



## Introducción

### EVD PLANTILLA CLOUD E INNOVA TIPTI 2021 TECNOLOGÍA / CLOUD AND MANAGEMENT



---

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 03:42:53** hasta el **2021-09-09 06:31:43**



## Datos Personales



### EVD PLANTILLA CLOUD E INNOVA TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

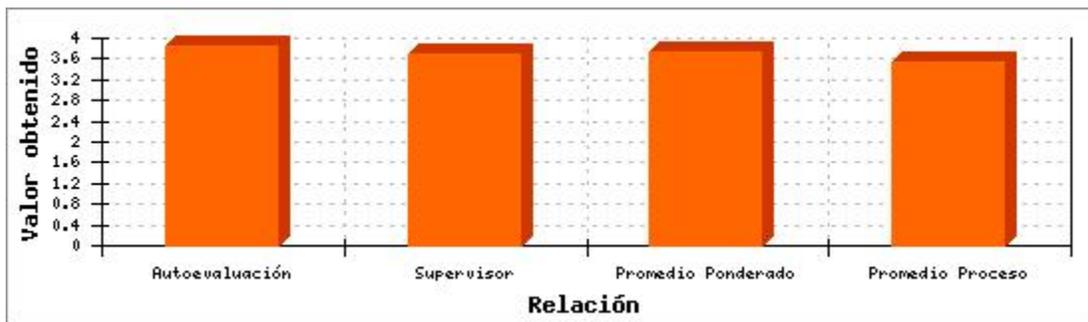
No. Identificación :	1104175359
Nombres :	LILIANA MISHELE
Apellidos :	LOJAN CASTILLO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUITO
Departamento :	IT
Cargo :	INNOVATION & TECHNOLOGY MANAGER
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	RAFAEL LUQUE CERVANTES
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

#### Peso de las Evaluaciones:

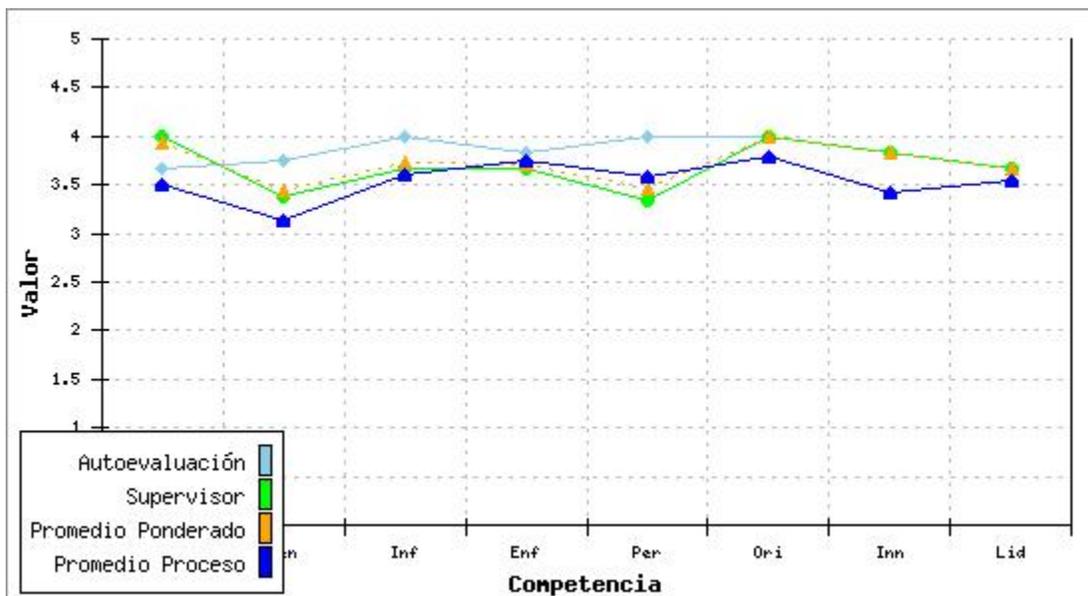
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Supervisor	80.00%	1	1

### EVD PLANTILLA CLOUD E INNOVA TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.84
Supervisor	3.69
Promedio Ponderado	3.72
Promedio Proceso	3.54



