



Introducción

EVD LIDER NACIONAL DE OPERACIONES TIPTI 2021 OPERACIONES / LIDER NACIONAL DE OPERACIONES



Los resultados presentados en este reporte se basan en las respuestas de las evaluaciones que se le han realizado al usuario sus distintos evaluadores desde el **2021-08-31 05:17:10** hasta el **2021-09-09 06:25:18**



Datos Personales



EVD LIDER NACIONAL DE OPERACIONES TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

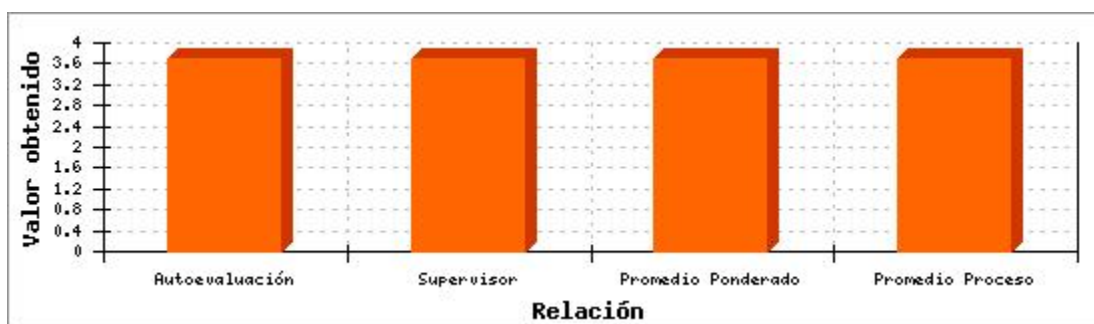
No. Identificación :	1716823941
Nombres :	ALEJANDRO DAVID
Apellidos :	PAREDES FEIJOO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUITO
Departamento :	OPERACIONES
Cargo :	LIDER NACIONAL DE OPERACIONES
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	RAFAEL LUQUE CERVANTES
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

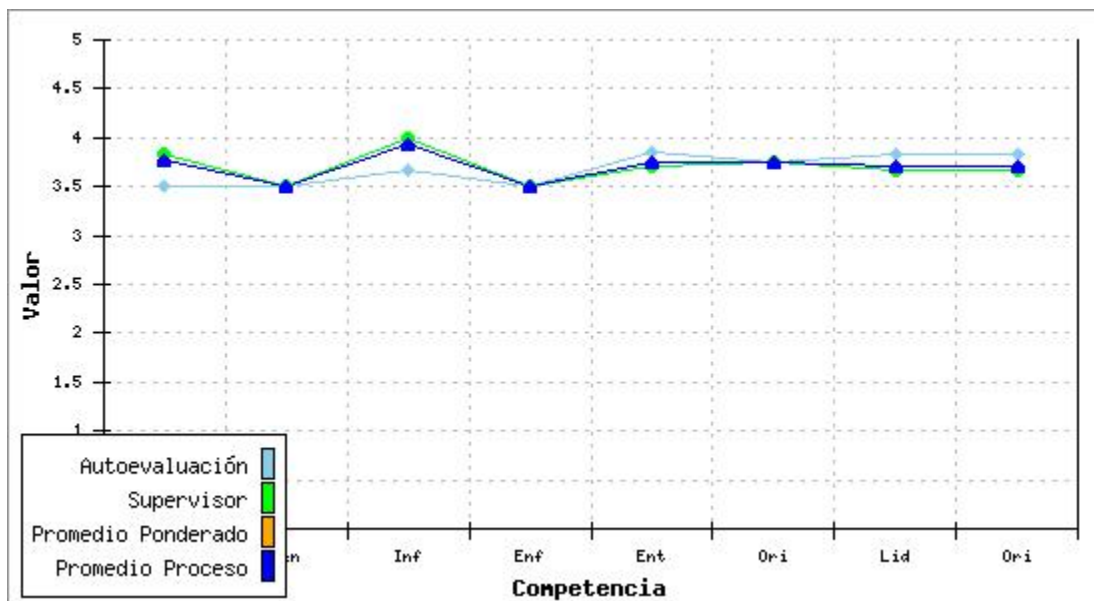
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Supervisor	80.00%	1	1

EVD LIDER NACIONAL DE OPERACIONES TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.68
Supervisor	3.70
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70

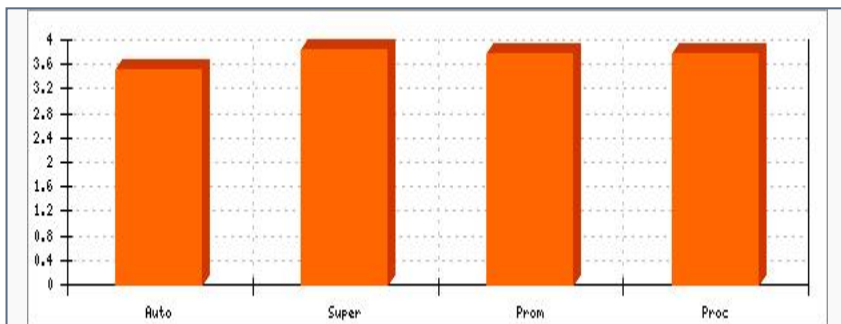


Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Capacidad de análisis basado en datos	3.50	3.83	3.77	3.77
2 Pensamiento estratégico	3.50	3.50	3.50	3.50
3 Influencia y colaboración	3.67	4.00	3.93	3.93
4 Enfoque en el cliente	3.50	3.50	3.50	3.50
5 Entendimiento del negocio	3.86	3.71	3.74	3.74
6 Orientación a la excelencia	3.75	3.75	3.75	3.75
7 Liderar a través del cambio	3.83	3.67	3.70	3.70
8 Orientación a resultados	3.83	3.67	3.70	3.70



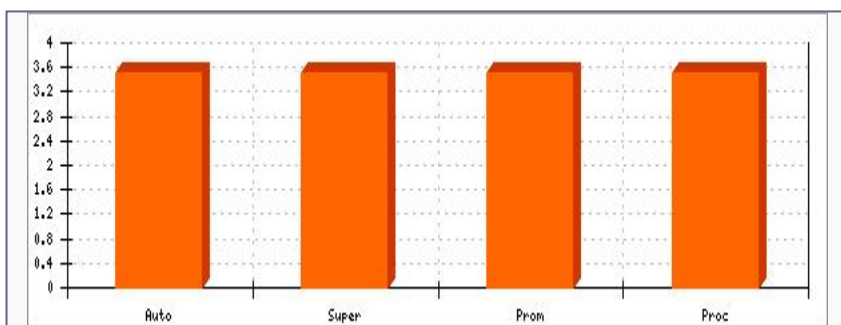
Capacidad de análisis basado en datos (3.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Supervisor	3.83
Promedio Ponderado	3.77
Promedio Proceso	3.77



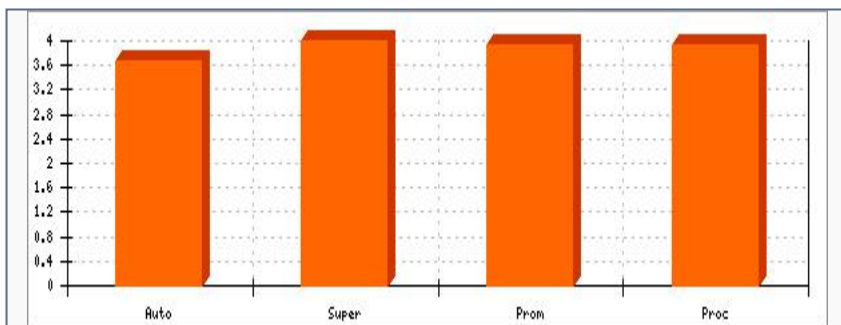
Pensamiento estratégico (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



