



## Introducción

### EVD PLANTILLA FULL SERVICES IN STORES SHOPPERS TIPTI 2021 OPERACIONES / FULL SERVICE



---

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 **2021-08-23 08:36:21** hasta el **2021-08-24 04:36:23**



## Datos Personales



### EVD PLANTILLA FULL SERVICES IN STORES SHOPPERS TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

|                       |                          |
|-----------------------|--------------------------|
| No. Identificación :  | 1313852889               |
| Nombres :             | XAVIER ARTURO            |
| Apellidos :           | ARGUELLO SANTOS          |
| Dirección :           |                          |
| Teléfono :            |                          |
| Celular :             |                          |
| Género :              | --                       |
| Estado Civil :        | --                       |
| Agencia :             | BAHÍA DE CARÁQUEZ        |
| Departamento :        | OPERACIONES              |
| Cargo :               | FULL SERVICE SHOPPERS    |
| Nivel Jerárquico :    | ADMINISTRATIVO           |
| Jefe Inmediato :      | ANDRES FLAVIO PEREZ POZO |
| Área de Estudio :     | GENERAL                  |
| Escolaridad :         | GENERAL                  |
| Fecha de Nacimiento : | 0000-00-00               |

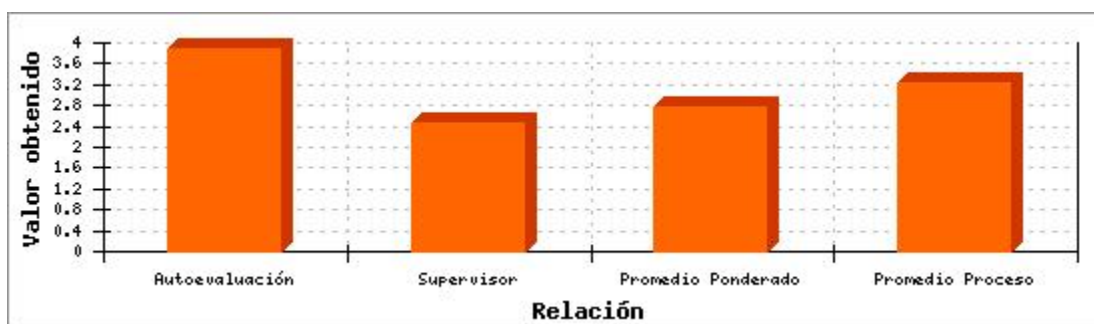
#### Peso de las Evaluaciones:

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

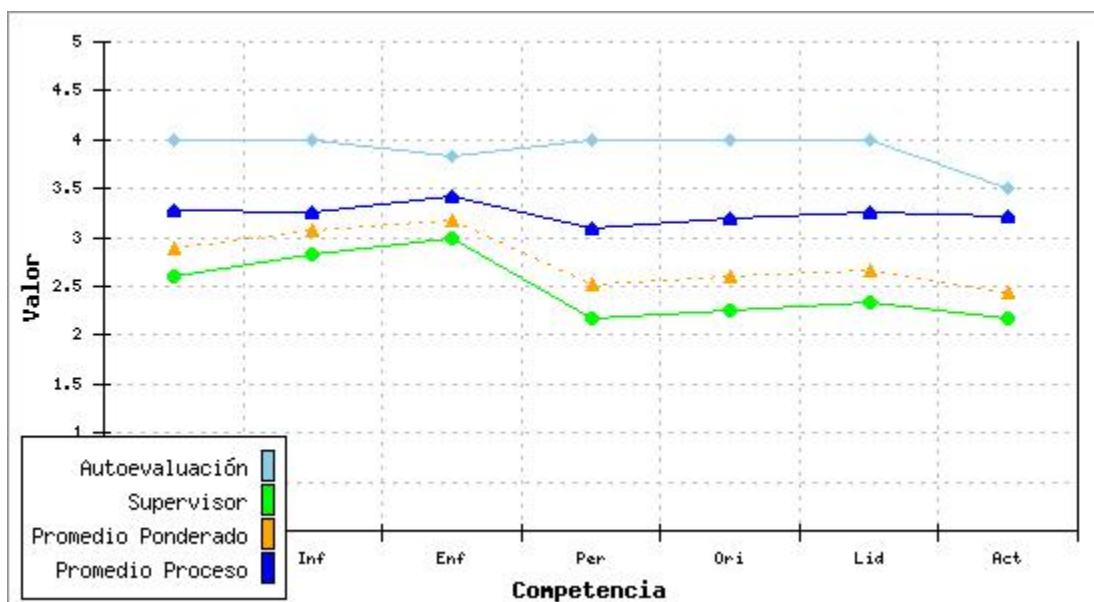
## EVD PLANTILLA FULL SERVICES IN STORES SHOPPERS TIPTI 2021

### EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

| Relación           | Valor Obtenido |
|--------------------|----------------|
| Autoevaluación     | 3.90           |
| Supervisor         | 2.48           |
| Promedio Ponderado | 2.76           |
| Promedio Proceso   | 3.25           |



