019 EVALUACION DE DESEMPEÑO

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