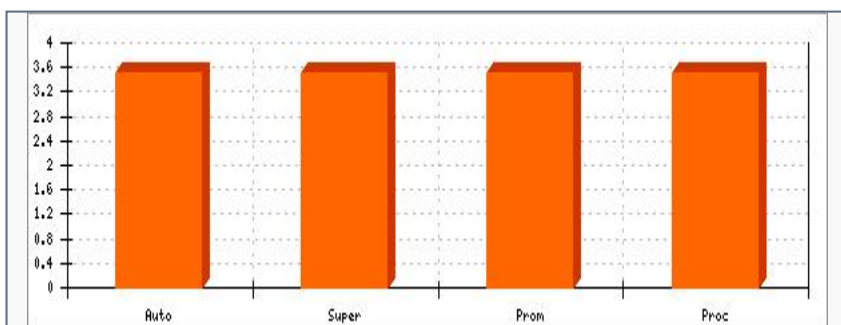
Influencia y colaboración (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.93



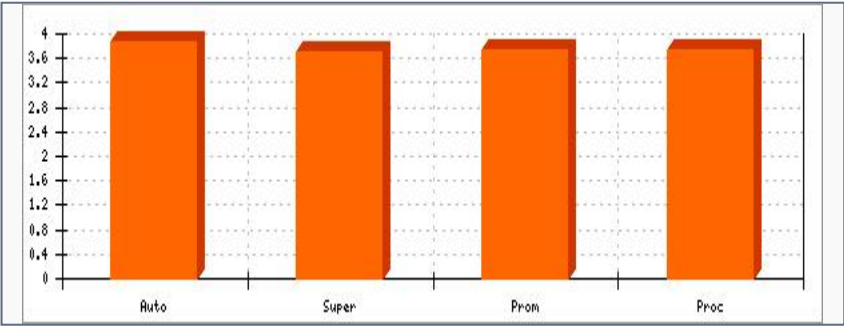
Enfoque en el cliente (3.50)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.50
Promedio Proceso	3.50



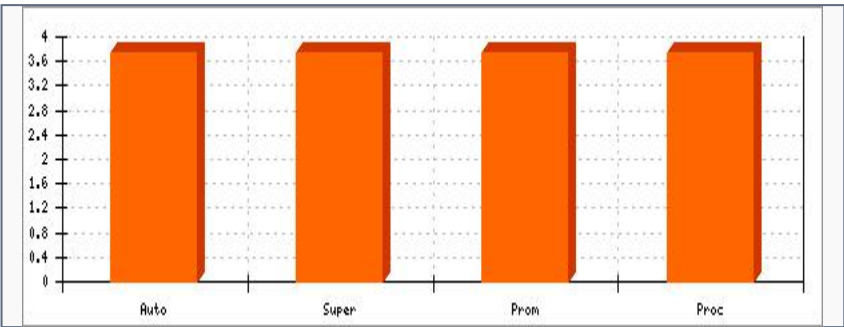
Entendimiento del negocio (3.74)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.86
Supervisor	3.71
Promedio Ponderado	3.74
Promedio Proceso	3.74



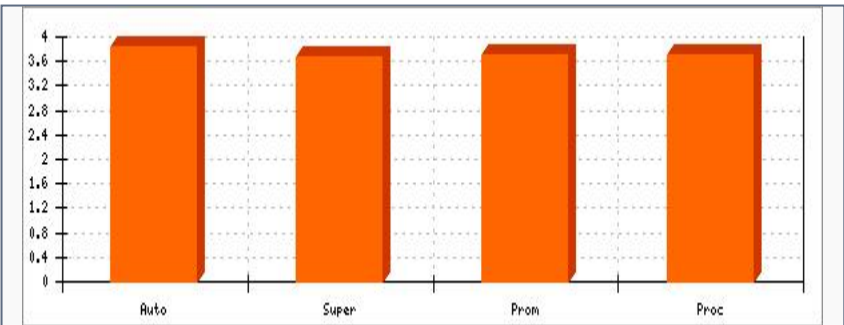
Orientación a la excelencia (3.75)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.75
Promedio Proceso	3.75



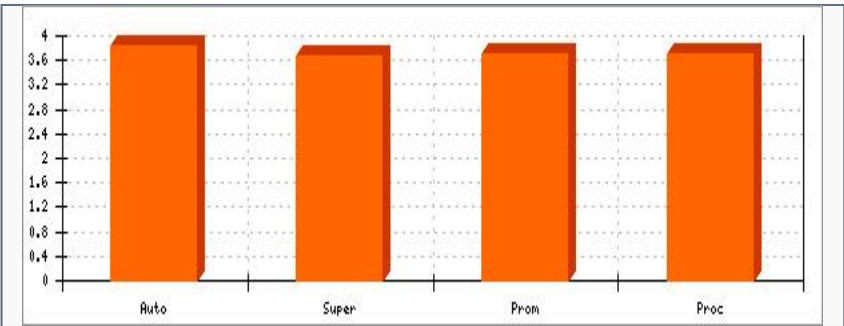
Liderar a través del cambio (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



Orientación a resultados (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.70



Capacidad de análisis basado en datos

1.- Resuelve problemas complejos desagregando la información en partes. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



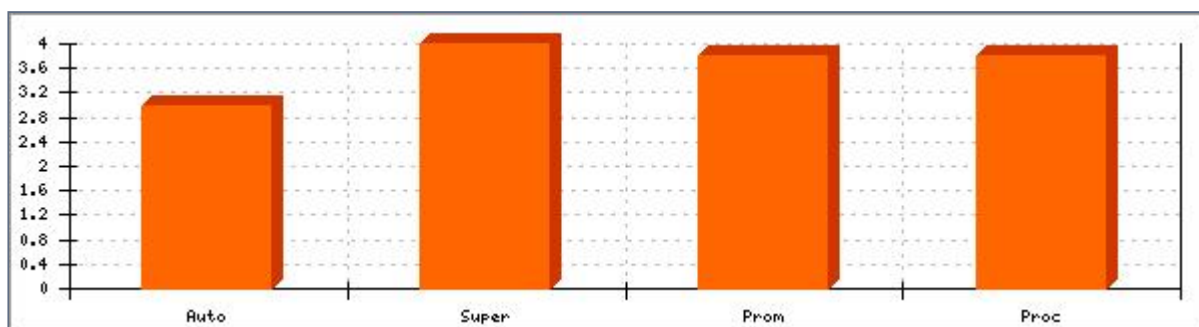
2.- Utiliza información de diferentes fuentes para identificar patrones, tendencias y posibles soluciones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



3.- Analiza los pros y los contras de todas las opciones. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



4.- Toma decisiones grupales basadas en argumentos racionales y equilibrados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



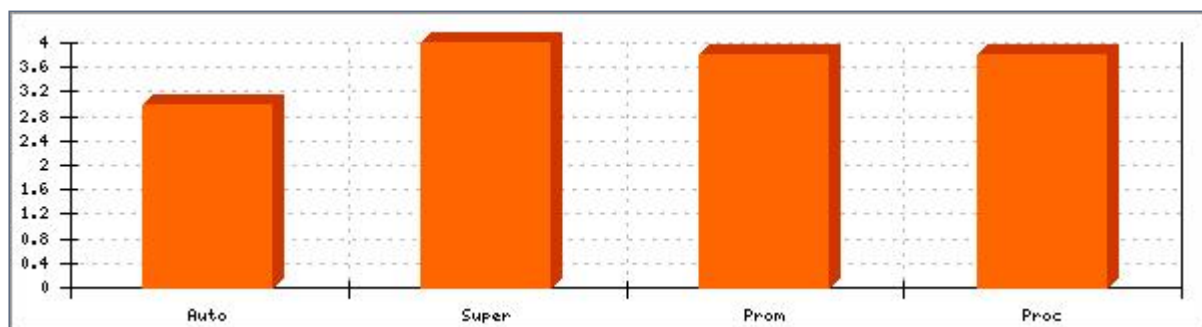
5.- Muestra un equilibrio entre su juicio personal y hechos racionales para la toma de decisiones. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



6.- Desarrolla sistemas eficaces de información y seguimiento. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