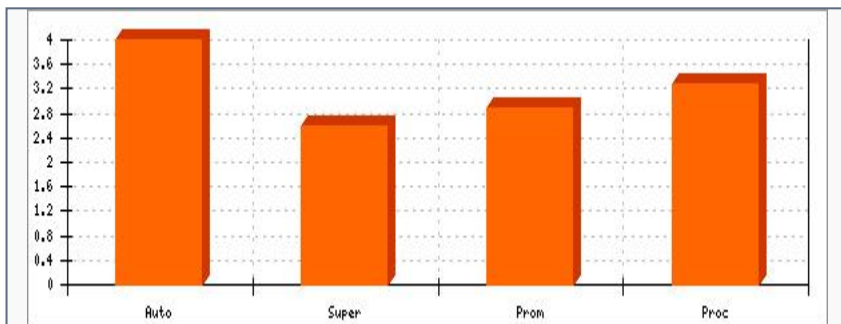
| Competencia                               | Valor Autoevaluación | Valor Supervisor | Valor Promedio Ponderado | Valor Promedio Proceso |
|-------------------------------------------|----------------------|------------------|--------------------------|------------------------|
| 1 Alta adaptabilidad                      | 4.00                 | 2.60             | 2.88                     | 3.27                   |
| 2 Influencia y colaboración               | 4.00                 | 2.83             | 3.07                     | 3.26                   |
| 3 Enfoque en el cliente                   | 3.83                 | 3.00             | 3.17                     | 3.43                   |
| 4 Perspectiva de la cadena de suministros | 4.00                 | 2.17             | 2.53                     | 3.09                   |
| 5 Orientación a la excelencia             | 4.00                 | 2.25             | 2.60                     | 3.20                   |
| 6 Liderar a través del cambio             | 4.00                 | 2.33             | 2.67                     | 3.25                   |
| 7 Activo y proactivo                      | 3.50                 | 2.17             | 2.43                     | 3.22                   |



## EVD PLANTILLA FULL SERVICES IN STORES SHOPPERS TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

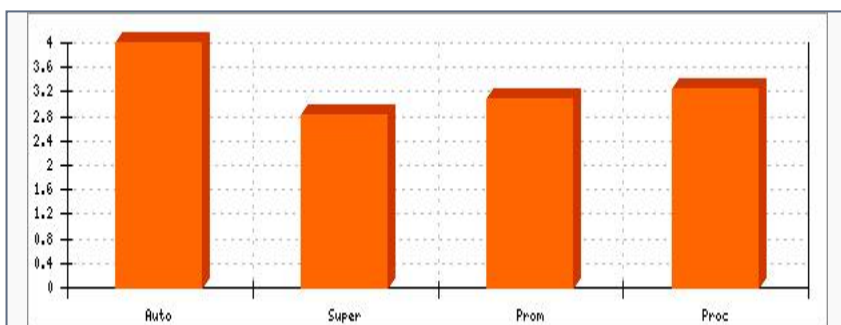
### Alta adaptabilidad (2.88)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.60  |
| Promedio Ponderado | 2.88  |
| Promedio Proceso   | 3.27  |



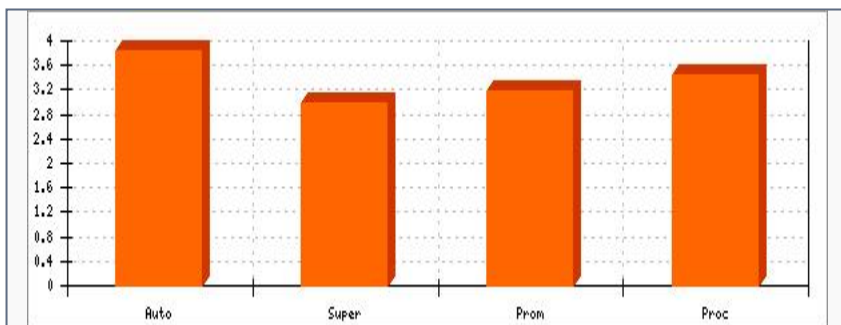
### Influencia y colaboración (3.07)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.83  |
| Promedio Ponderado | 3.07  |
| Promedio Proceso   | 3.26  |



