Datos Personales

EVALUACIóN 360 VISITADOR MEDICO 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

No. Identificación :	0103537072
Nombres :	LUCIA FERNANDA
Apellidos :	PEÑA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	MALL DEL RIO
Departamento :	COMERCIAL
Cargo :	VISITADOR MéDICO JUNIOR
Nivel Jerárquico :	VISITADORES MEDICOS
Jefe Inmediato :	JUAN ALFONSO HARO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

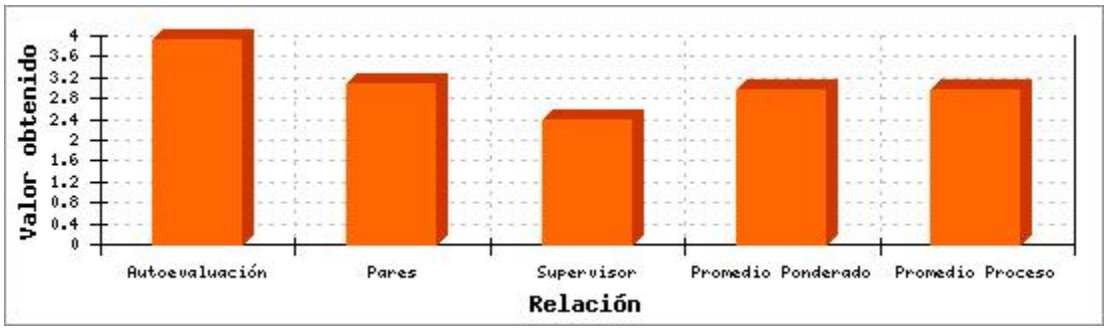
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	30.00%	1	1
Pares	20.00%	1	1
Supervisor	50.00%	1	1

Resumen General

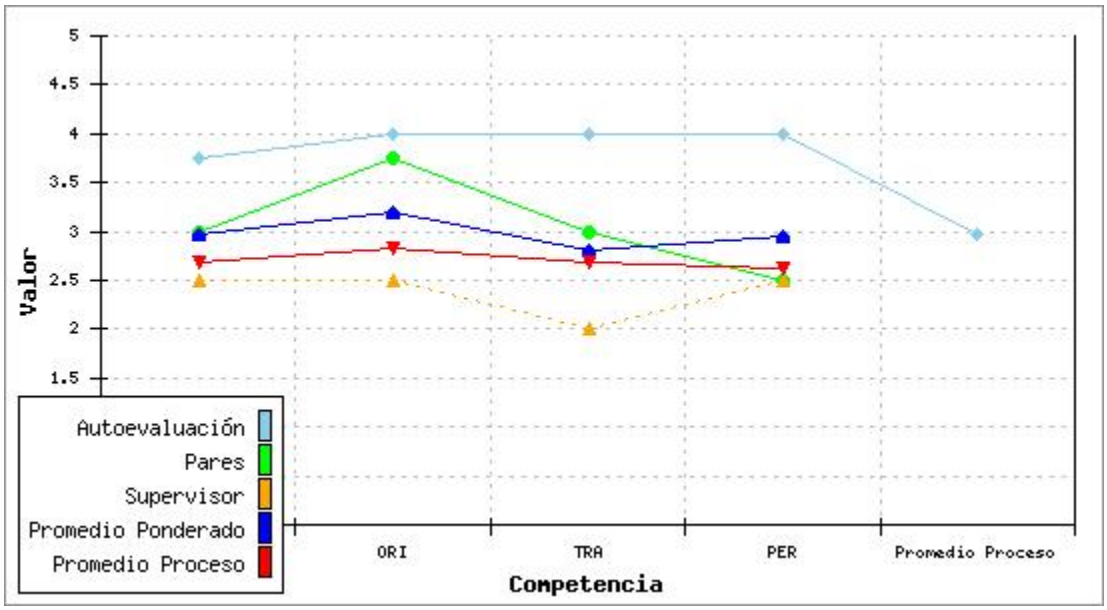
EVALUACIóN 360 VISITADOR MEDICO 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.94
Pares	3.06
Supervisor	2.38
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.98



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Pares	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	ORIENTACIÓN AL LOGRO	3.75	3.00	2.50	2.98	2.69
2	ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE	4.00	3.75	2.50	3.20	2.83
3	TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)	4.00	3.00	2.00	2.80	2.68
4	PERSUACIÓN	4.00	2.50	2.50	2.95	2.63