Pensamiento estratégico

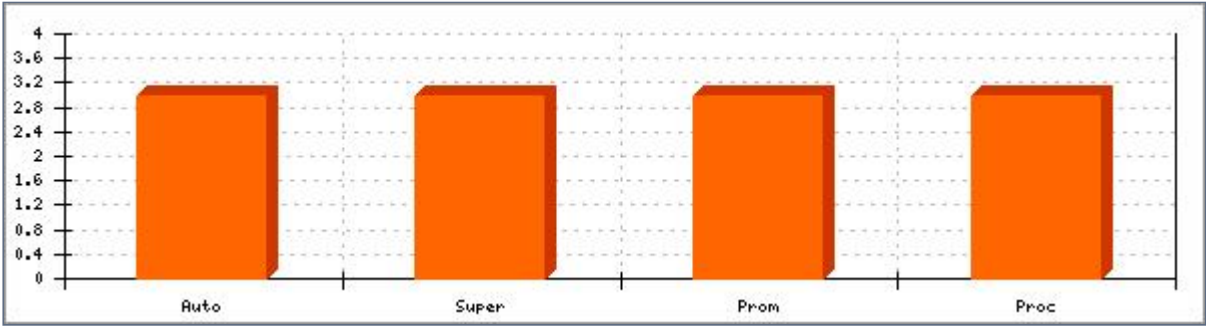
7.- Gestiona el enfoque comercial sobre la demanda, convirtiendo el interes de todos los clientes en compras (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



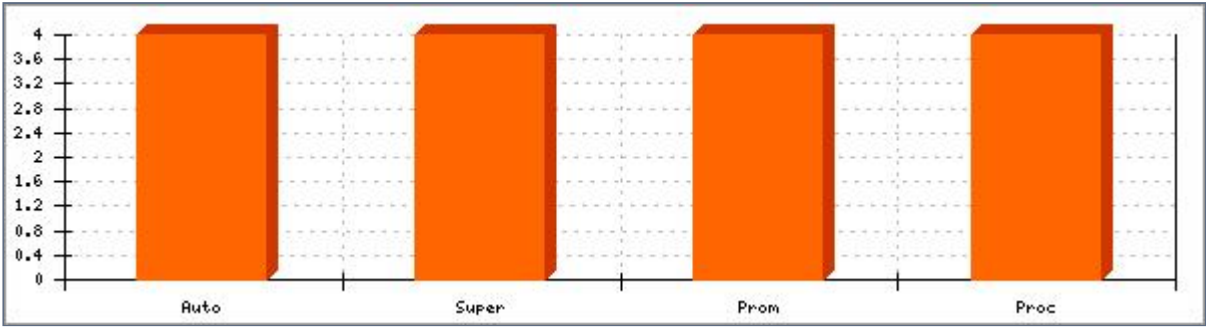
8.- Determina la estrategia del portafolio de productos y servicios, creando nuevos productos (servicios), sin perder el foco en la estrategia central del negocio. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



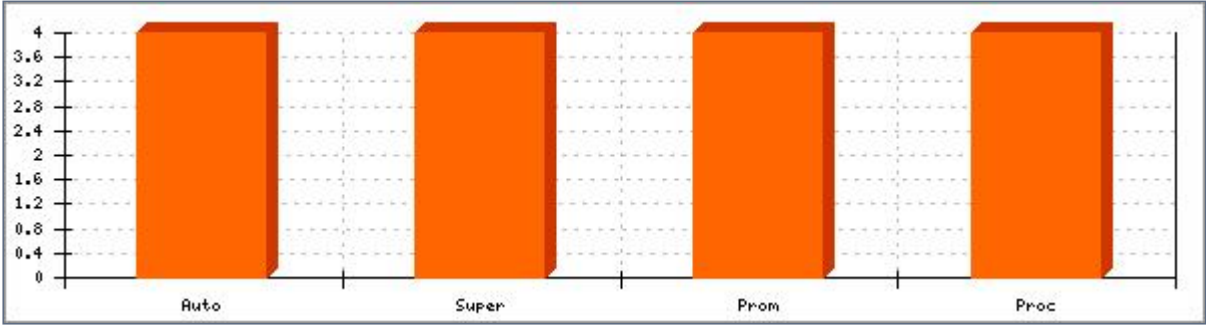
9.- Crea un plan a largo plazo para los diferentes servicios ofrecidos y para los productos y marcas de las tiendas afiliadas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



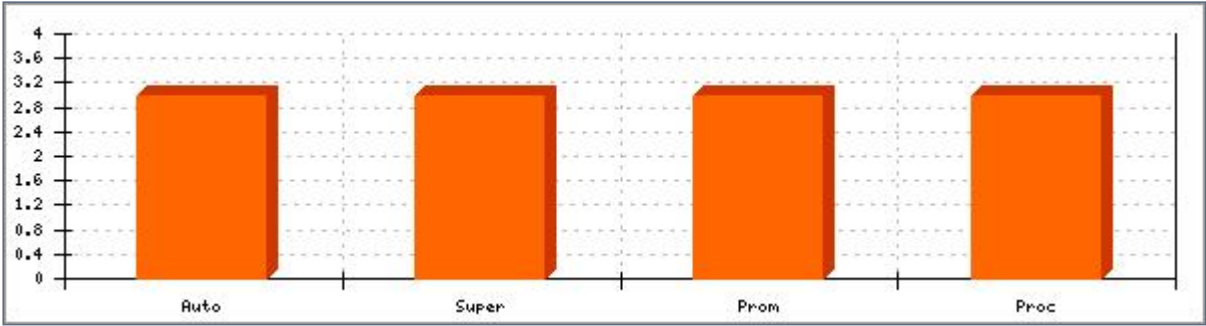
10.- Comprende los objetivos y estrategias de la empresa, asegurando una ejecución creativa e impecable de los mismos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



11.- Desarrolla estrategias de investigación para lograr conocimiento sobre factores externos como la competencia o cuestiones políticas que puedan desviar la atención de los clientes. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



12.- Domina el conocimiento de los comportamientos de los clientes para crear estrategias para el desarrollo de nuevos servicios y fortalecer el negocio principal. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



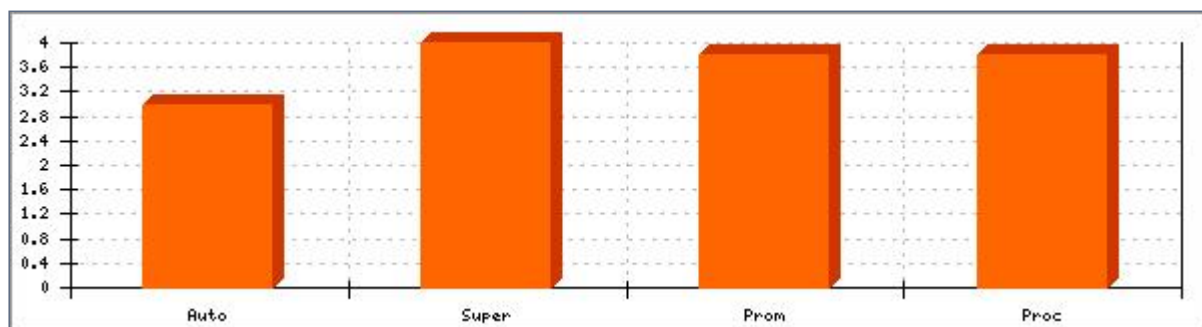
13.- Descubre posibles nuevos asociados minoristas en función de la perspectiva de los clientes. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



14.- Conoce las fortalezas y las crecientes oportunidades de TIPTI frente a la competencia (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