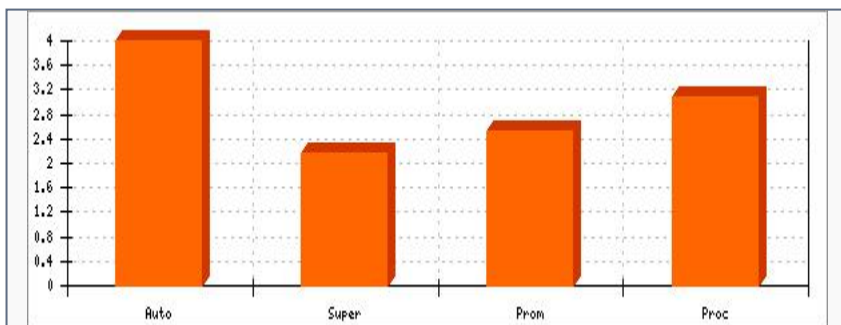
### Enfoque en el cliente (3.17)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.83  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.17  |
| Promedio Proceso   | 3.43  |



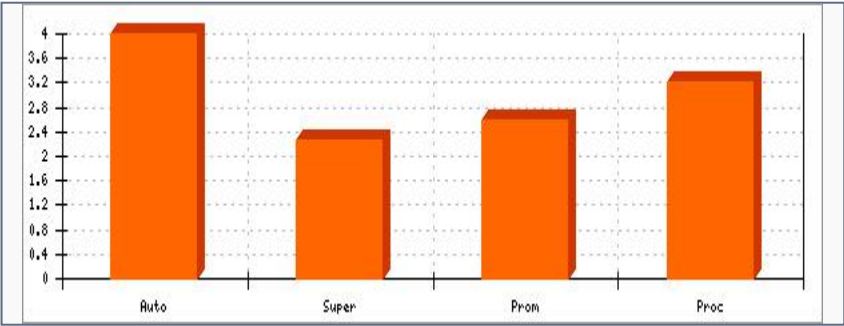
### Perspectiva de la cadena de suministros (2.53)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.17  |
| Promedio Ponderado | 2.53  |
| Promedio Proceso   | 3.09  |



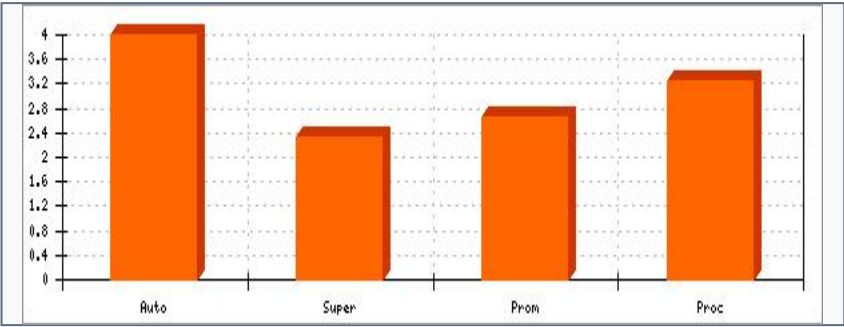
### Orientación a la excelencia (2.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.25  |
| Promedio Ponderado | 2.60  |
| Promedio Proceso   | 3.20  |



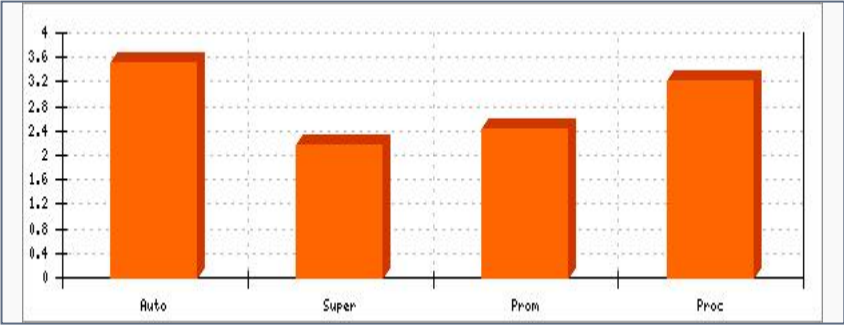
Liderar a través del cambio (2.67)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.33  |
| Promedio Ponderado | 2.67  |
| Promedio Proceso   | 3.25  |



Activo y proactivo (2.43)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.50  |
| Supervisor         | 2.17  |
| Promedio Ponderado | 2.43  |
| Promedio Proceso   | 3.22  |



### Alta adaptabilidad

1.- Se adapta rápidamente a los cambios frente a nuevas demandas y desafíos. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.39  |



2.- Enfrenta la ambigüedad correctamente y proporciona una guía clara a otros a través de estos procesos. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.23  |



3.- Capaz de tomar decisiones precisas incluso ante la incertidumbre o la complejidad. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.28  |



4.- Reconoce la necesidad de un cambio y elimina obstáculos. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.21  |



5.- Es capaz de superar la ambigüedad y adaptarse a los nuevos desafíos proporcionando una orientación analítica correcta. (2.40)

