	<b>PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DE OPERACIÓN</b>	<b>Código:</b>
	<b>PLAN BACCUNNA EVALUACIÓN SEMANAL DE</b>	<b>PEO-MK-009-05</b>
	<b>EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO Y</b>	<b>Versión: 05</b>
	<b>EVALUACIÓN MENSUAL EQUIPO</b>	Vigencia: 03/01/2022
	<b>ADMINISTRATIVO VENTAS Y MERCADEO:</b>	Vencimiento: 03/01/2024
	<b>MERCADEO – ASESOR MÉDICO</b>	Página 1 de 5

## 1. PROPÓSITO

Implementar un programa de información, actualización y evaluación denominado Plan Baccunna, para elevar los conocimientos de los Vendedores y Visitadores Médicos sobre los productos.

Actualizar al equipo sobre noticias médicas, nuevos enfoques terapéuticos, cambios y/o modificaciones posológicas, productos nuevos, entre otros; referente a su composición, indicaciones y dosis para poder desarrollar su trabajo con mayor orden, precisión y poder dar a su cliente interno y externo una mejor atención.

## 2. ALCANCE

El presente procedimiento se aplica de acuerdo a lo siguiente: En relación a Plan Baccuna es dirigido a Línea de Ventas Farma y en cuanto a las Exposiciones Magistrales van enfocadas a las líneas de Ventas: Hospitalaria y GB Pharma y el área Mercadeo Ventas administrativo.

## 3. DOCUMENTOS RELACIONADOS

CÓDIGO	NOMBRE DEL DOCUMENTO
IN-RH-03	Instructivo para Formación y Desarrollo de Personal

## 4. DEFINICIONES

**Cápsulas Informativas y/o Podcast:** Artículos médicos, publicaciones de revistas nacionales y extranjeras, vídeos médicos relacionados con los productos.

**Reunión de Ciclo:** Reunión del equipo de ventas y mercadeo cada mes para evaluación y ampliación de informaciones sobre productos y patologías relacionadas.

NOTAS:

Cápsulas..... 40 puntos

Evaluación de Ciclo..... 60 puntos

Total..... 100 puntos

Nota mínima de promoción 85 puntos

**Categorías:** (Secciones):

Categoría o Sección “A”.....85 a 100 puntos


Categoría o Sección “B”.....71 a 84 puntos

Categoría o Sección “C”.....0 a 70 puntos

**Exposición Magistral:** Datos básicos sobre cada uno de los productos de la línea Farma, GB Pharma y Hospitalaria.

**Podcast:** Herramienta utilizada por el equipo de ventas para escuchar capacitaciones médicas por medio de audio.

Elaborado por: Asesor Médico	Firma	Fecha: 03/01/2022
Revisado por: Asistente de Mercadeo	Firma	Fecha: 03/01/2022
Aprobado por: Coordinador de Mercadeo	Firma	Fecha: 03/01/2022

	<b>PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DE OPERACIÓN</b> <b>PLAN BACCUNNA EVALUACIÓN SEMANAL DE</b> <b>EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO Y</b> <b>EVALUACIÓN MENSUAL EQUIPO</b> <b>ADMINISTRATIVO VENTAS Y MERCADEO:</b> <b>MERCADEO – ASESOR MÉDICO</b>	<b>Código:</b> <b>PEO-MK-009-05</b>
		<b>Versión: 05</b>
		Vigencia: 03/01/2022 Vencimiento: 03/01/2024
		Página 2 de 5

## 5. RESPONSABILIDAD Y AUTORIDAD

### RESPONSABILIDAD

Es responsabilidad del **Asesor Médico** enviar información sobre los temas que se evaluarán a todo el personal de **Visita Médica, Vendedores y personal administrativo de las Gestiones Comerciales y personal de Mercadeo.**

Es responsabilidad del personal de **Ventas, Visita Médica, Administrativo de Gestiones Comerciales y Mercadeo;** estudiar y poner toda la atención debida en las capacitaciones para efectuar de una mejor forma la asimilación de cada tema; así como, sustentar todas las evaluaciones escritas que se envíen.

Es responsabilidad del **Asesor Médico** calificar y enviar resultados a los Líderes de Proceso, Recursos Humanos para las acciones correctivas correspondientes.

