Datos Personales

EVALUACIóN 360 JEFE DE FARMACIA 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	0930759493
Nombres :	EVELYN YESSENIA
Apellidos :	YEPEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	PLAZA QUIL
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	LIDER DE SERVICIO AL CLIENTE
Nivel Jerárquico :	JEFATURAS DE FARMACIA
Jefe Inmediato :	DENISSE MARIA ZUÑIGA
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%	7	6
Supervisor	45.00%	2	2

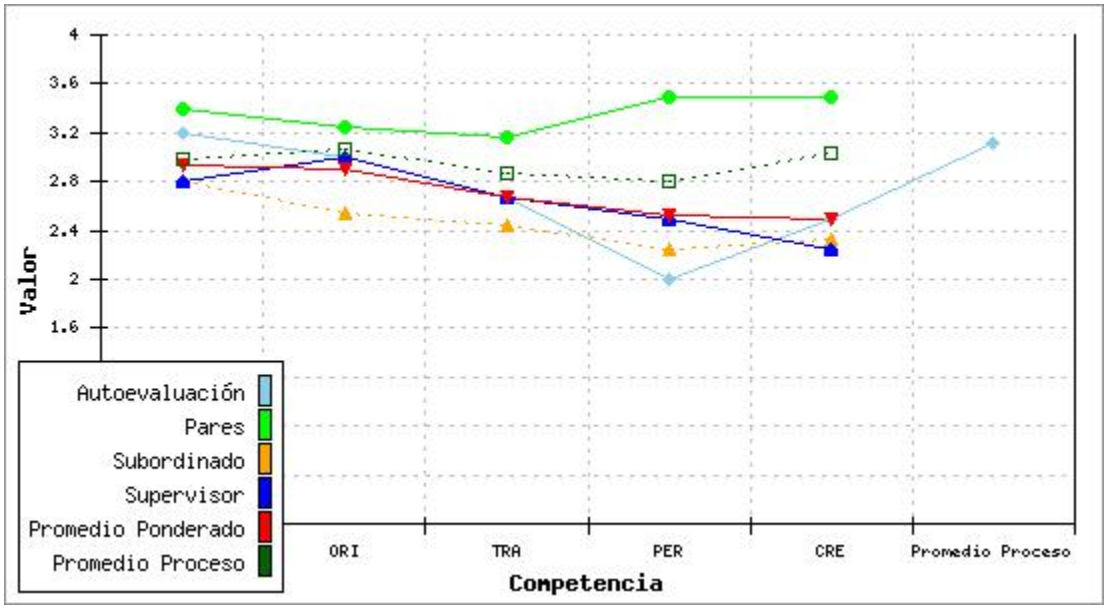
Resumen General

EVALUACIóN 360 JEFE DE FARMACIA 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	2.67
Pares	3.36
Subordinado	2.47
Supervisor	2.64
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	3.12

	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Subordinado	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.20	3.40	2.80	2.80	2.93	2.99
2	ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE	3.00	3.25	2.54	3.00	2.90	3.07
3	TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)	2.67	3.17	2.44	2.67	2.68	2.87
4	PERSUACIÓN	2.00	3.50	2.25	2.50	2.53	2.80
5	CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES	2.50	3.50	2.33	2.25	2.49	3.03



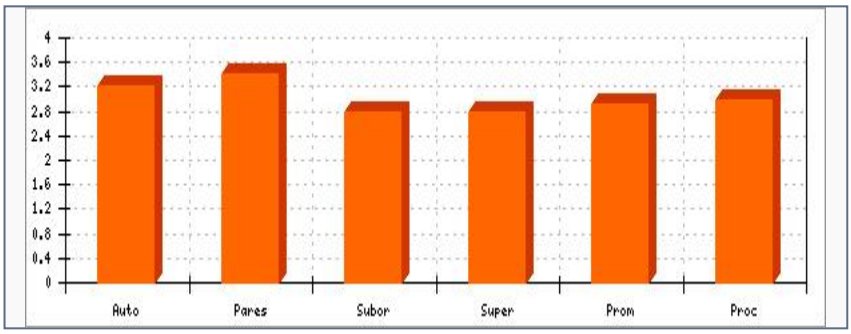
Análisis por Competencia

EVALUACIóN 360 JEFE DE FARMACIA 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