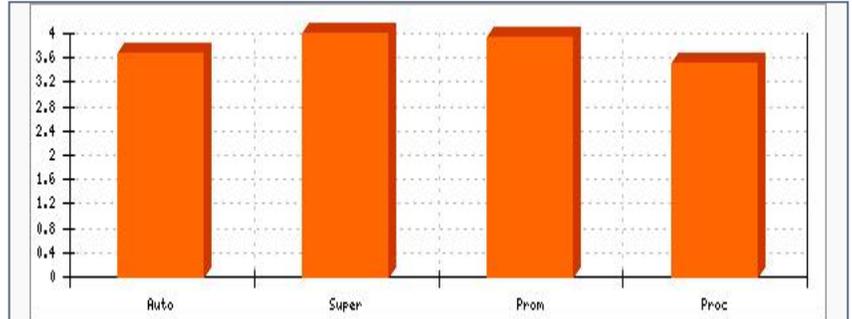
Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Capacidad de análisis basado en datos	3.67	4.00	3.93	3.50
2 Pensamiento Estratégico	3.75	3.38	3.45	3.14
3 Influencia y Colaboración	4.00	3.67	3.73	3.60
4 Enfoque en el cliente	3.83	3.67	3.70	3.75
5 Perspectiva Global del Negocio	4.00	3.33	3.47	3.58
6 Orientación a la excelencia	4.00	4.00	4.00	3.79
7 Innovación	3.83	3.83	3.83	3.43
8 Liderar a través del cambio	3.67	3.67	3.67	3.55



### EVD PLANTILLA CLOUD E INNOVA TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

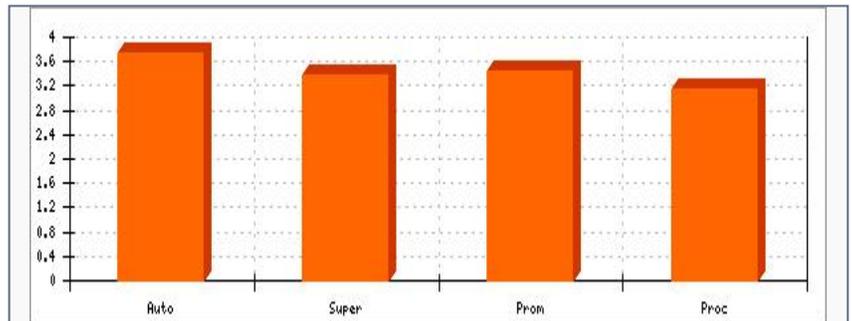
#### Capacidad de análisis basado en datos (3.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.93
Promedio Proceso	3.50



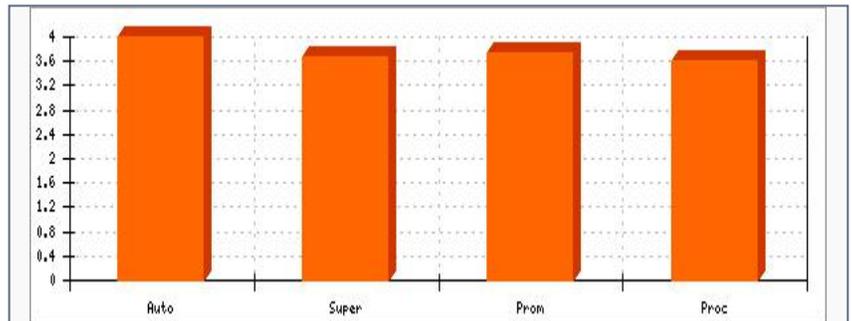
#### Pensamiento Estratégico (3.45)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.75
Supervisor	3.38
Promedio Ponderado	3.45
Promedio Proceso	3.14



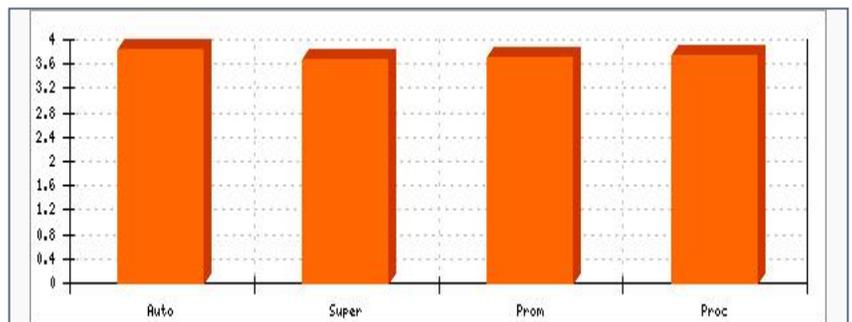
#### Influencia y Colaboración (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.60



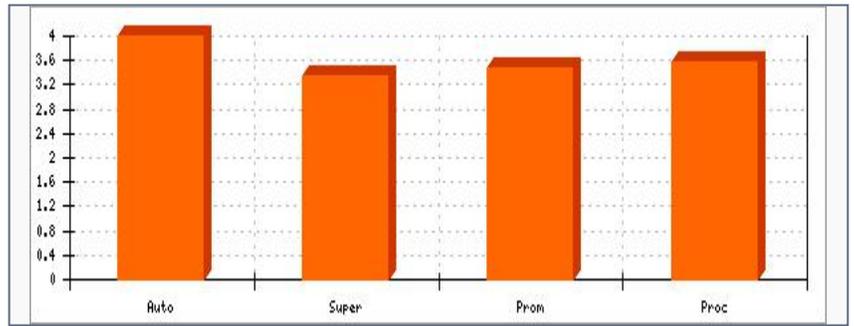
#### Enfoque en el cliente (3.70)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.70
Promedio Proceso	3.75