Es responsabilidad de los **Líderes de Proceso**, dar el seguimiento de su equipo de trabajo para obtener los mejores resultados, en evaluaciones escritas o según la dinámica de evaluación.

Será obligación de cada **Líder de Proceso** documentar reuniones o presentaciones de resultados a su equipo para evaluar las medidas correctivas según los datos finales de las evaluaciones


### AUTORIDAD

Tanto el Gerente, Coordinadores y asesor Médico tienen la autoridad de emitir llamadas de atención si los resultados de las evaluaciones no dan las mejores puntuaciones.

El **Asesor Médico** tiene la autoridad de informar a Recursos **Humanos** cualquier desviación detectada por parte del personal de **Visita Médica, Vendedores y Administrativo** según corresponda por el resultado no deseado de la capacitación.

## 6. CONTENIDO

- 6.1 **Cápsula Informativa y/o Podcast:** Enviada vía Whatsapp a cada uno de los miembros del equipo de Ventas, Visita Médica todos los lunes antes de las 10:00 horas, en la cual, se comparten artículos de revistas, publicaciones recientes por médicos especialistas nacionales y extranjeros y vídeos médicos sobre patologías relacionadas a los productos.
- 6.2 **Evaluación de la Cápsula.** Se envía un cuestionario que consta de 5 a 20 preguntas dependiendo el tema; por correo electrónico utilizando Milaulas.com la plataforma de Formularios (cuestionarios) en línea, los días martes antes de las 10:00 horas.
- 6.3 **Envío de Respuesta de la Evaluación:** ésta debe reenviarse al Asesor Médico los días jueves antes de las 12:00pm sin excepción. Se tabula y colocan los resultados en un cuadro en Excel que mensualmente se entrega a Mercadeo, Ventas y a Recursos Humanos.

	<b>PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DE OPERACIÓN PLAN BACCUNNA EVALUACIÓN SEMANAL DE EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO Y EVALUACIÓN MENSUAL EQUIPO ADMINISTRATIVO VENTAS Y MERCADEO: MERCADEO – ASESOR MÉDICO</b>	<b>Código:</b>
		<b>PEO-MK-009-05</b>
		<b>Versión: 05</b>
		Vigencia: 03/01/2022 Vencimiento:03/01/2024
		Página 3 de 5

6.4 Los días viernes antes de las 10:00 A.M. se envían por correo electrónico las notas de la evaluación y las respuestas correctas.

6.5 **Reunión de Ciclo:** En cada reunión de ciclo se hace una evaluación del contenido de las cápsulas informativas, así como, del conocimiento de los diferentes productos de las líneas que maneja el laboratorio.

#### 6.6 Notas:

6.6.1 Cápsulas..... 10 puntos cada uno, valor total: 40 puntos

6.6.2 Evaluación de Ciclo..... valor total: 60 puntos

Total.....100 puntos

Categoría o Sección “A”..... 85 a 100 puntos

Categoría o Sección “B”..... 71 a 84 puntos

Categoría o Sección “C”..... 0 a 70 puntos

#### 6.6.3 Categoría B:

6.6.3.1 Si se permanece 3 meses seguidos en la sección B, automáticamente bajan a la Categoría C.

#### 6.6.4 Categoría C:

6.6.4.1 Si se permanece 3 meses seguidos en la Categoría C, se hará una revisión global de su desempeño para evaluar su permanencia en el Laboratorio.

**NOTA 1:** El personal Administrativo de Mercadeo y Ventas NO están afectos a las categorías.

#### 6.7 Exposición Magistral:


6.7.1 El primer y tercer martes de cada mes se impartirá a todo el equipo de ventas y mercadeo del área administrativa, una exposición magistral de los diferentes medicamentos de las líneas Farma, Dipro y Gb Pharma.

6.7.2 Luego de la presentación magistral se tendrá una evaluación del contenido, la cual, es sobre 100 puntos donde 85 será la nota mínima para aprobar.

6.7.3 El **Asesor Médico** documenta las capacitaciones de acuerdo al Instructivo de formación desarrollo del personal **IN-RH-003** según numeral 6.5 y 6.8, trasladando a la **Asistente de Recursos Humanos** para que quede documentado la capacitación dentro del Plan Anual de capacitaciones y sea validada la capacitación impartida.