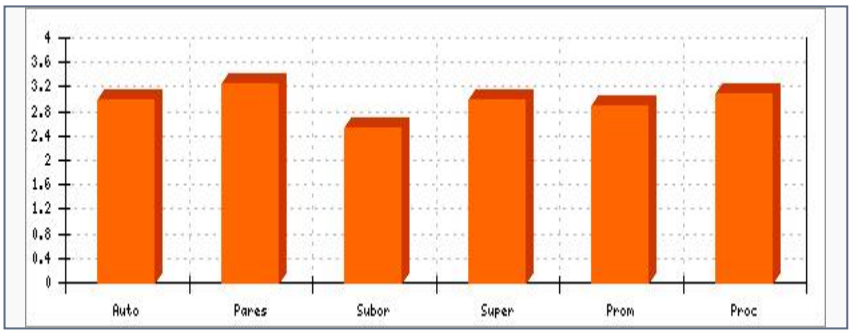
ORIENTACIÓN AL LOGRO (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.20
Pares	3.40
Subordinado	2.80
Supervisor	2.80
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	2.99



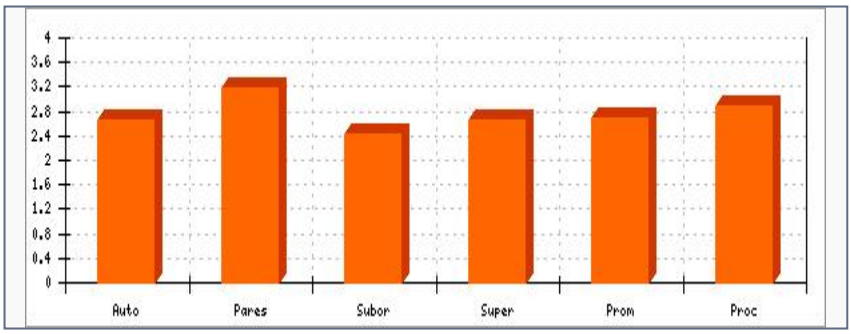
ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE (2.90)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.25
Subordinado	2.54
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.90
Promedio Proceso	3.07



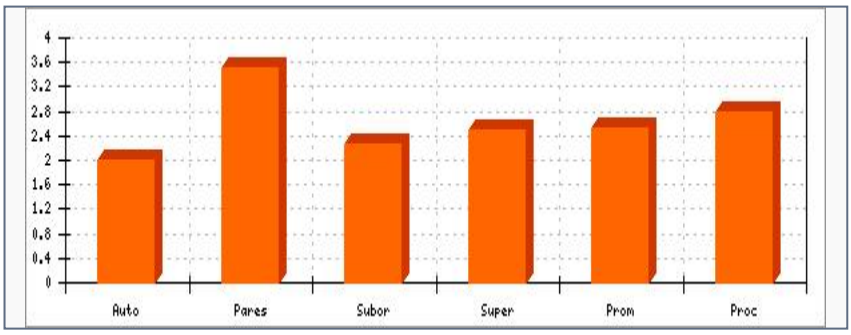
TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN) (2.68)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.67
Pares	3.17
Subordinado	2.44
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.68
Promedio Proceso	2.87



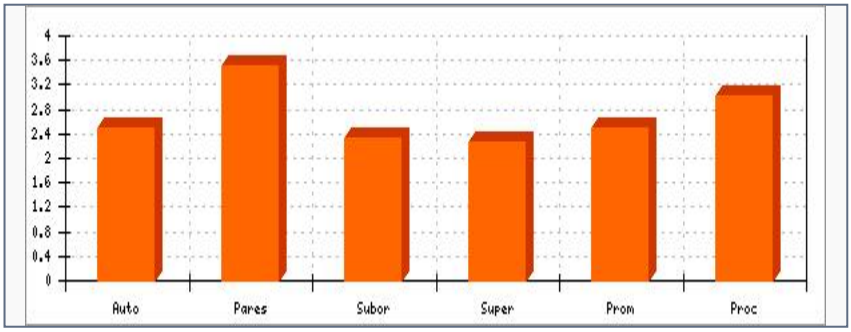
PERSUACIÓN (2.53)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.50
Subordinado	2.25
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.53
Promedio Proceso	2.80



CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES (2.49)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.50
Pares	3.50
Subordinado	2.33
Supervisor	2.25
Promedio Ponderado	2.49
Promedio Proceso	3.03



Análisis por Pregunta

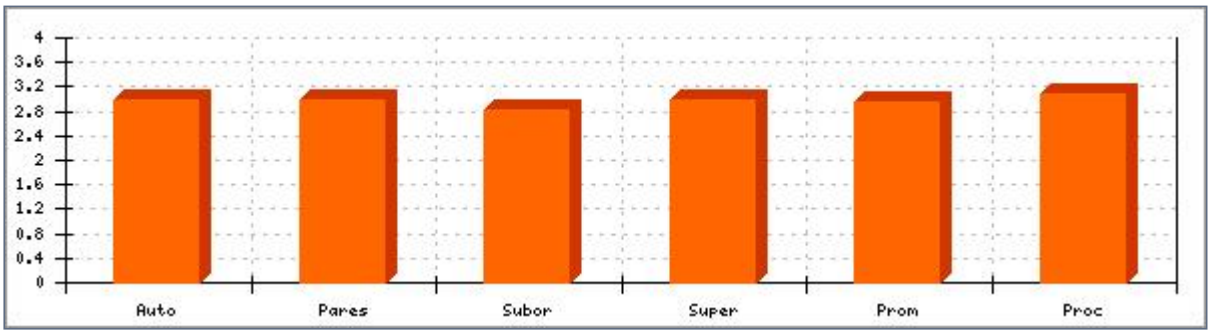
EVALUACIóN 360 JEFE DE FARMACIA 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

ORIENTACIÓN AL LOGRO

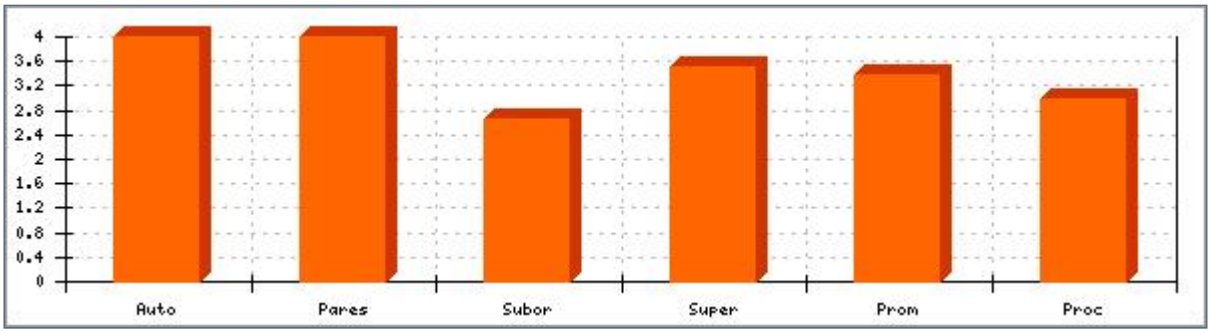
1.- Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia. (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.83
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	3.09



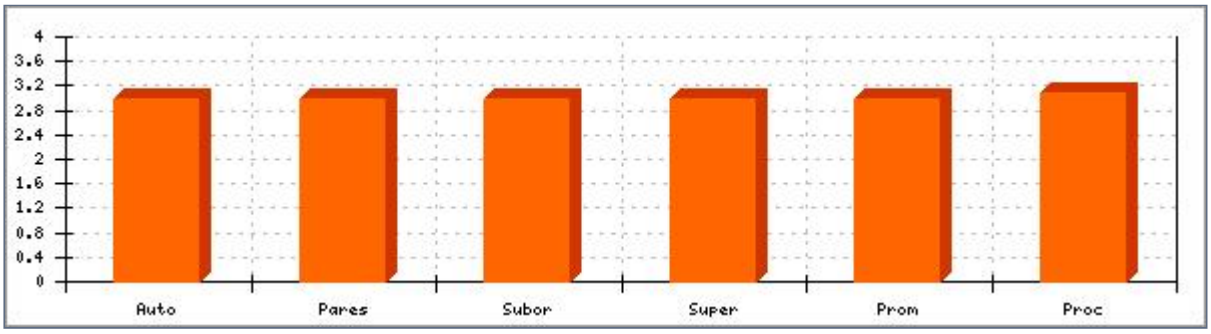
2.- Puede contar detalladamente sus logros. (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.67
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	2.99