Análisis por Competencia

EVALUACIóN 360 VISITADOR MEDICO 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

ORIENTACIÓN AL LOGRO (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Pares	3.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.69

ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.75
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.83

TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN) (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.68

PERSUACIÓN (2.95)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.50
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.95
Promedio Proceso	2.63

Análisis por Pregunta

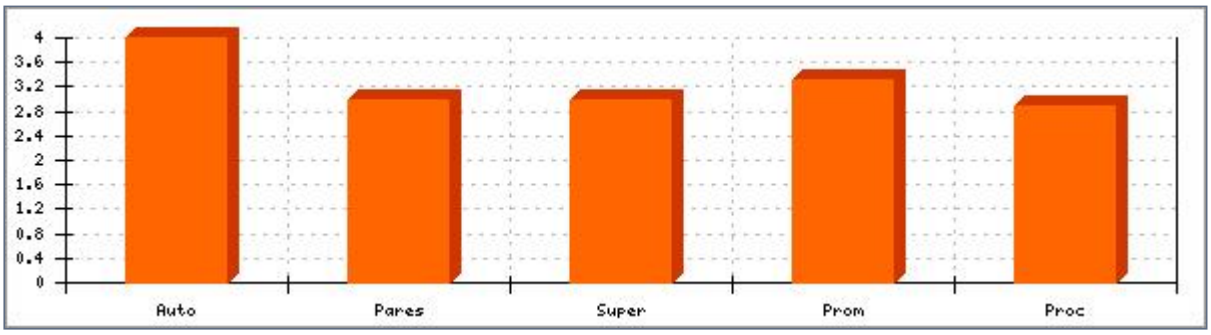
EVALUACIóN 360 VISITADOR MEDICO 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

ORIENTACIÓN AL LOGRO

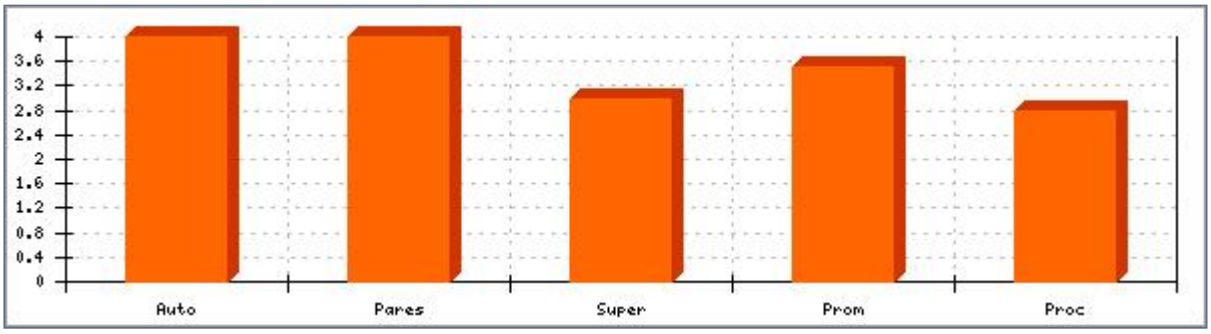
1.- Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.87



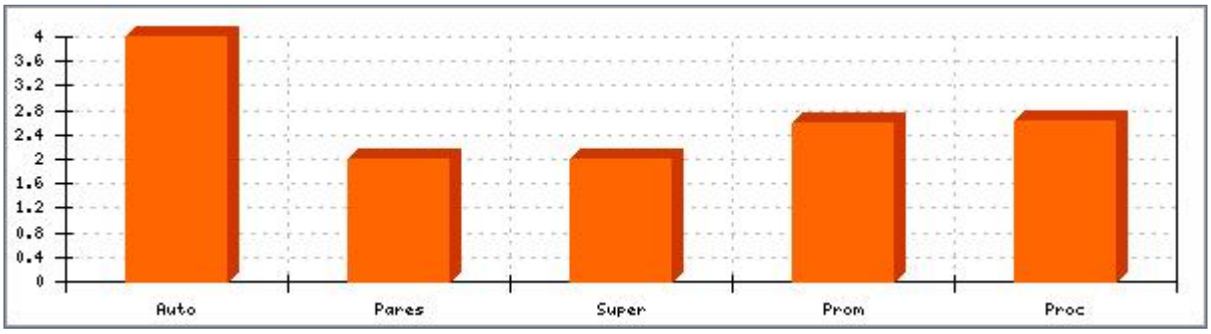
2.- Puede contar detalladamente sus logros. (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	2.80