Influencia y colaboración

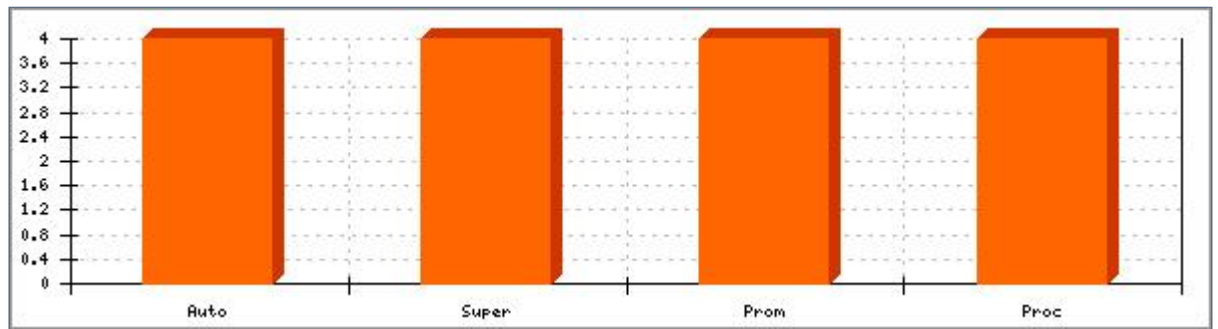
15.- Tiene claras las necesidades de la empresa y trabaja para resolverlas construyendo un caso convincente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



16.- Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



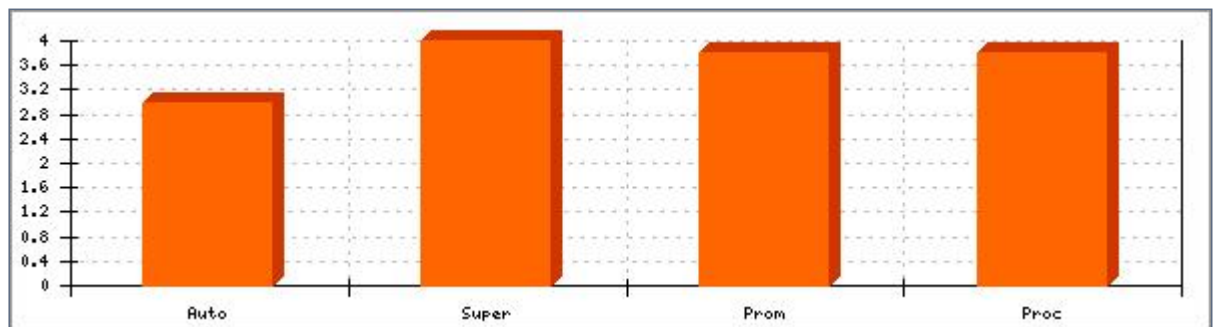
17.- Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



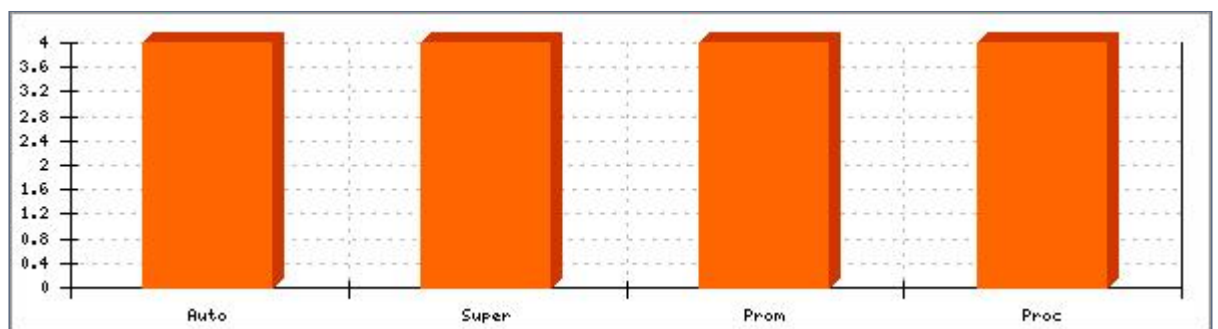
18.- Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



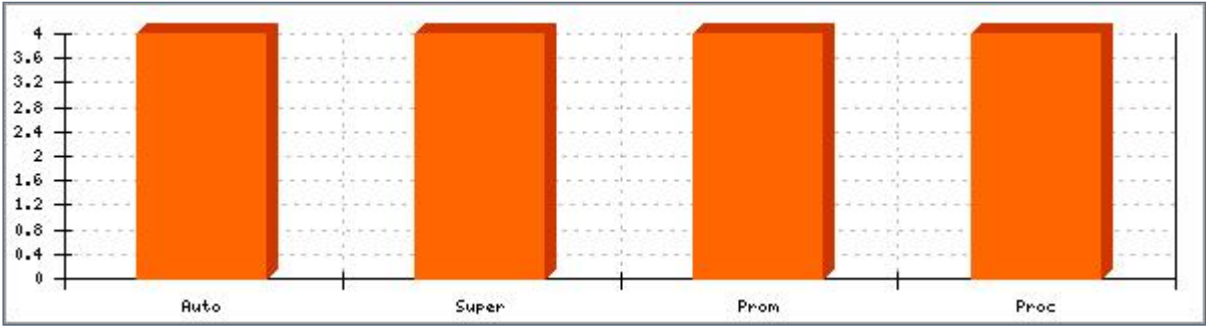
19.- Muestra cómo lograr una solución beneficiosa para todos (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



20.- Está listo para trabajar en temas importantes. (4.00)

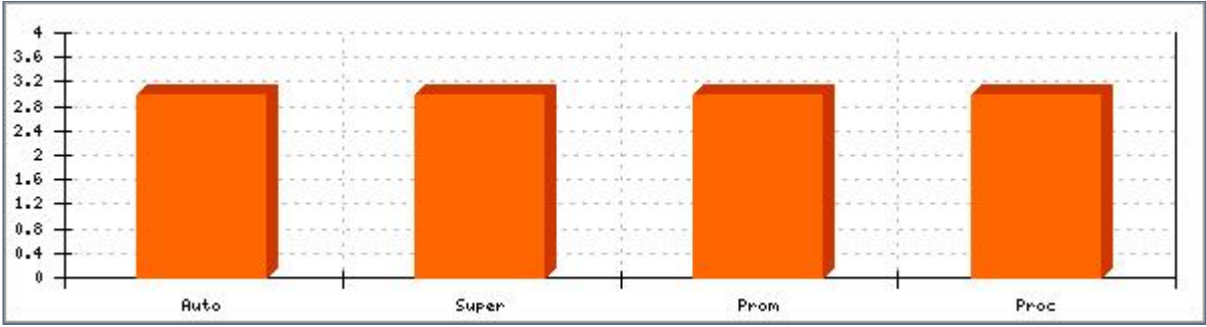
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Enfoque en el cliente

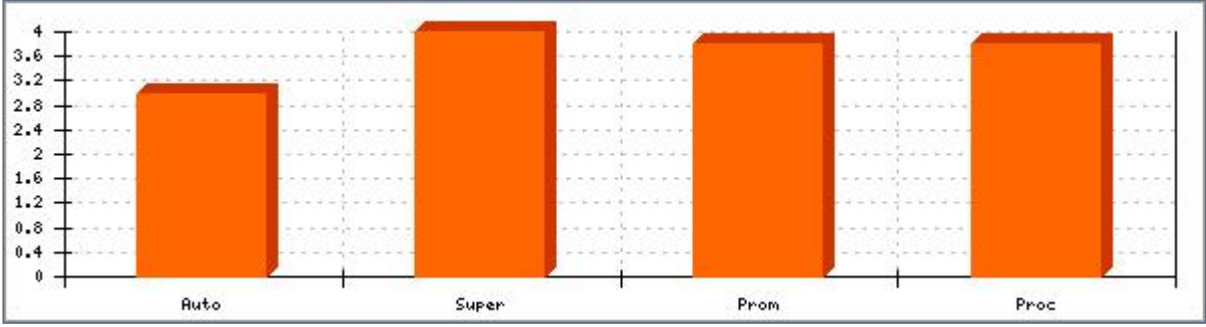
21.- Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