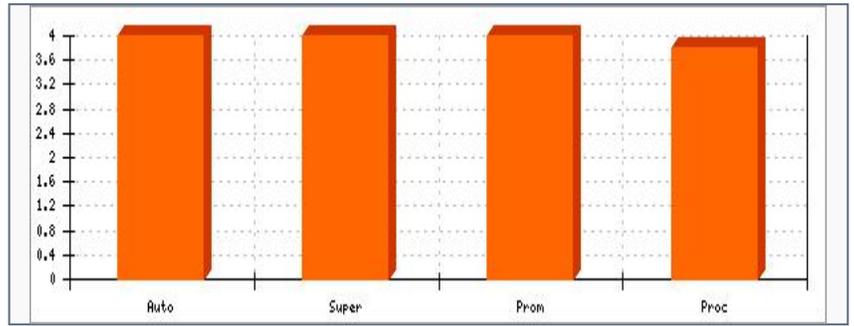
#### Perspectiva Global del Negocio (3.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.47
Promedio Proceso	3.58



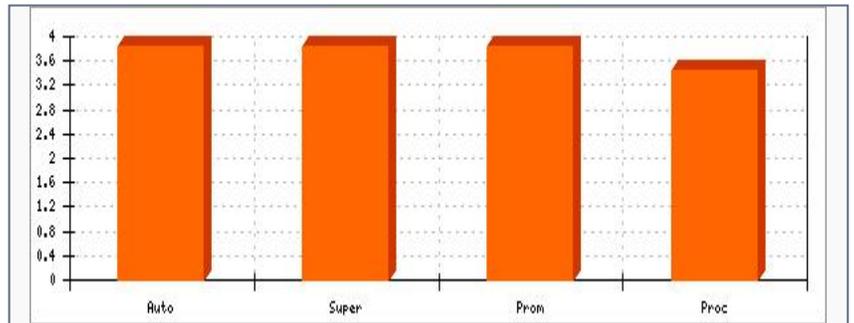
#### Orientación a la excelencia (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.79



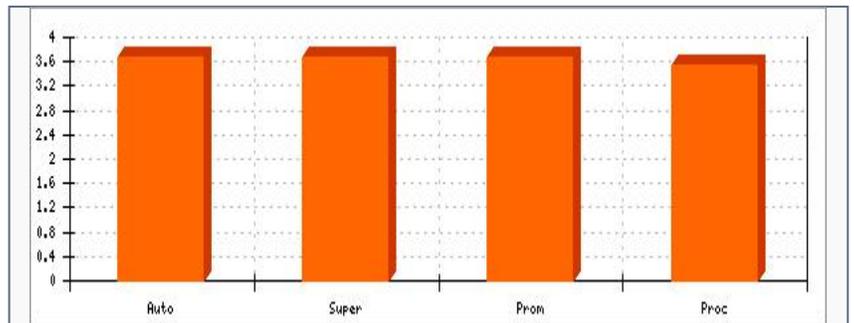
#### Innovación (3.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Supervisor	3.83
Promedio Ponderado	3.83
Promedio Proceso	3.43



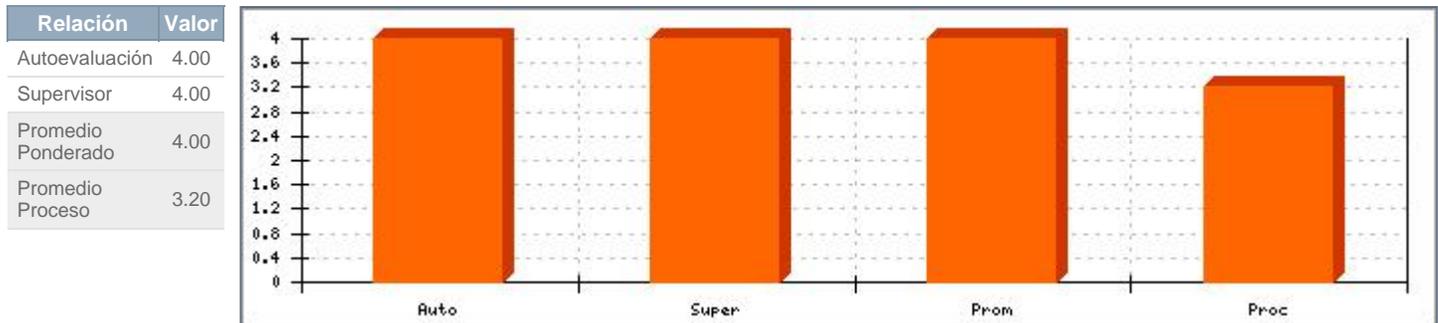
#### Liderar a través del cambio (3.67)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.67
Promedio Proceso	3.55