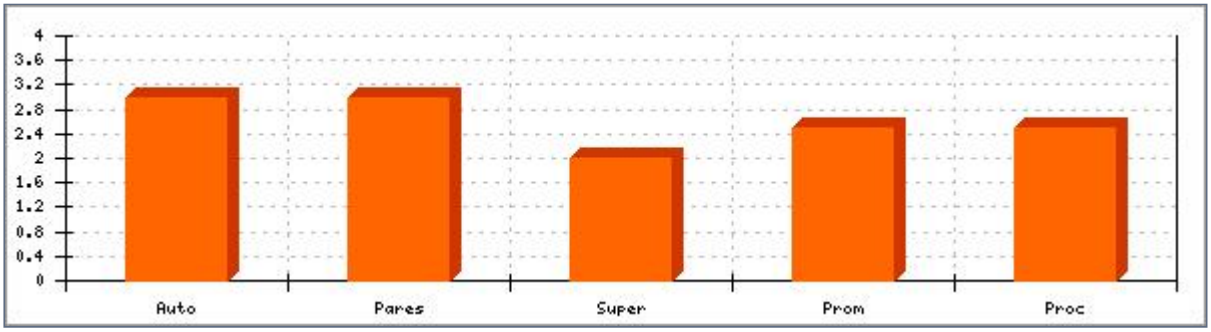
3.- Busca oportunidades para mejorar el servicio a través de planes, alianzas o nuevas formas de trabajar. (2.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.62



4.- Cumple con los objetivos planificados. (2.50)

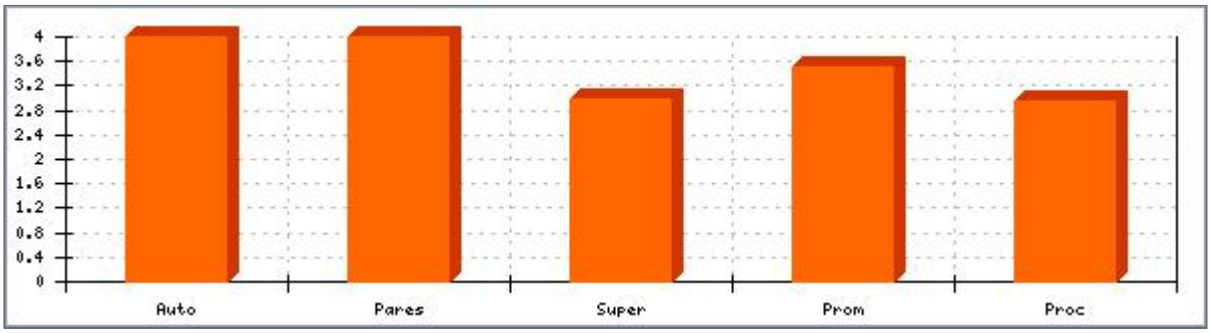
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.50
Promedio Proceso	2.48



ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE

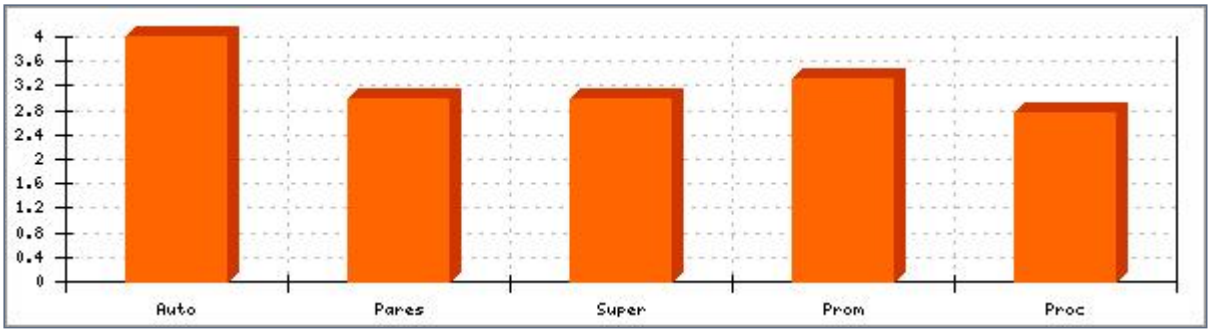
5.- Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	2.96