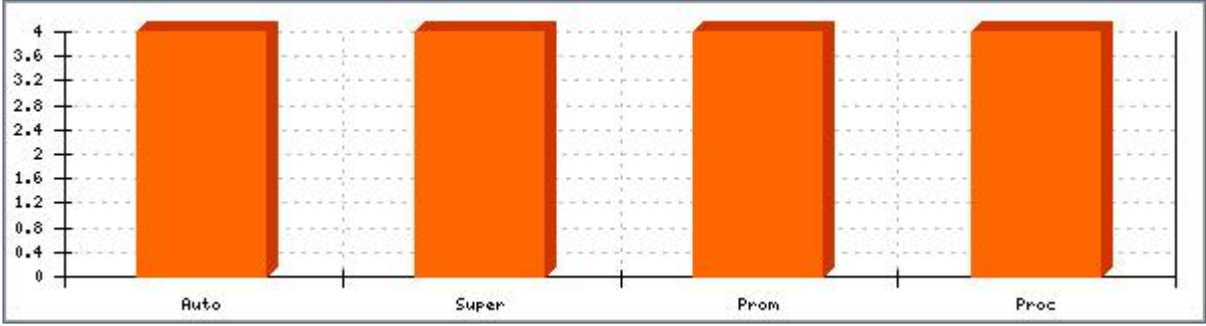
22.- Conoce los comportamientos de los clientes y puede anticiparse a las necesidades de los clientes. Tiene una amplia capacidad para aprender cómo los clientes toman sus decisiones. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



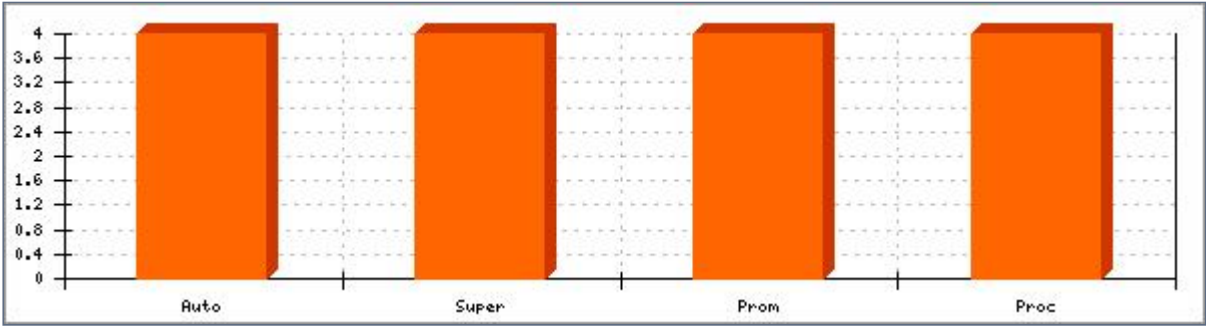
23.- Encuentra nuevas formas de aumentar la satisfacción de los clientes mediante el uso de datos de compra para crear nuevos productos u ofertas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



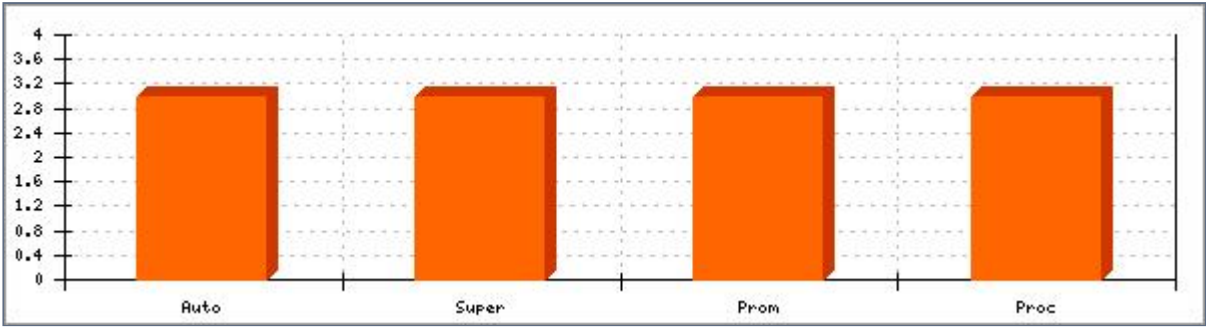
24.- Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



25.- Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



26.- Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes. (3.20)

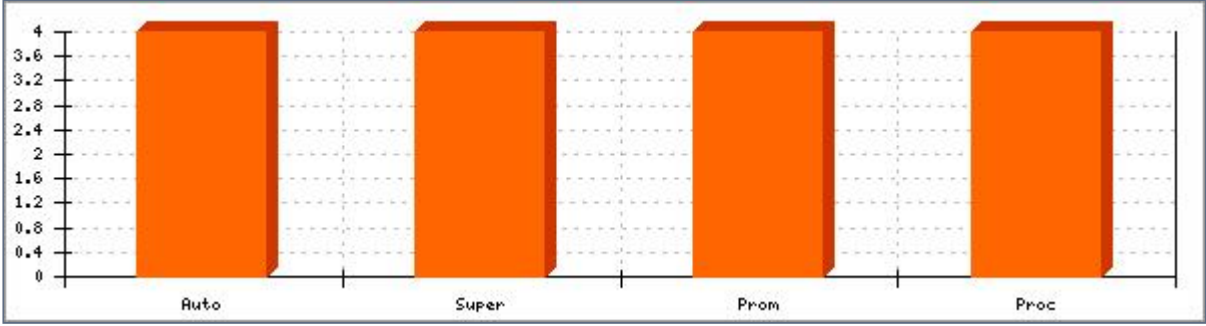
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



Entendimiento del negocio

27.- Comprende las prioridades de los clientes y socios asociados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



28.- Reconoce los problemas clave que afectan a la empresa, incluida la implicación de los mismos en el negocio, los clientes y las tiendas afiliadas de TIPTI. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



29.- Argumenta el punto de vista basado en información sólida y probada. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



30.- Asume riesgos financieros y estratégicos prudentes para gestionar la innovación (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



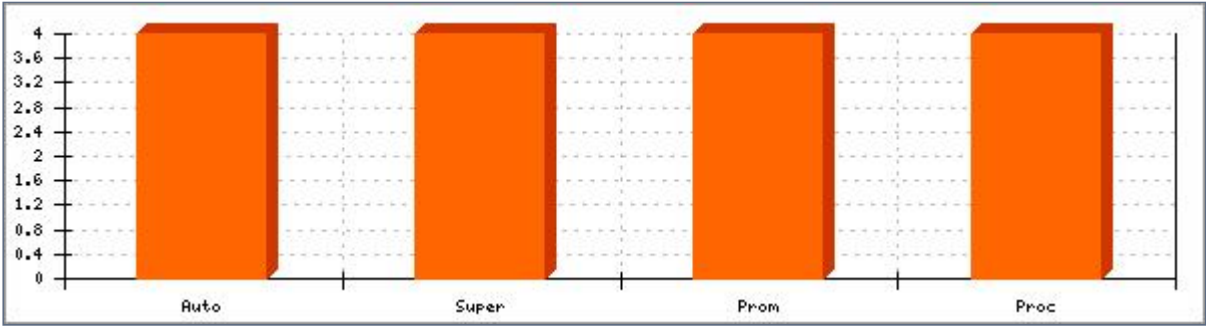
31.- Desarrolla ideas creativas para aumentar el alcance y la rentabilidad del negocio. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



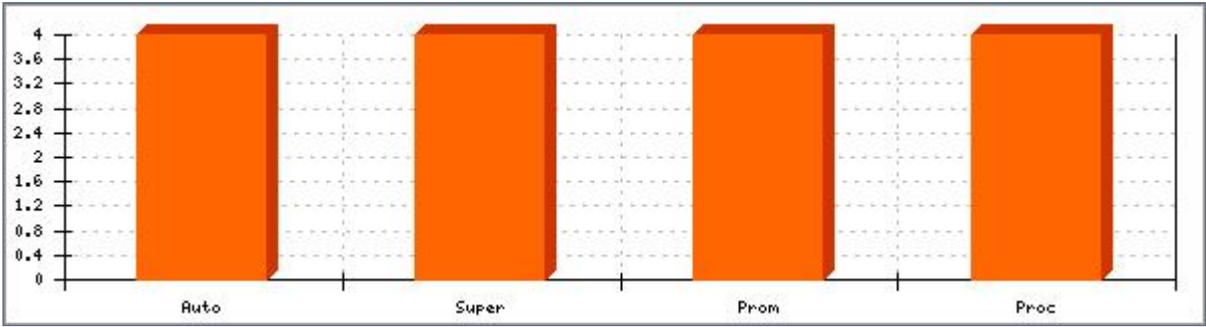
32.- Es consciente de cómo afectan los precios a nuestros clientes, utilizando formas creativas y estratégicas para aumentar la distribución/compra. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