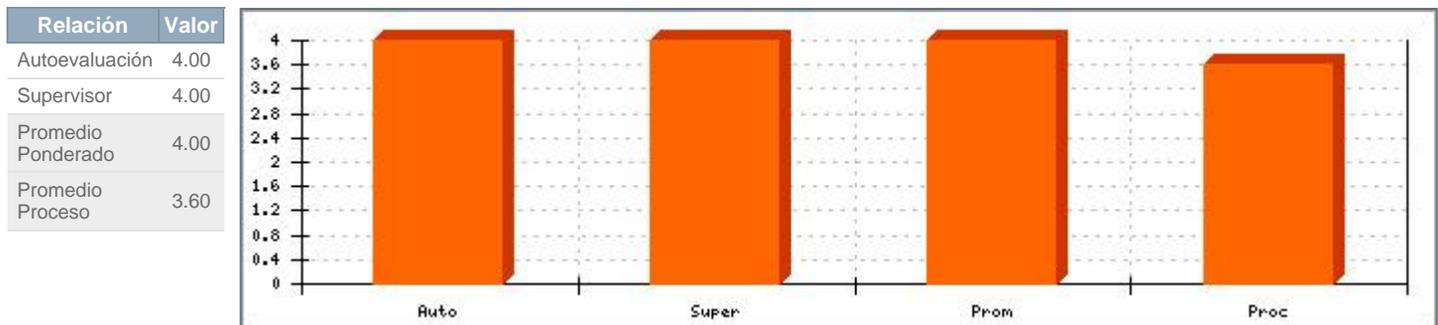


### Capacidad de análisis basado en datos

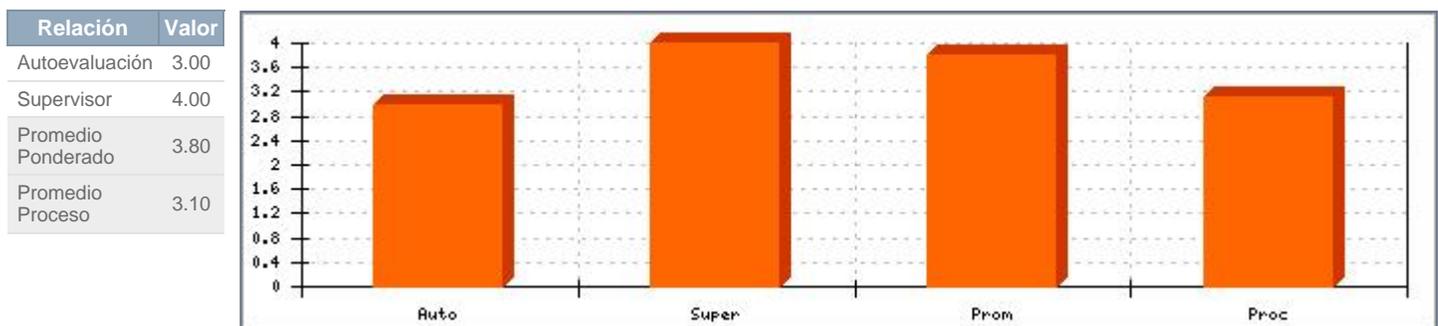
1.- Resuelve problemas complejos desagregando la información en partes. (4.00)



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

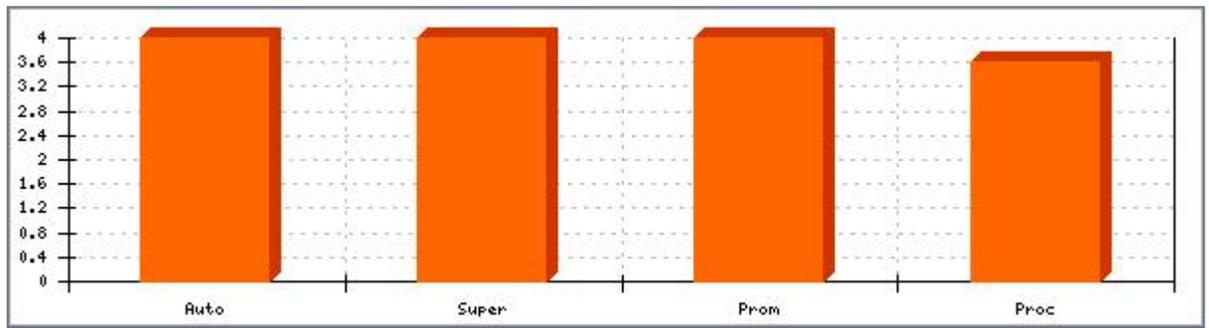


3.- Analiza los pros y los contras de todas las opciones. (3.80)