6.- Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.74

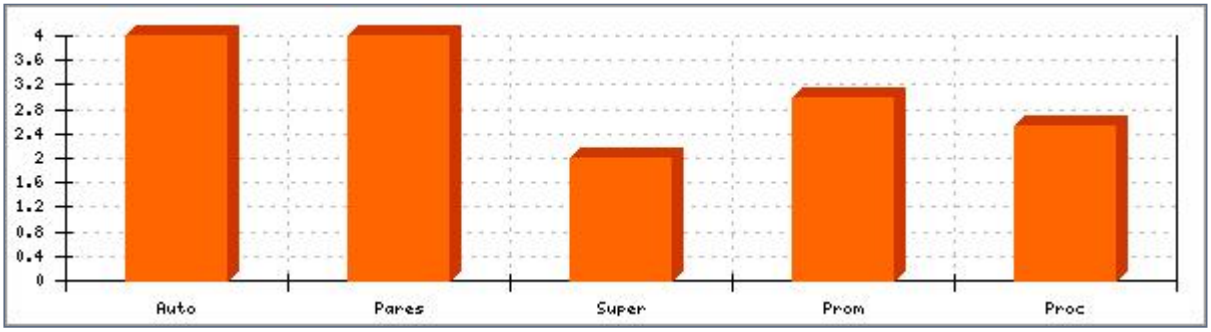


7.- Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.07

8.- Maneja conflictos de forma asertiva. (3.00)

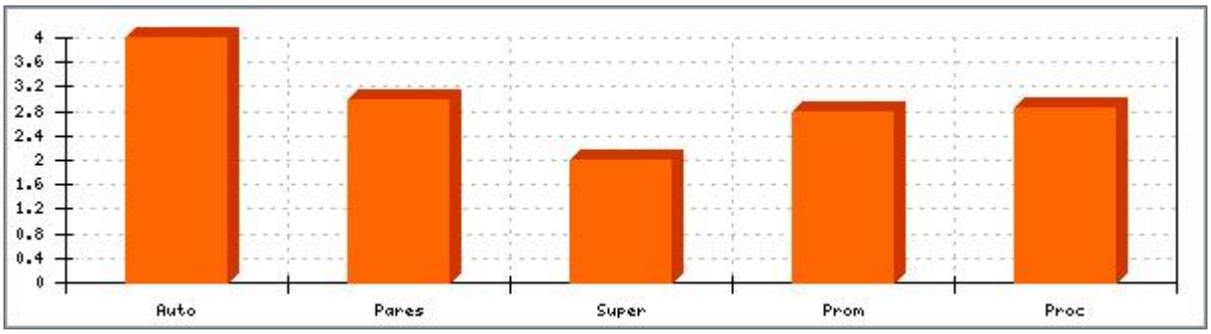
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.54



TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)

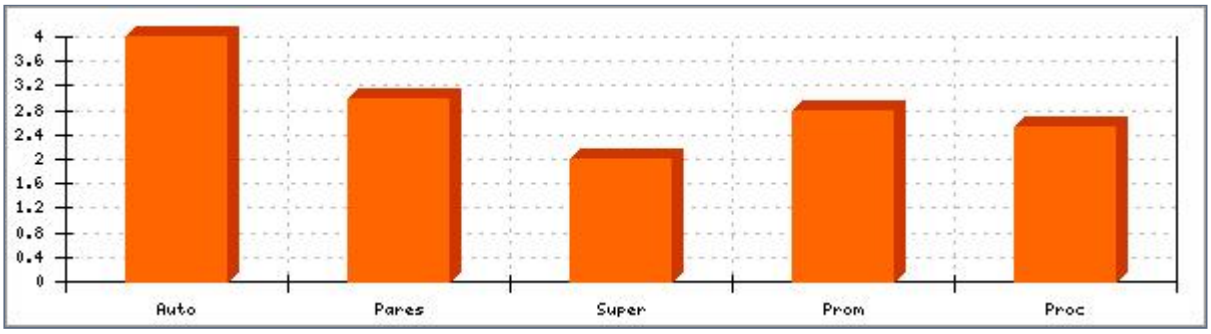
9.- Constantemente se enfoca, identifica y satisface las necesidades de diversos clientes. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.84