33.- Mantiene una perspectiva comercial y de rentabilidad al desarrollar nuevas alianzas y promociones. (4.00)

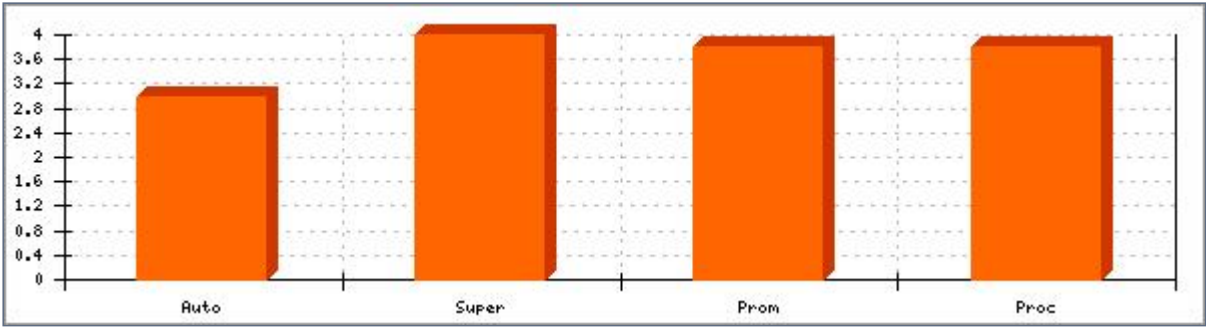
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Orientación a la excelencia

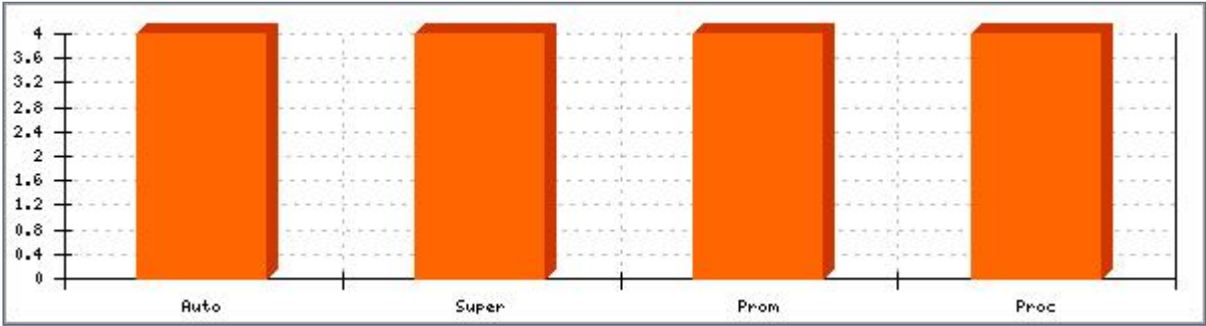
34.- Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



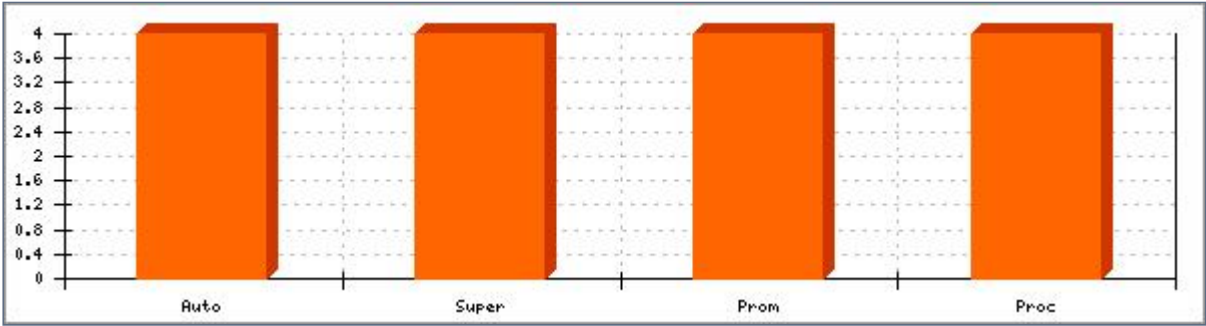
35.- Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



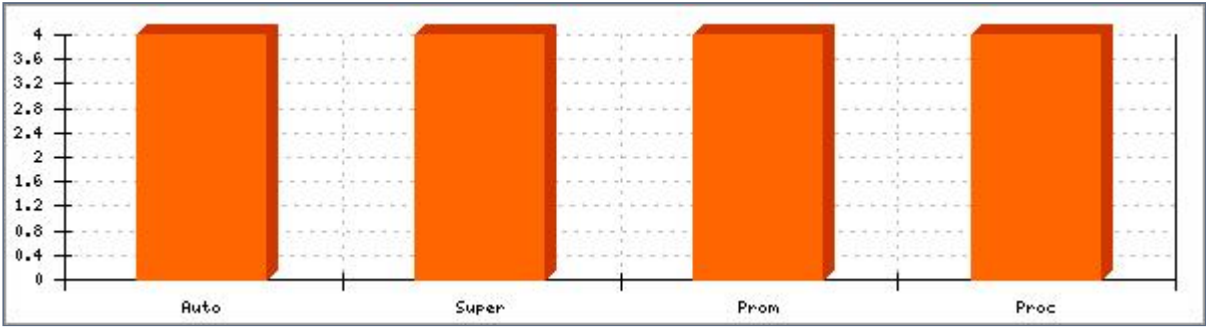
36.- Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



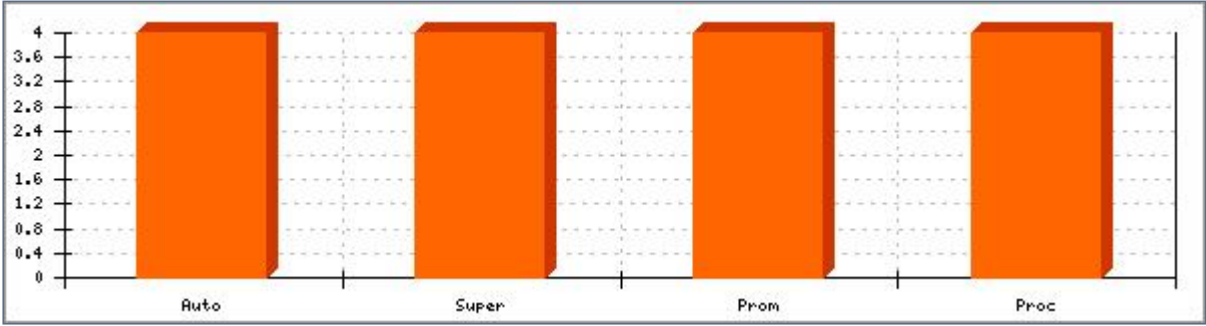
37.- Comprende los costos y el tiempo necesarios para cumplir con los plazos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



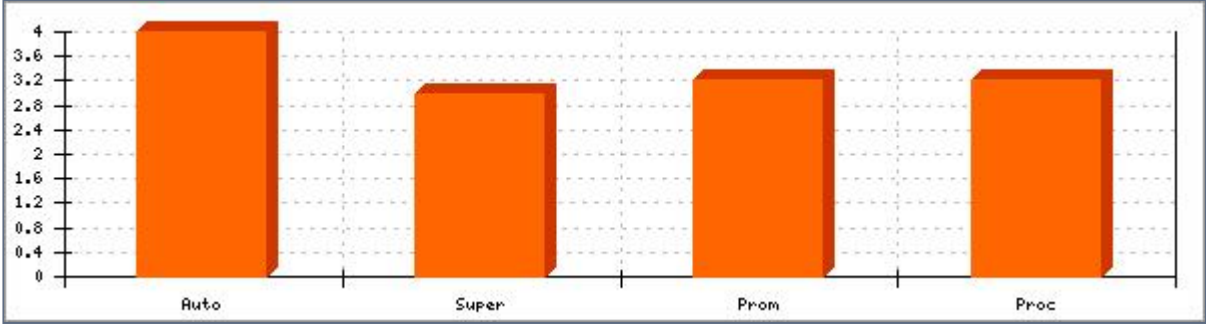
38.- Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