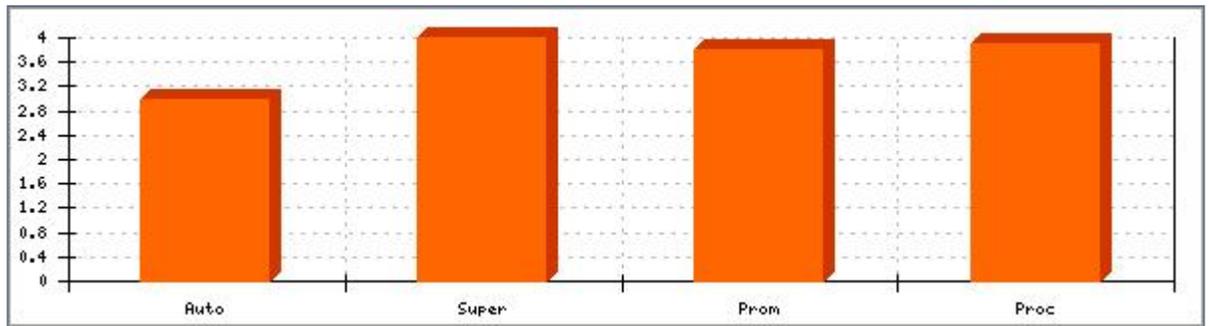
4.- Toma decisiones grupales basadas en argumentos racionales y equilibrados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



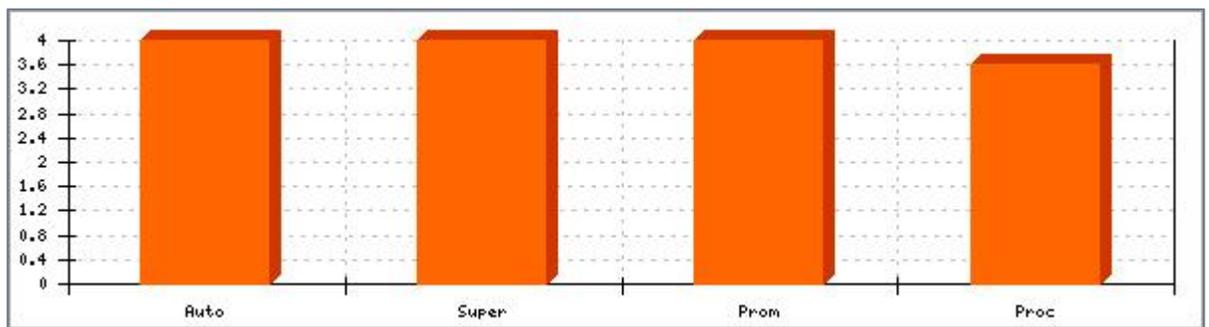
5.- Muestra un equilibrio entre su juicio personal y hechos racionales para la toma de decisiones. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.90



6.- Desarrolla sistemas eficaces de información y seguimiento. (4.00)

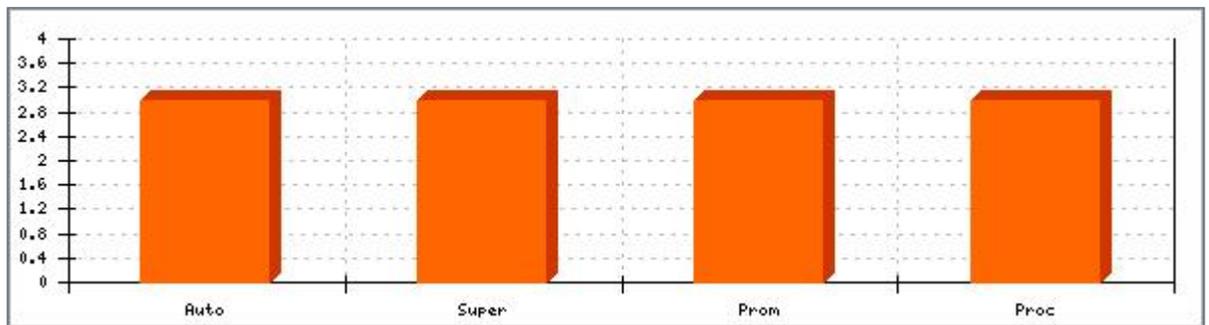
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