10.- Revisa activamente y analiza la información que recibe. (2.80)

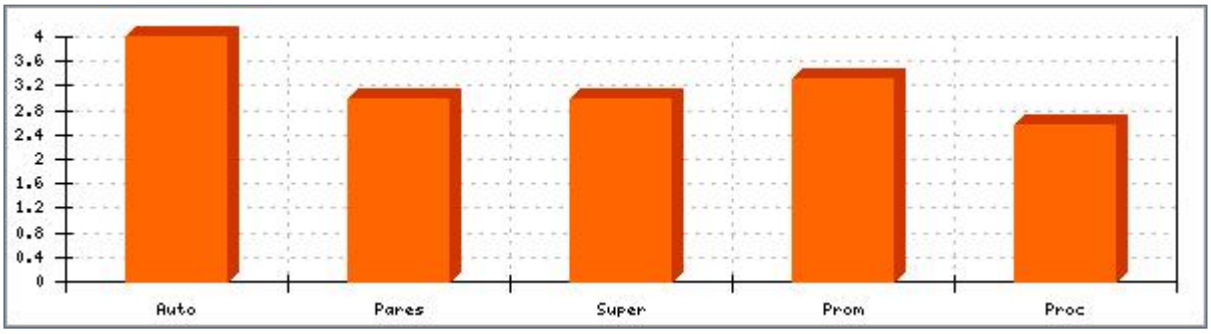
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.53



PERSUACIÓN

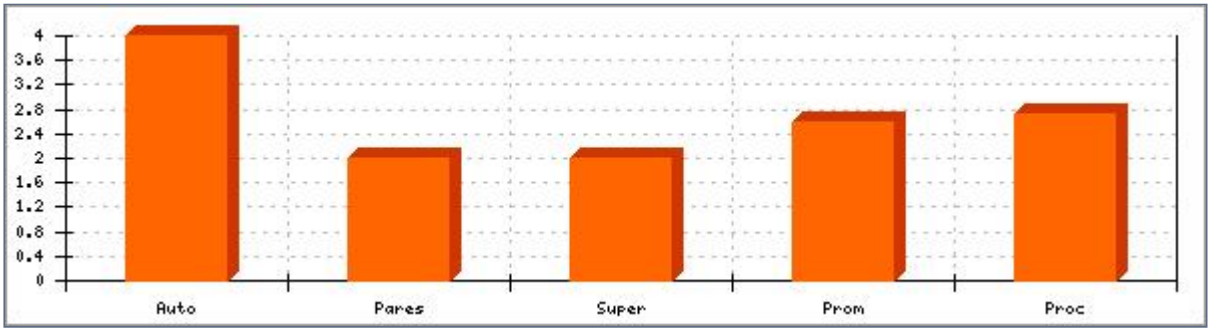
11.- Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	2.55



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

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Pares	2.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.60
Promedio Proceso	2.71



Análisis GAP

EVALUACIóN 360 VISITADOR MEDICO 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

ORIENTACIÓN AL LOGRO

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Pares	3.00	-0.75
Supervisor	2.50	-1.25

ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.75	-0.25
Supervisor	2.50	-1.50

TRANSMISIÓN DE INFORMACIÓN (COMUNICACIÓN)

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	3.00	-1.00
Supervisor	2.00	-2.00

PERSUACIÓN

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Pares	2.50	-1.50
Supervisor	2.50	-1.50

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVALUACIóN 360 VISITADOR MEDICO 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Puede contar detalladamente sus logros. 83.33%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Cumple con los ofrecimientos que pactó con sus clientes (internos y/o externos). 83.33%
- (ORIENTACIÓN AL LOGRO) Interés por trabajar eficazmente, o por competir para superar un estándar de excelencia. 76.67%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Busca, analiza y da seguimiento a las opiniones relacionados con los productos o servicios entregados. 76.67%
- (PERSUACIÓN) Es capaz de conseguir que otros cambien de opinión o criterio y sigan su pensamiento. 76.67%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Construye relaciones de largo plazo basadas en ser visto por el cliente como socio y asesor confiable. 66.67%
- (ORIENTACIÓN HACIA EL CLIENTE) Maneja conflictos de forma asertiva. 66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVALUACIóN 360 VISITADOR MEDICO 2019

EVALUACION DE DESEMPEÑO

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**