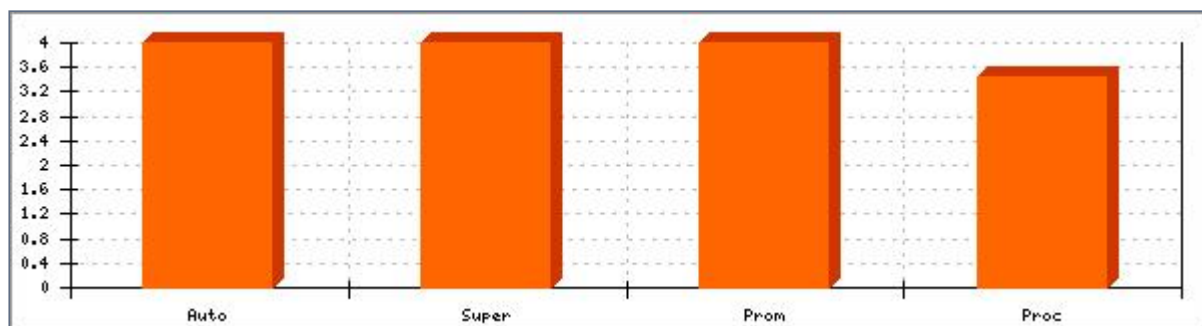
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.23  |



## Influencia y colaboración

6.- 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   | 3.45  |



7.- Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas. (3.20)

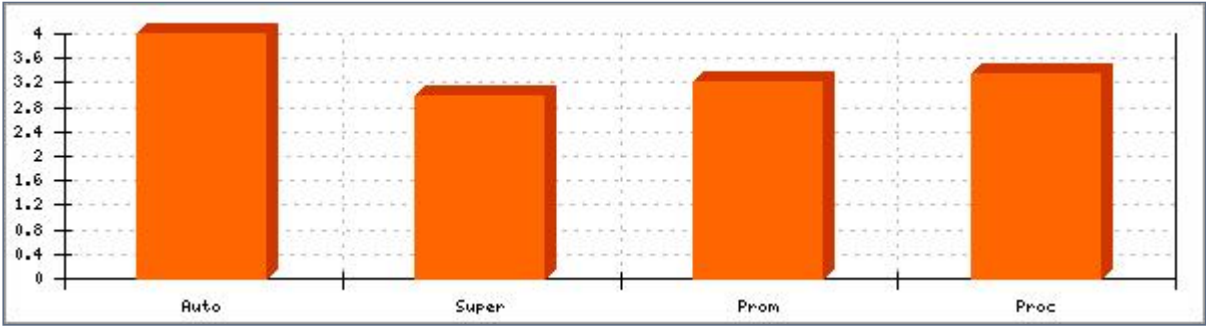
| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.19  |



8.- Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás. (3.20)

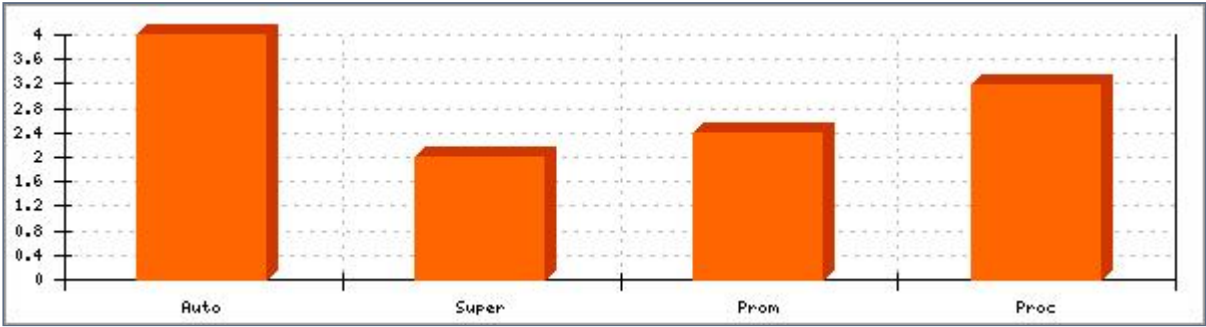


| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.35  |



9.- Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.17  |



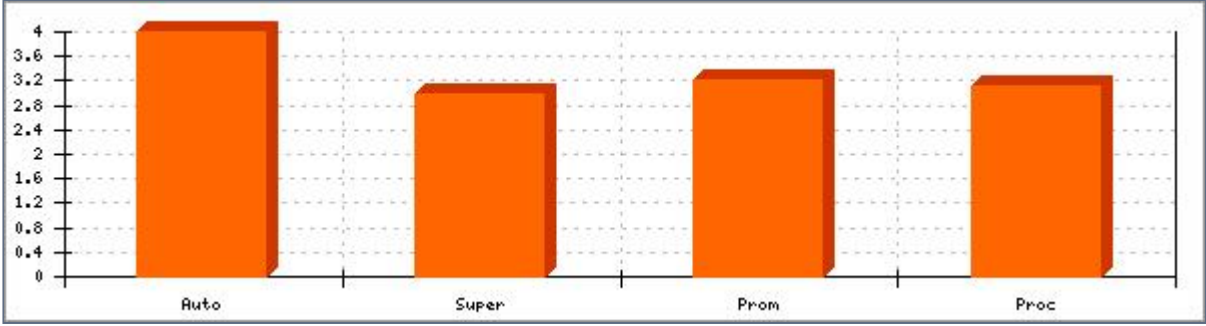
10.- Muestra cómo lograr una solución beneficiosa para todos (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.25  |