39.- Negocia cronogramas con otras áreas. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



40.- Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



41.- Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



Liderar a través del cambio

42.- Ayuda a otros compañeros de equipo a lograr la innovación y el cambio estableciendo metas a corto plazo, prioridades enfocadas y proporcione las razones basadas en datos para los cambios realizados. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



43.- Se involucra con compañeros de equipo de la misma área, y con otros colaboradores de todo el entorno de la empresa para crear un proceso fácil de adaptación para todos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



44.- Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



45.- Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



46.- Intenta minimizar los obstáculos mediante el cambio. Aclara la dirección de los cambios realizados y ayuda a otros a gestionarlos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



47.- Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente (3.20)

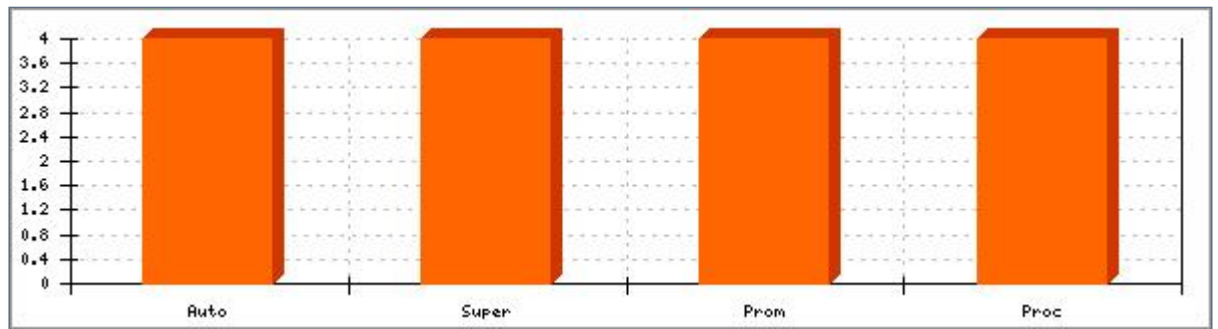
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



Orientación a resultados

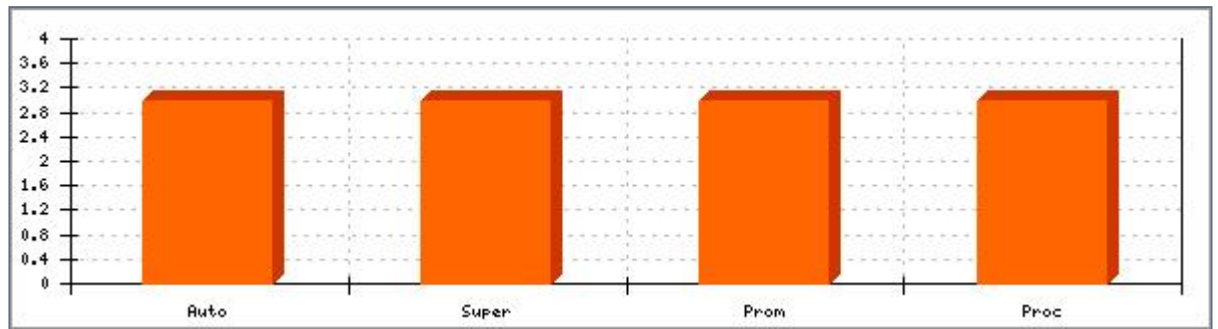
48.- Demuestra mucha energía para lograr metas desafiantes (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



49.- Hace demandas desafiantes (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



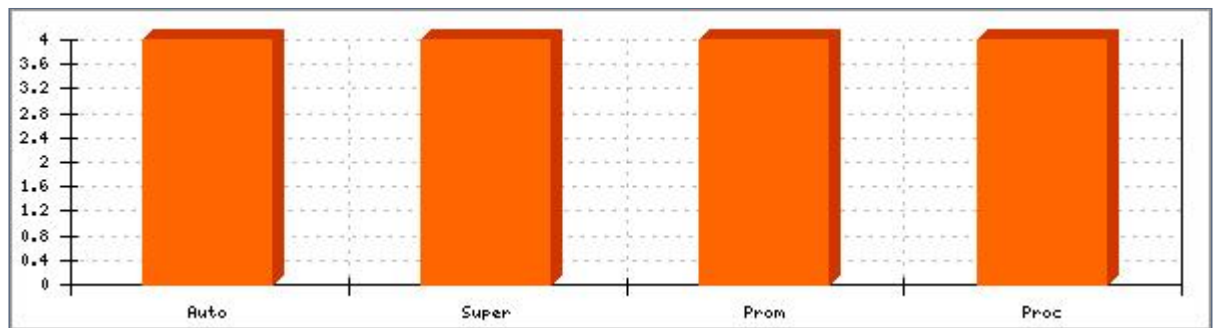
50.- Ejecuta cada tarea con rapidez y calidad (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



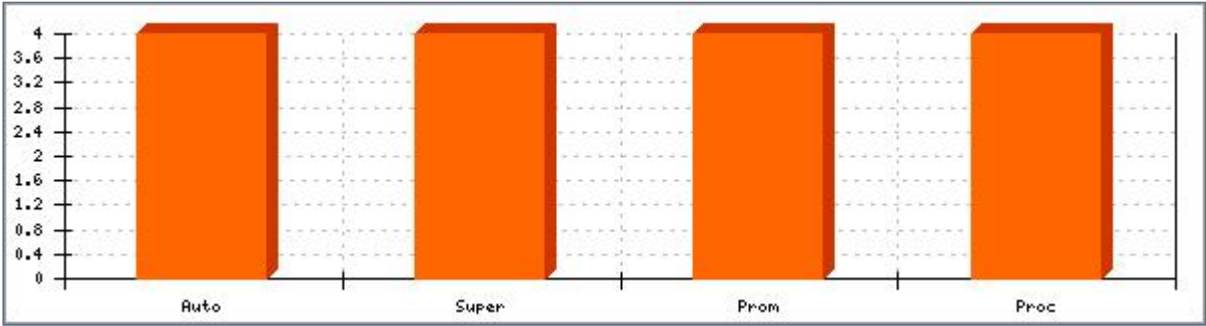
51.- Simplifica los sistemas y procesos para evitar trabajos burocráticos innecesarios (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



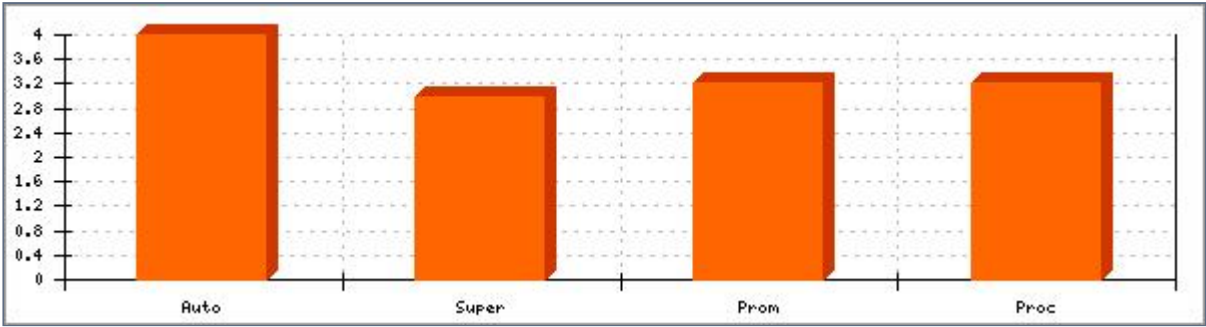
52.- Supera las barreras para alcanzar las metas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