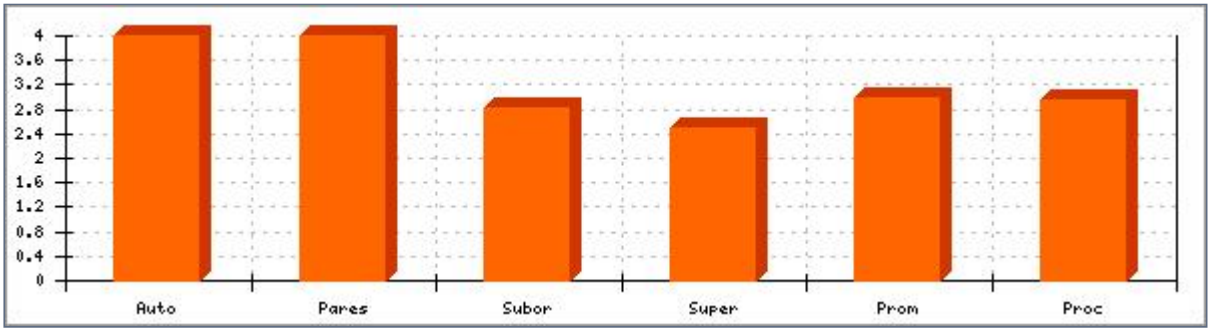
3.- Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.09



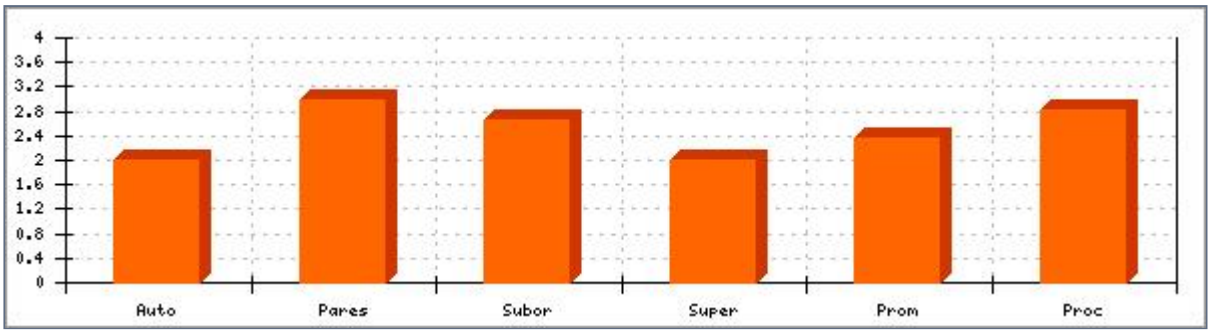
4.- Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar. (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Subordinado	2.83
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.95



5.- Cumple con los objetivos planificados. (2.35)

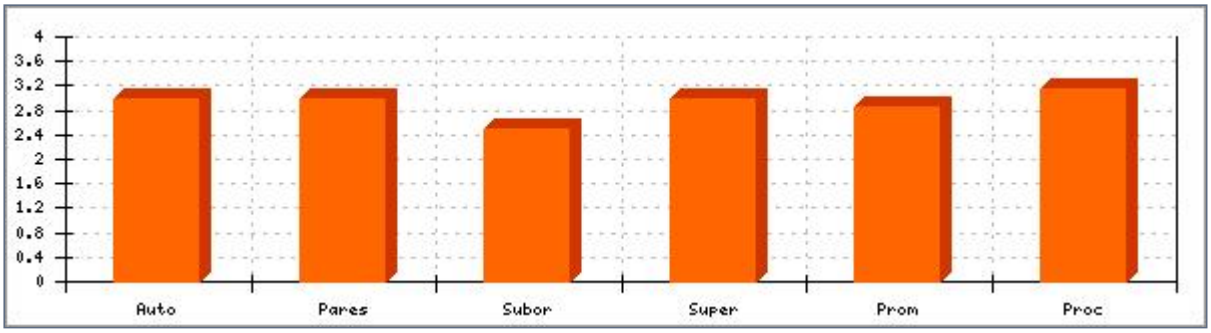
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.00
Subordinado	2.67
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.35
Promedio Proceso	2.82



ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE

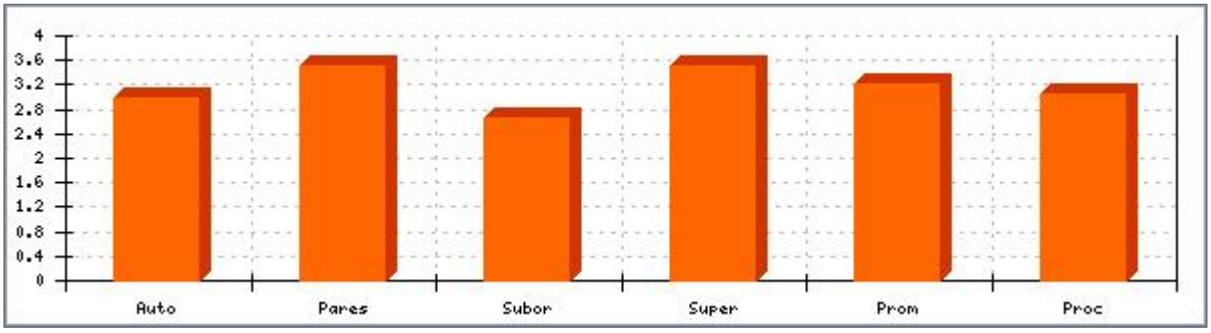
6.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (2.85)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.85
Promedio Proceso	3.15



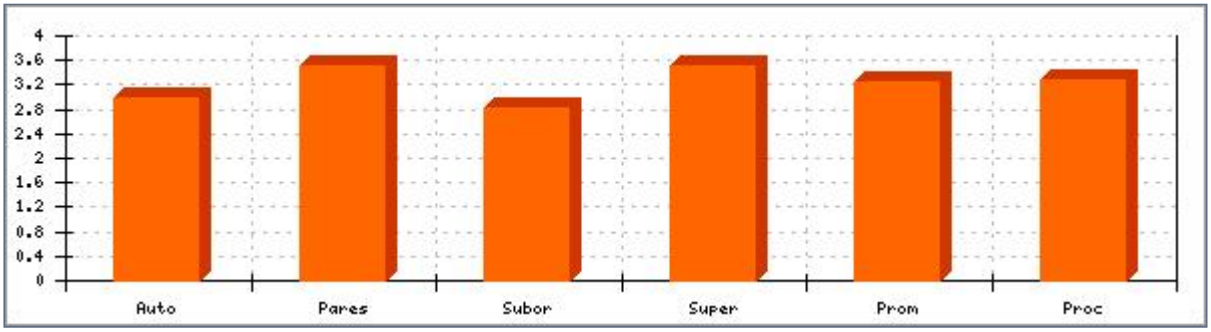
7.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Subordinado	2.67
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.06



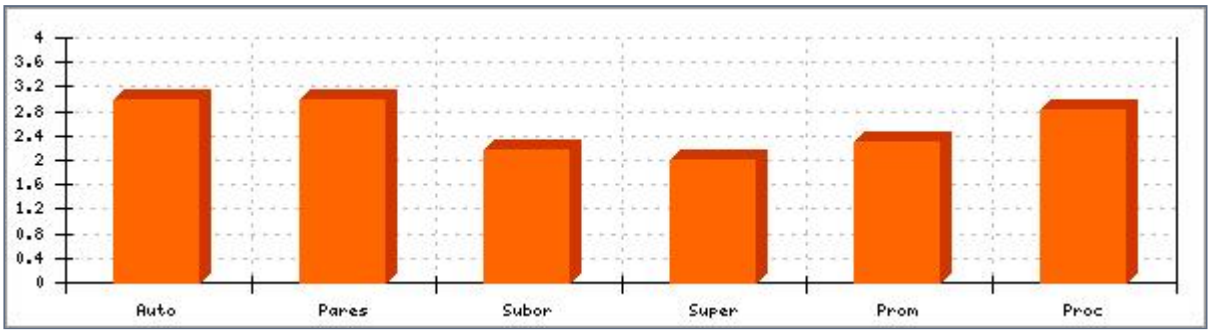
8.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.25)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Subordinado	2.83
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.25
Promedio Proceso	3.28