11.- Está listo para trabajar en temas importantes. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.13  |



Enfoque en el cliente

12.- Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado. (3.20)



| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.50  |



13.- 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. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.60  |



14.- Encuentra nuevas formas de aumentar la satisfacción de los clientes mediante el uso de datos de compra para crear nuevos productos u ofertas. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.43  |



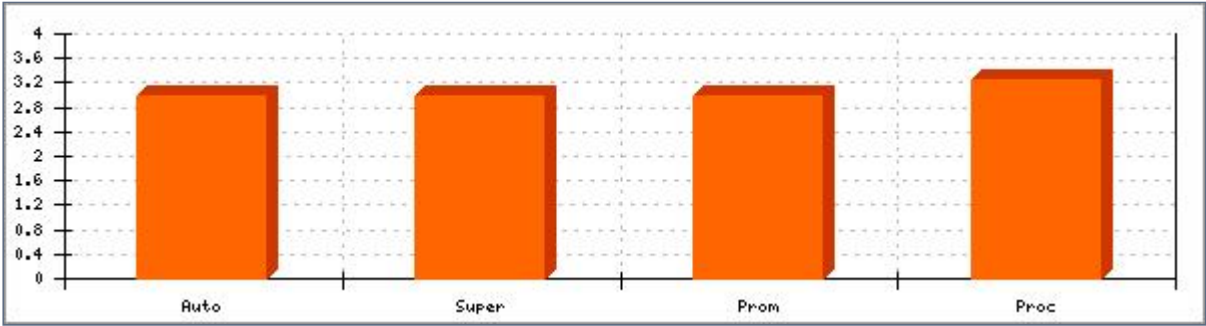
15.- Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir. (4.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 4.00  |
| Promedio Ponderado | 4.00  |
| Promedio Proceso   | 3.61  |



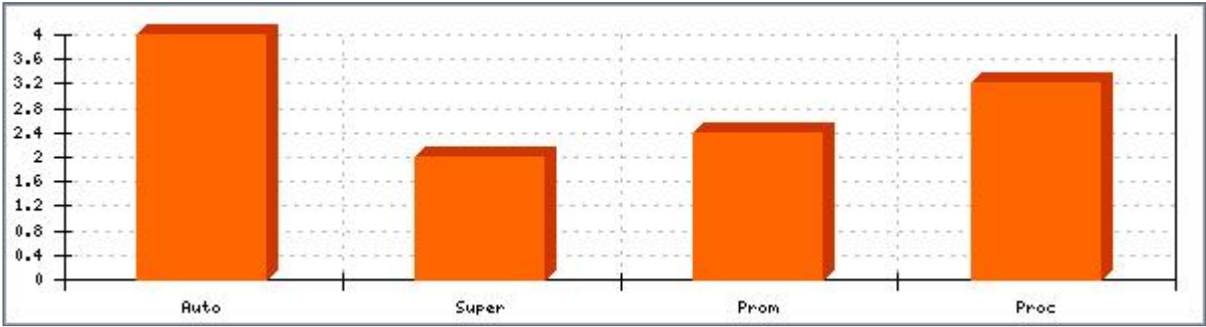
16.- Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación. (3.00)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 3.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.00  |
| Promedio Proceso   | 3.26  |



17.- Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.21  |



Perspectiva de la cadena de suministros

18.- Comprende cómo las decisiones comerciales afectan el desempeño de la cadena de suministro. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.28  |



19.- Comprende cómo las actividades de la cadena de suministro impactan en la rentabilidad empresarial. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.17  |



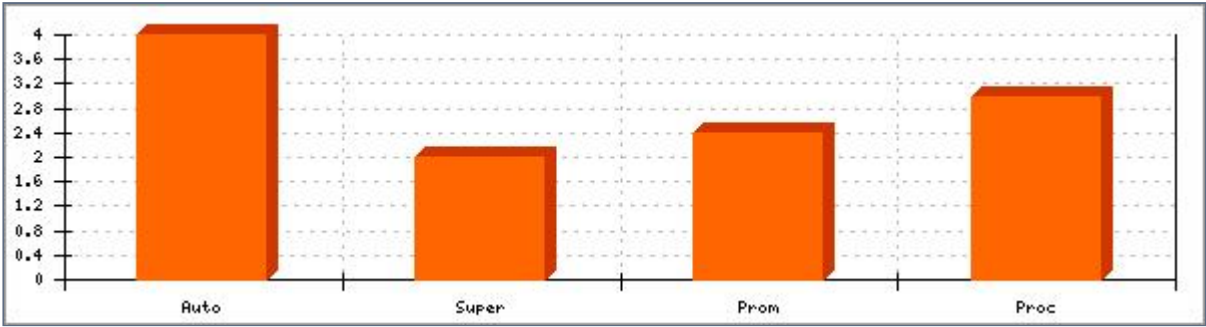
20.- Propone estrategias de mejora de márgenes. (1.60)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 1.00  |
| Promedio Ponderado | 1.60  |
| Promedio Proceso   | 2.79  |