## 7. REVISIÓN DE ESTE DOCUMENTO

El presente documento deberá revisarse el 03/01/2024 o antes de su vencimiento si fuere necesario.

<div>Laboratorios Bonin</div> <div></div>	<div>PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DE OPERACIÓN</div> <div>PLAN BACCUNNA EVALUACIÓN SEMANAL DE</div> <div>EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO Y</div> <div>EVALUACIÓN MENSUAL EQUIPO</div> <div>ADMINISTRATIVO VENTAS Y MERCADEO:</div> <div>MERCADEO – ASESOR MÉDICO</div>	<div>Código:</div> <div>PEO-MK-009-05</div>
		<div>Versión: 05</div>
		<div>Vigencia: 03/01/2022</div> <div>Vencimiento:03/01/2024</div>
		<div>Página 4 de 5</div>

## 8. BIBLIOGRAFÍA

No aplica

## 9. ARCHIVO

El presente documentos será archivado en Gestión de Calidad bajo condiciones de seguridad adecuadas, además se emiten copia 1 controlada para el área de Mercadeo.

## 10. ANEXOS


CODIGO	NOMBRE

## 11. CONTROL DE REGISTROS

CODIGO Y NOMBRE DEL REGISTRO	RESPONSABLE DE SU ARCHIVO	MODO DE INDIZACION Y ARCHIVO	ACCESO AUTORIZADO	TIEMPO DE CONSERVACION

## 12. CAMBIOS EN EL DOCUMENTO

Versión	DESCRIPCIÓN DEL CAMBIO
1	Cambio de formato.
2	Cambia el Alcance del procedimiento.
3	En definiciones se agrega: Podcast: Herramienta utilizada por el equipo de ventas para escuchar capacitaciones médicas por medio de audio.
4	En el Alcance se agrega: “. y el área Mercadeo Ventas administrativo”. En Definiciones se agrega y/o podcast. Se elimina el porcentaje mínimo 75 puntos. Se agrega porcentaje mínimo 85 puntos Se corrige los puntajes mínimos en cada una de las Secciones A, B, C. Se modifica el numeral 6.1 a leer: Cápsula Informativa y/o Podcast: Enviada vía WhatsApp a cada uno de los miembros del equipo de Ventas, Visita Médica, todos los lunes antes de las 10:00 horas, en la cual, se comparten artículos de revistas, publicaciones recientes por médicos especialistas nacionales y extranjeros y vídeos médicos sobre patologías relacionadas a los productos Se corrige en el numeral 6.2 la frase: Milaulas.com.

<b>Laboratorios Bonin</b> 	<b>PROCEDIMIENTO ESTÁNDAR DE OPERACIÓN PLAN BACCUNNA EVALUACIÓN SEMANAL DE EQUIPOS DE VENTAS Y MERCADEO Y EVALUACIÓN MENSUAL EQUIPO ADMINISTRATIVO VENTAS Y MERCADEO: MERCADEO – ASESOR MÉDICO</b>	<b>Código:</b> <b>PEO-MK-009-05</b>
		<b>Versión: 05</b>
		Vigencia: 03/01/2022 Vencimiento: 03/01/2024
		Página 5 de 5

	<p>Se agrega el numeral 6.4 a leer: Los días viernes antes de las 10:00 A.M. se envían por correo electrónico las notas de la evaluación y las respuestas correctas.</p> <p>En el numeral 6.6 notas, se procede a corregir los mínimos de las secciones A, B, C.</p> <p>Se elimina el numeral 6.6.1 Categoría A</p> <p>Se elimina de la categoría B lo siguiente: No participa en actividades fuera de las instalaciones del Laboratorio.</p> <p>Se elimina de la categoría C lo siguiente: No participa en actividades fuera de las instalaciones del Laboratorio.</p> <p>En el numeral 6.7.1 se modifica a leer:</p> <p>El primer y tercer martes de cada mes se impartirá a todo el equipo de ventas y mercadeo del área administrativa, una exposición magistral de los diferentes medicamentos de las líneas Farma, Dipro y Gb Pharma,</p>
--	---