53.- Hace un seguimiento de cada miembro del equipo del proyecto para obtener excelentes resultados. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



EVD LIDER NACIONAL DE OPERACIONES TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Capacidad de análisis basado en datos

Recopila información de manera eficiente. Aplicar soluciones lógicas a los problemas y tomar decisiones basadas en la racionalidad. Utiliza datos para respaldar las recomendaciones y enfrenta riesgos al predecir costos y beneficios.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Supervisor	3.83	0.33

Pensamiento estratégico

Desarrollar estrategias y tener respuestas proactivas ante los comportamientos y tendencias de los clientes. Gestionar las amenazas competitivas y los problemas de la marca en oportunidades.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Supervisor	3.50	0.00

Influencia y colaboración

Desarrolla un entorno de colaboración que busca soluciones beneficiosas y persiste en resolver problemas importantes.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Supervisor	4.00	0.33

Enfoque en el cliente

Colocar al cliente como el corazón de todo. Dispuesto a tomar acciones para incrementar la satisfacción de los clientes, entendiendo los comportamientos del cliente y buscando el crecimiento de una marca.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Supervisor	3.50	0.00

Entendimiento del negocio

Comprender el entorno empresarial y cómo cada acción afecta la rentabilidad del negocio. Tener un amplio conocimiento sobre cómo funciona el negocio principal y los actores involucrados en él, como; los clientes y los socios minoristas asociados.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.86	--
Supervisor	3.71	-0.15

Orientación a la excelencia

Domina cada detalle para entregar excelentes resultados a tiempo y dentro del presupuesto de la empresa.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.75	--
Supervisor	3.75	0.00

Liderar a traves del cambio

Alentar a otros a encontrar nuevas oportunidades en diferentes perspectivas para enfrentar diferentes problemas y oportunidades. Es responsable de la implementación y aceptación de la innovación en un lugar de trabajo.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.83	--
Supervisor	3.67	-0.16

Orientación a resultados

Alcanzar resultados con eficiencia y excelencia. Elimina el trabajo innecesario y agrega valor a la empresa al motivar a otros a orientarse hacia los objetivos. Busca siempre lograr todos los objetivos y metas, entregando excelentes resultados.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.83	--
Supervisor	3.67	-0.16

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Influencia y colaboración) Tiene claras las necesidades de la empresa y trabaja para resolverlas construyendo un caso convincente.	100.00%
(Influencia y colaboración) Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas.	100.00%
(Influencia y colaboración) Muestra cómo lograr una solución beneficiosa para todos	100.00%
(Influencia y colaboración) Está listo para trabajar en temas importantes.	100.00%
(Enfoque en el cliente) Encuentra nuevas formas de aumentar la satisfacción de los clientes mediante el uso de datos de compra para crear nuevos productos u ofertas.	100.00%
(Enfoque en el cliente) Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Comprende las prioridades de los clientes y socios asociados.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Reconoce los problemas clave que afectan a la empresa, incluida la implicación de los mismos en el negocio, los clientes y las tiendas afiliadas de TIPTI.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Argumenta el punto de vista basado en información sólida y probada.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Es consciente de cómo afectan los precios a nuestros clientes, utilizando formas creativas y estratégicas para aumentar la distribución/compra.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Mantiene una perspectiva comercial y de rentabilidad al desarrollar nuevas alianzas y promociones.	100.00%
(Orientación a la excelencia) Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción.	100.00%
(Orientación a la excelencia) Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente.	100.00%
(Orientación a la excelencia) Comprende los costos y el tiempo necesarios para cumplir con los plazos.	100.00%
(Orientación a la excelencia) Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente.	100.00%
(Liderar a través del cambio) Se involucra con compañeros de equipo de la misma área, y con otros colaboradores de todo el entorno de la empresa para crear un proceso fácil de adaptación para todos.	100.00%
(Liderar a través del cambio) Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas.	100.00%
(Liderar a través del cambio) Intenta minimizar los obstáculos mediante el cambio. Aclara la dirección de los cambios realizados y ayuda a otros a gestionarlos.	100.00%
(Orientación a resultados) Demuestra mucha energía para lograr metas desafiantes	100.00%
(Orientación a resultados) Ejecuta cada tarea con rapidez y calidad	100.00%
(Orientación a resultados) Simplifica los sistemas y procesos para evitar trabajos burocráticos innecesarios	100.00%
(Orientación a resultados) Supera las barreras para alcanzar las metas.	100.00%
(Capacidad de análisis basado en datos) Resuelve problemas complejos desagregando la información en partes.	100.00%
(Capacidad de análisis basado en datos) Utiliza información de diferentes fuentes para identificar patrones, tendencias y posibles soluciones.	100.00%
(Capacidad de análisis basado en datos) Toma decisiones grupales basadas en argumentos racionales y equilibrados.	100.00%
(Pensamiento estratégico) Crea un plan a largo plazo para los diferentes servicios ofrecidos y para los productos y marcas de las tiendas afiliadas.	100.00%
(Pensamiento estratégico) Comprende los objetivos y estrategias de la empresa, asegurando una ejecución creativa e impecable de los mismos.	100.00%
(Pensamiento estratégico) Domina el conocimiento de los comportamientos de los clientes para crear estrategias para el desarrollo de nuevos servicios y fortalecer el negocio principal.	100.00%
(Pensamiento estratégico) Conoce las fortalezas y las crecientes oportunidades de TIPTI frente a la competencia	93.33%
(Influencia y colaboración) Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás.	93.33%

(Influencia y colaboración)	Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos.	93.33%
(Enfoque en el cliente)	Conoce los comportamientos de los clientes y puede anticiparse a las necesidades de los clientes. Tiene una amplia capacidad para aprender cómo los clientes toman sus decisiones.	93.33%
(Orientación a la excelencia)	Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto.	93.33%
(Orientación a la excelencia)	Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos.	93.33%
(Liderar a través del cambio)	Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa.	93.33%
(Capacidad de análisis basado en datos)	Analiza los pros y los contras de todas las opciones.	93.33%
(Capacidad de análisis basado en datos)	Desarrolla sistemas eficaces de información y seguimiento.	93.33%
(Enfoque en el cliente)	Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes.	73.33%
(Entendimiento del negocio)	Desarrolla ideas creativas para aumentar el alcance y la rentabilidad del negocio.	73.33%
(Orientación a la excelencia)	Negocia cronogramas con otras áreas.	73.33%
(Orientación a la excelencia)	Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos	73.33%
(Liderar a través del cambio)	Ayuda a otros compañeros de equipo a lograr la innovación y el cambio estableciendo metas a corto plazo, prioridades enfocadas y proporcione las razones basadas en datos para los cambios realizados.	73.33%
(Liderar a través del cambio)	Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente	73.33%
(Orientación a resultados)	Hace un seguimiento de cada miembro del equipo del proyecto para obtener excelentes resultados.	73.33%
(Pensamiento estratégico)	Descubre posibles nuevos asociados minoristas en función de la perspectiva de los clientes.	73.33%
(Enfoque en el cliente)	Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado.	66.67%
(Enfoque en el cliente)	Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación.	66.67%
(Entendimiento del negocio)	Asume riesgos financieros y estratégicos prudentes para gestionar la innovación	66.67%
(Orientación a resultados)	Hace demandas desafiantes	66.67%
(Capacidad de análisis basado en datos)	Muestra un equilibrio entre su juicio personal y hechos racionales para la toma de decisiones.	66.67%
(Pensamiento estratégico)	Gestiona el enfoque comercial sobre la demanda, convirtiendo el interés de todos los clientes en compras	66.67%
(Pensamiento estratégico)	Determina la estrategia del portafolio de productos y servicios, creando nuevos productos (servicios), sin perder el foco en la estrategia central del negocio.	66.67%
(Pensamiento estratégico)	Desarrolla estrategias de investigación para lograr conocimiento sobre factores externos como la competencia o cuestiones políticas que puedan desviar la atención de los clientes.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios



EVD LIDER NACIONAL DE OPERACIONES TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVD LIDER NACIONAL DE OPERACIONES TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