21.- Comprende el valor de una previsión precisa para mejorar la eficiencia empresarial. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.00  |



22.- Conoce las presiones a las que se ve sometido el equipo de Shoppers y Care Team cuando se lanza una nueva estrategia (ej: promoción, nuevo asociado retail) y permite un tiempo de respuesta adecuado. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.28  |



23.- Utiliza datos de clientes para optimizar SKU (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.05  |



Orientación a la excelencia

24.- Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.23  |



25.- Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.38  |



26.- Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.30  |



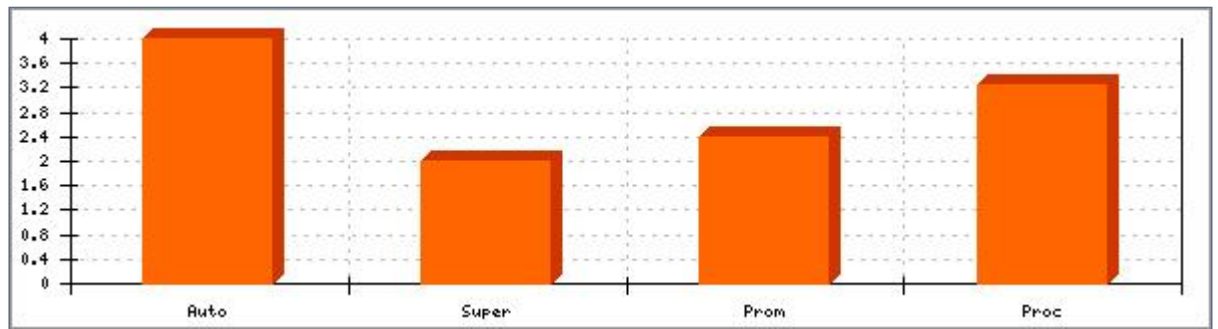
27.- Comprende los costos y el tiempo necesarios para cumplir con los plazos. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.30  |



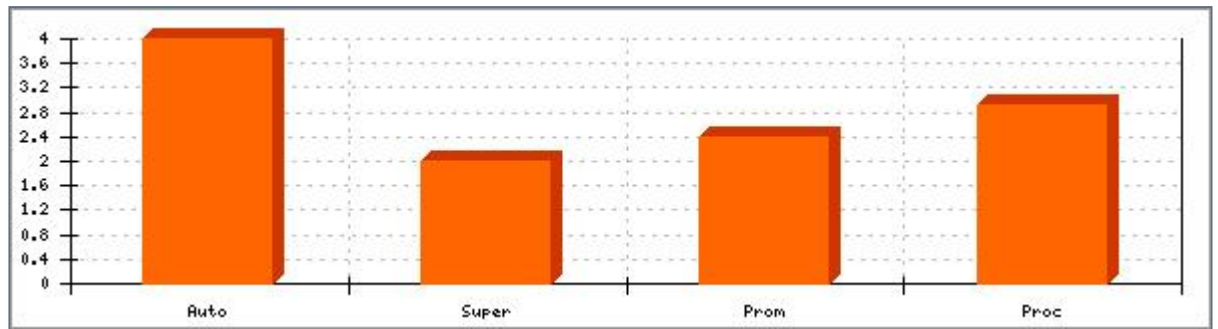
28.- Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.25  |



#### 29.- Negocia cronogramas con otras áreas. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 2.93  |



#### 30.- Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.02  |



#### 31.- Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.18  |



### Liderar a través del cambio

32.- 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. (2.40)



| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.34  |



33.- 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. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.31  |



34.- Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.23  |



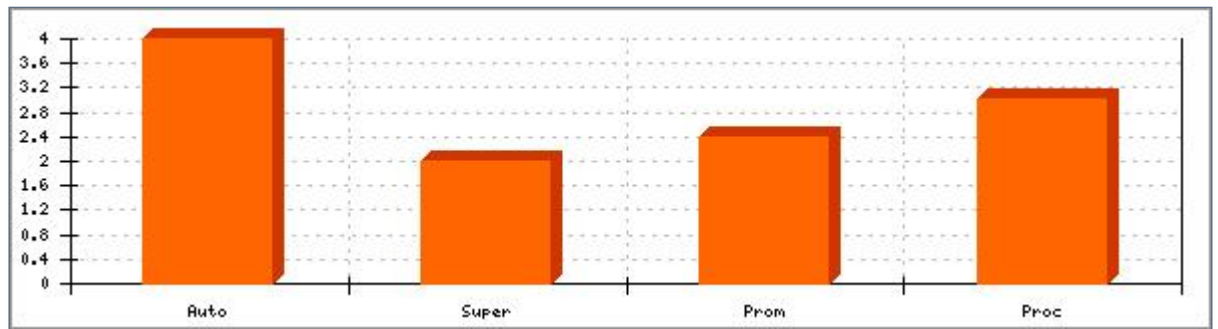
35.- Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.25  |