9.- Maneja conflictos de forma asertiva (2.30)

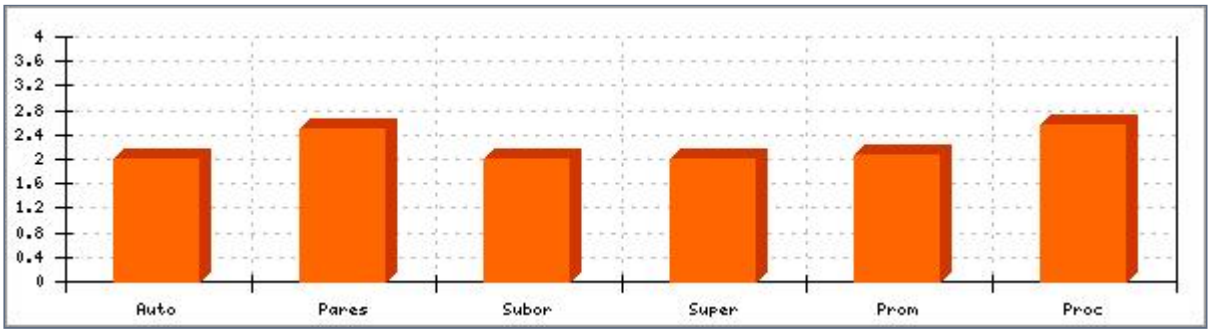
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Subordinado	2.17
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.30
Promedio Proceso	2.82



TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)

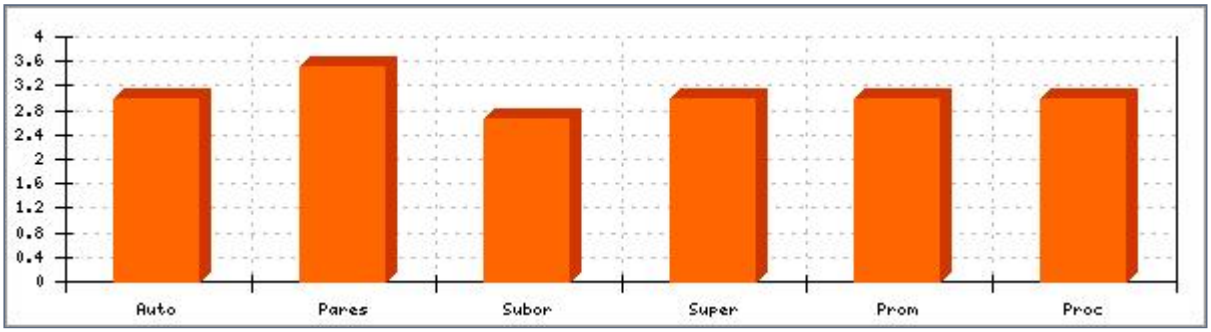
10.- Mantiene una reunión semanal de planificación con el equipo de trabajo (2.08)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	2.50
Subordinado	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.08
Promedio Proceso	2.57