### Pensamiento Estratégico

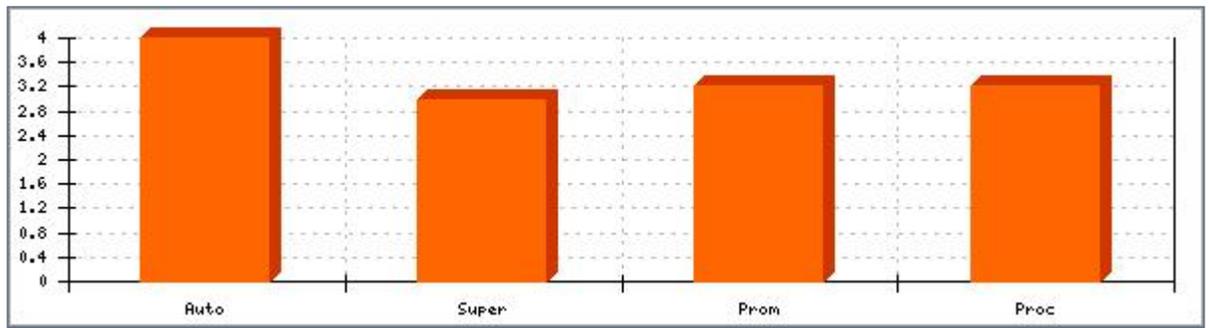
7.- Gestiona el enfoque comercial sobre la demanda, convirtiendo el interés de todos los clientes en compras. (3.00)

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



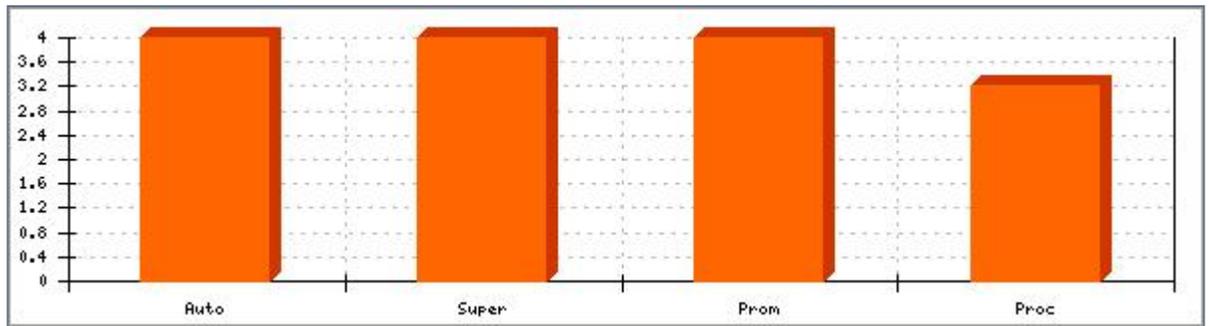
8.- Determina la estrategia del portafolio de productos y servicios, creando nuevos productos (servicios), sin perder el foco en la estrategia central del negocio. (3.20)

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



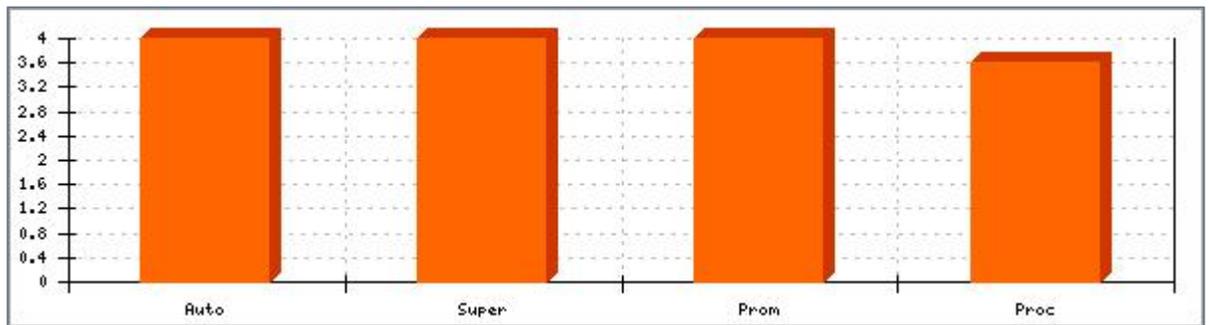
9.- Crea un plan a largo plazo para los diferentes servicios ofrecidos y para los productos y marcas de las tiendas afiliadas. (4.00)