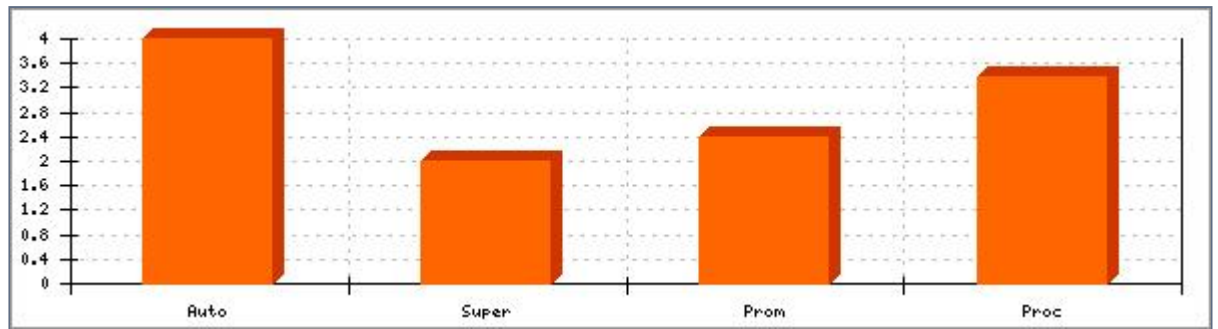
36.- Intenta minimizar los obstáculos mediante el cambio. Aclara la dirección de los cambios realizados y ayuda a otros a gestionarlos. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.01  |



37.- Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.37  |



Activo y proactivo

38.- Energía baja. Ve problemas por resolver y no como una oportunidad de crecimiento. (1.80)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 1.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 1.80  |
| Promedio Proceso   | 3.15  |



39.- Realiza numerosas acciones para superar obstáculos. Va más allá de lo esperado. (3.20)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 3.00  |
| Promedio Ponderado | 3.20  |
| Promedio Proceso   | 3.37  |



40.- Puede predecir posibles crisis y actúa sin dudar. (2.40)

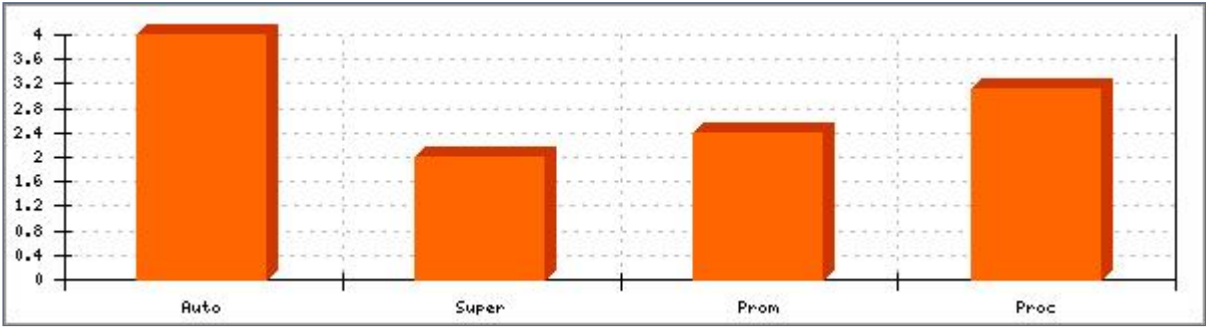


| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.01  |



41.- Implementa ideas innovadoras y creativas para resolver los problemas. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.13  |



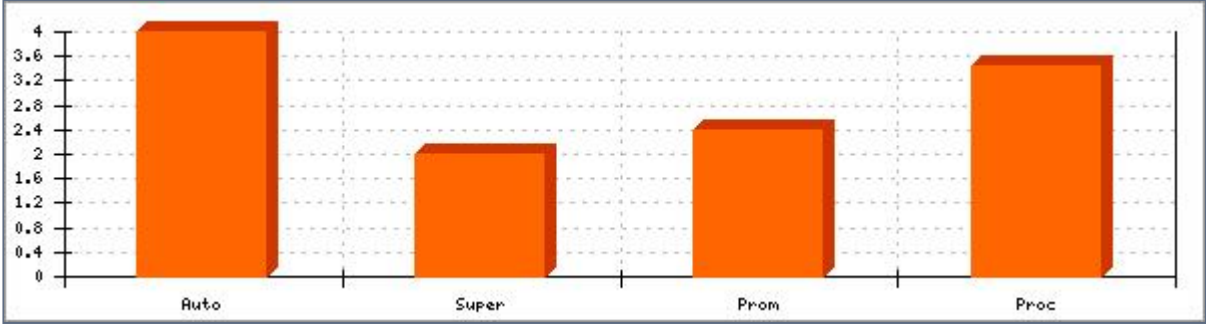
42.- Ve los problemas como oportunidades de crecimiento (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.20  |