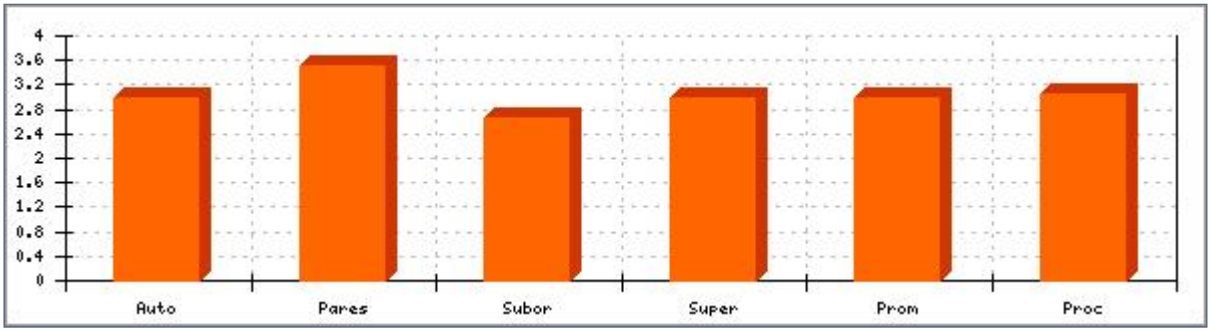
11.- Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Subordinado	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	3.00



12.- Revisa activamente y analiza la información que recibe (2.98)

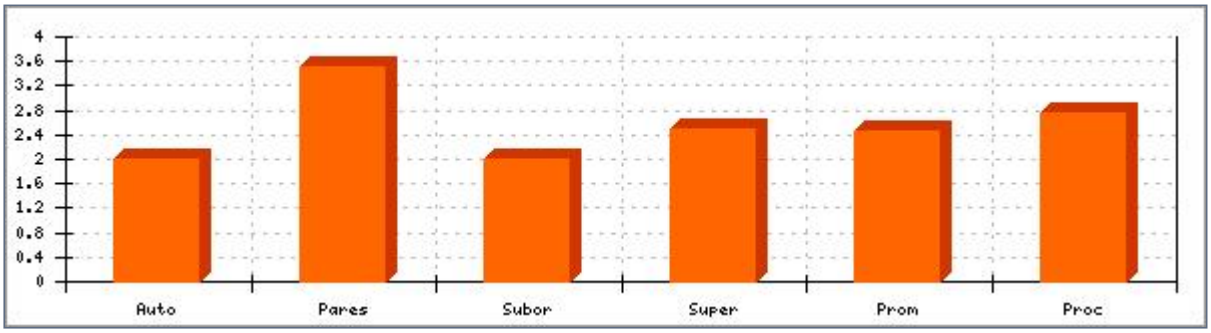
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Subordinado	2.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	3.05



PERSUACIÓN

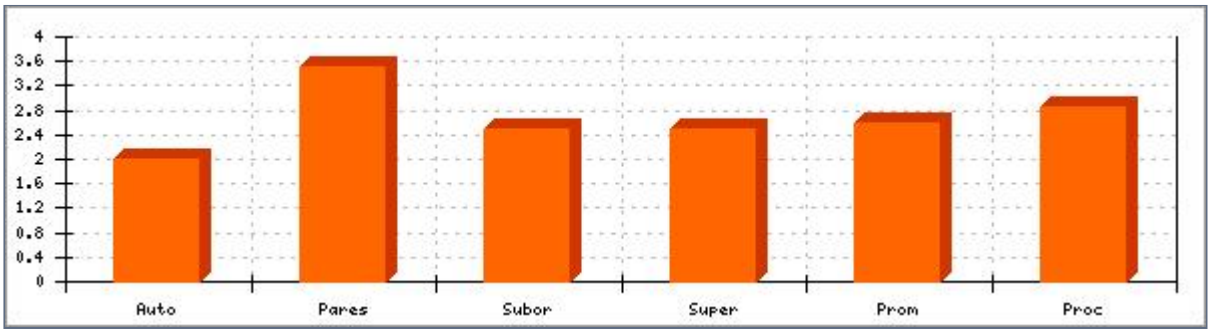
13.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (2.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.50
Subordinado	2.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.45
Promedio Proceso	2.75



14.- Utiliza estrategias o se prepara para impactar y/o influir ante una persona o grupo. (2.60)