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



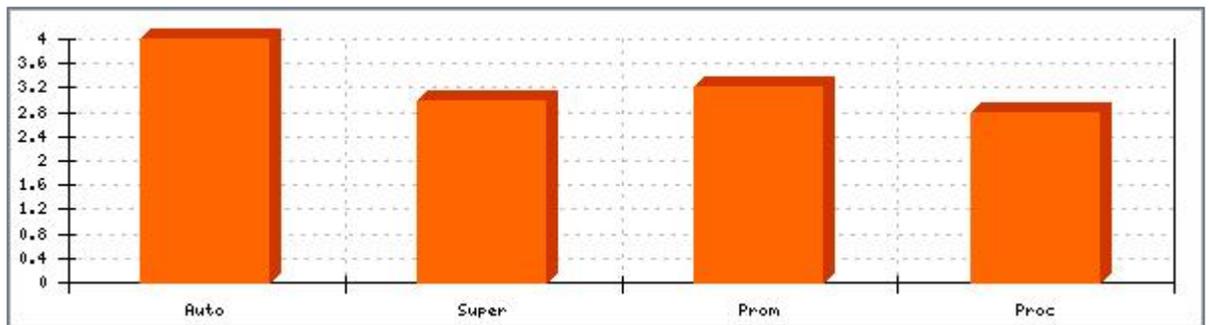
10.- Comprende los objetivos y estrategias de la empresa, asegurando una ejecución creativa e impecable de los mismos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



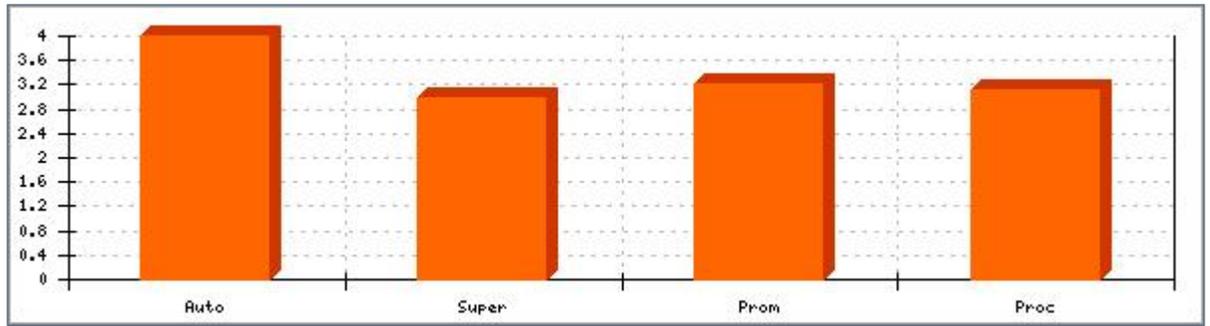
11.- Desarrolla estrategias de investigación para lograr conocimiento sobre factores externos como la competencia o cuestiones políticas que puedan desviar la atención de los clientes. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.80



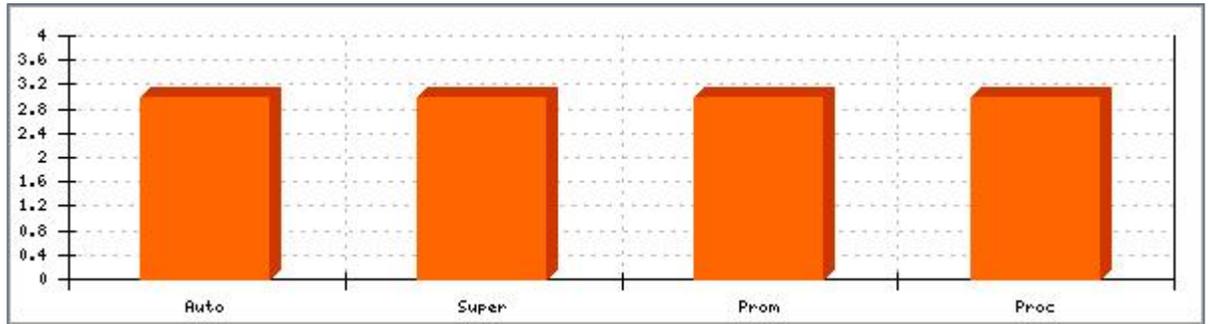
12.- Domina el conocimiento de los comportamientos de los clientes para crear estrategias para el desarrollo de nuevos servicios y fortalecer el negocio principal. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.10



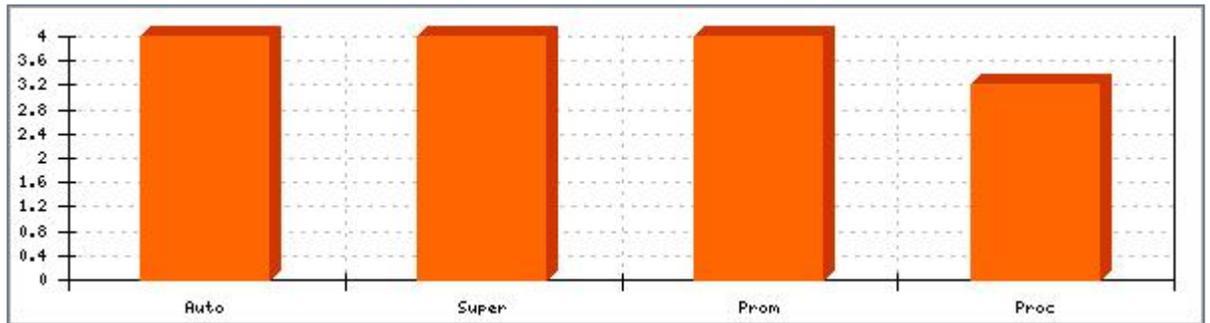
13.- Descubre posibles nuevos asociados minoristas en función de la perspectiva de los clientes. (3.00)