43.- Si algo depende de el/ella, entonces lo hace. (2.40)

| Relación           | Valor |
|--------------------|-------|
| Autoevaluación     | 4.00  |
| Supervisor         | 2.00  |
| Promedio Ponderado | 2.40  |
| Promedio Proceso   | 3.45  |



## EVD PLANTILLA FULL SERVICES IN STORES SHOPPERS TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

### Alta adaptabilidad

Promueve y gestiona cambios demostrando flexibilidad y mostrando confianza ante la ambigüedad.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.00  | --     |
| Supervisor     | 2.60  | -1.40  |

### Influencia y colaboración

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

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.00  | --     |
| Supervisor     | 2.83  | -1.17  |

### 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 | 3.83  | --     |
| Supervisor     | 3.00  | -0.83  |

### Perspectiva de la cadena de suministros

Comprender la importancia de la cadena de suministro con nuestros minoristas asociados tiendas de retail y mejorar la rentabilidad, el servicio al cliente a través de nuestro equipo de atención TIPTI y la velocidad de crecimiento.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.00  | --     |
| Supervisor     | 2.17  | -1.83  |

### Orientación a la excelencia

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

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 4.00  | --     |
| Supervisor     | 2.25  | -1.75  |

### Liderar a través 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 | 4.00  | --     |
| Supervisor     | 2.33  | -1.67  |

### Activo y proactivo

Listo para actuar con el fin de lograr los mejores resultados, incluso más allá de lo requerido. Tiene mucha energía, es proactivo y está dispuesto a tomar iniciativas.

|                | Valor | Brecha |
|----------------|-------|--------|
| Autoevaluación | 3.50  | --     |
| Supervisor     | 2.17  | -1.33  |

#### 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% |
| (Enfoque en el cliente) Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir.                                                                                                              | 100.00% |
| (Alta adaptabilidad) Se adapta rápidamente a los cambios frente a nuevas demandas y desafíos.                                                                                                                                                    | 73.33%  |
| (Alta adaptabilidad) Capaz de tomar decisiones precisas incluso ante la incertidumbre o la complejidad.                                                                                                                                          | 73.33%  |
| (Alta adaptabilidad) Reconoce la necesidad de un cambio y elimina obstáculos.                                                                                                                                                                    | 73.33%  |
| (Influencia y colaboración) Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas.                                                                                                                   | 73.33%  |
| (Influencia y colaboración) Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás.                                                                                                                                        | 73.33%  |
| (Influencia y colaboración) Está listo para trabajar en temas importantes.                                                                                                                                                                       | 73.33%  |
| (Enfoque en el cliente) Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado.                                                                                                 | 73.33%  |
| (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.                                       | 73.33%  |
| (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.                                                                            | 73.33%  |
| (Perspectiva de la cadena de suministros) Comprende cómo las decisiones comerciales afectan el desempeño de la cadena de suministro.                                                                                                             | 73.33%  |
| (Perspectiva de la cadena de suministros) Conoce las presiones a las que se ve sometido el equipo de Shoppers y Care Team cuando se lanza una nueva estrategia (ej: promoción, nuevo asociado retail) y permite un tiempo de respuesta adecuado. | 73.33%  |
| (Orientación a la excelencia) Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente.                                                                                                                                                     | 73.33%  |
| (Orientación a la excelencia) Comprende los costos y el tiempo necesarios para cumplir con los plazos.                                                                                                                                           | 73.33%  |
| (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.                                           | 73.33%  |
| (Liderar a través del cambio) Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas.                                                                                                      | 73.33%  |
| (Activo y proactivo) Realiza numerosas acciones para superar obstáculos. Va más allá de lo esperado.                                                                                                                                             | 73.33%  |
| (Enfoque en el cliente) Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación.                                                                                                                               | 66.67%  |

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

|                                                                                                          |        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|
| • (Activo y proactivo) Energía baja. Ve problemas por resolver y no como una oportunidad de crecimiento. | 26.67% |
| • (Perspectiva de la cadena de suministros) Propone estrategias de mejora de márgenes.                   | 20.00% |



## Comentarios



### EVD PLANTILLA FULL SERVICES IN STORES SHOPPERS TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR



Feedback



**EVD PLANTILLA FULL SERVICES IN STORES SHOPPERS TIPTI 2021**  
EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR