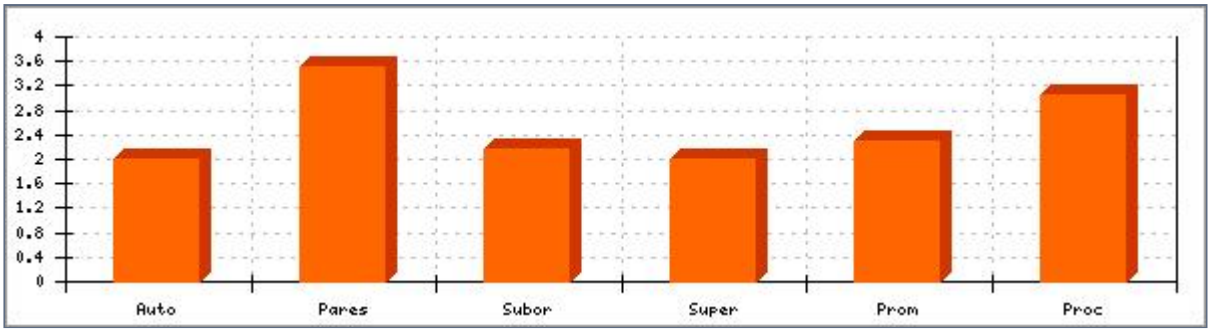
Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.50
Subordinado	2.50
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.85



CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES

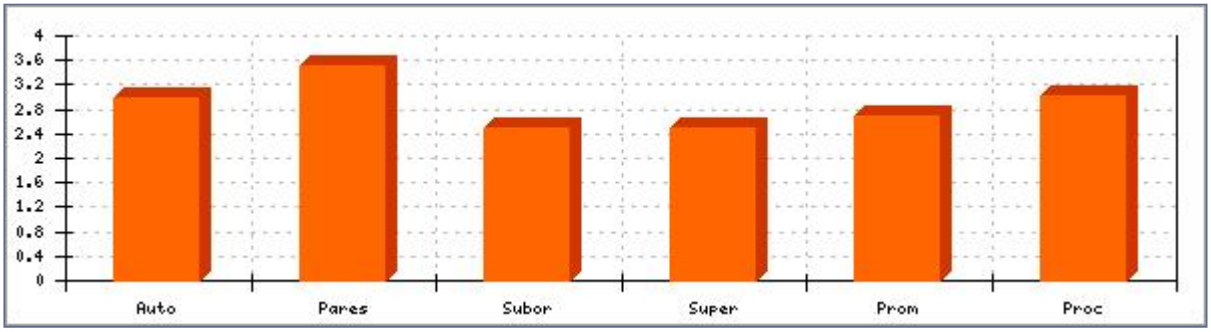
15.- Se adapta y trabaja efectivamente con diversidad de personas, ante una nueva información, ante indicadores cambiantes y en situaciones inesperadas. (2.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Pares	3.50
Subordinado	2.17
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.28
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. (2.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.50
Subordinado	2.50
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.70
Promedio Proceso	3.02



Análisis GAP

EVALUACIóN 360 JEFE DE FARMACIA 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

ORIENTACIÓN AL LOGRO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.20	--
Pares	3.40	0.20
Subordinado	2.80	-0.40
Supervisor	2.80	-0.40

ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Pares	3.25	0.25
Subordinado	2.54	-0.46
Supervisor	3.00	0.00

TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.67	--
Pares	3.17	0.50
Subordinado	2.44	-0.23
Supervisor	2.67	0.00

PERSUACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.00	--
Pares	3.50	1.50
Subordinado	2.25	0.25
Supervisor	2.50	0.50

CREACIÓN DE EQUIPOS EFICIENTES

	Valor	Brecha
Autoevaluación	2.50	--
Pares	3.50	1.00
Subordinado	2.33	-0.17
Supervisor	2.25	-0.25

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIóN 360 JEFE DE FARMACIA 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Puede contar detalladamente sus logros. 79.17%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. 75.00%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. 73.33%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Cumple con sus compromisos en las fechas establecidas. 66.67%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar. 65.83%
- (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. 65.83%
- (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Revisa activamente y analiza la información que recibe 65.83%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia. 65.00%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 61.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)) Mantiene una reunión semanal de planificación con el equipo de trabajo 35.83%

Comentarios

EVALUACIóN 360 JEFE DE FARMACIA 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**