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



14.- Conoce las fortalezas y las crecientes oportunidades de TIPTI frente a la competencia (4.00)

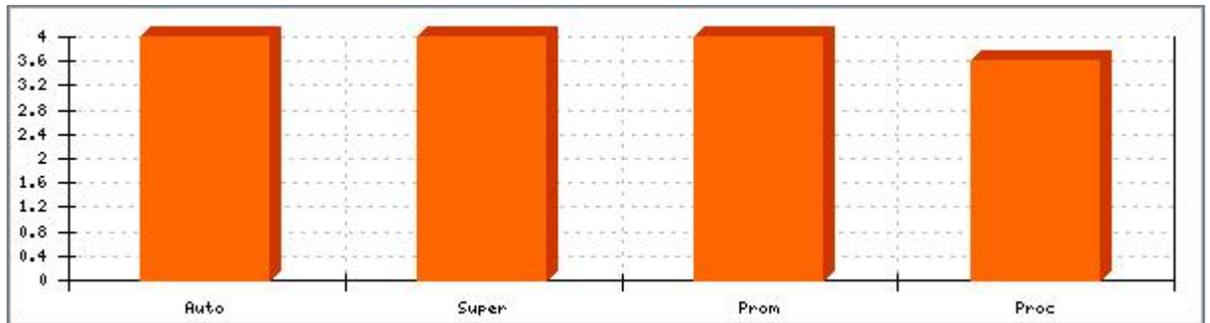
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.20



### Influencia y Colaboración

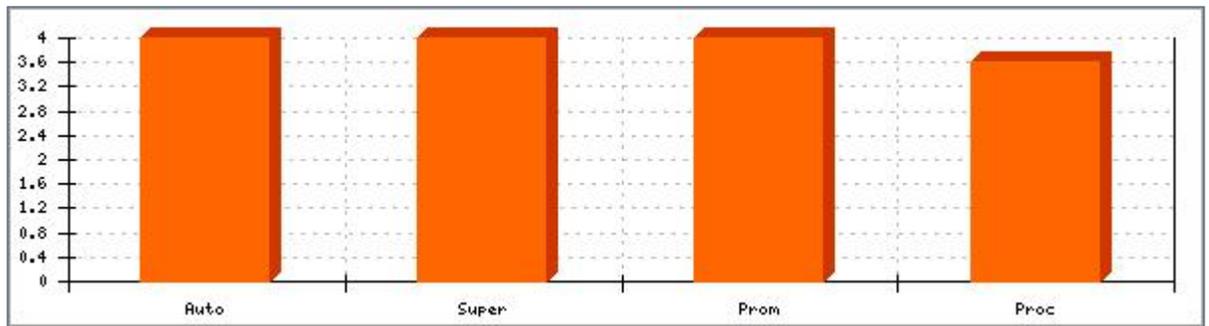
15.- Tiene claras las necesidades de la empresa y trabaja para resolverlas construyendo un caso convincente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



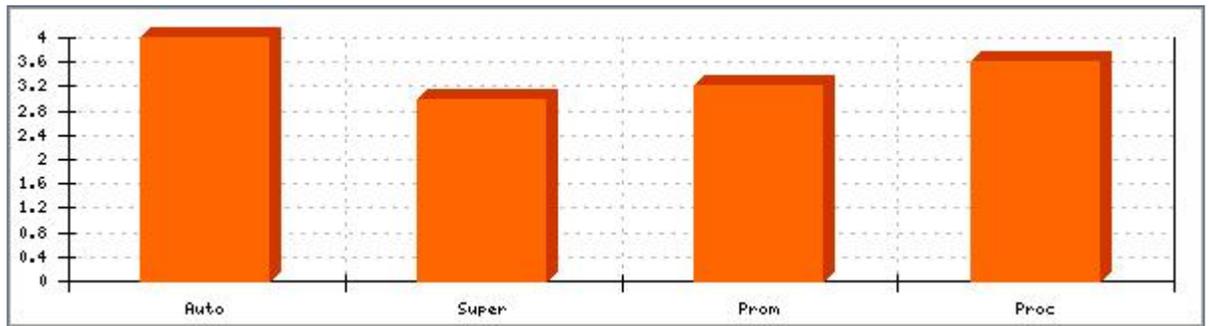
16.- Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



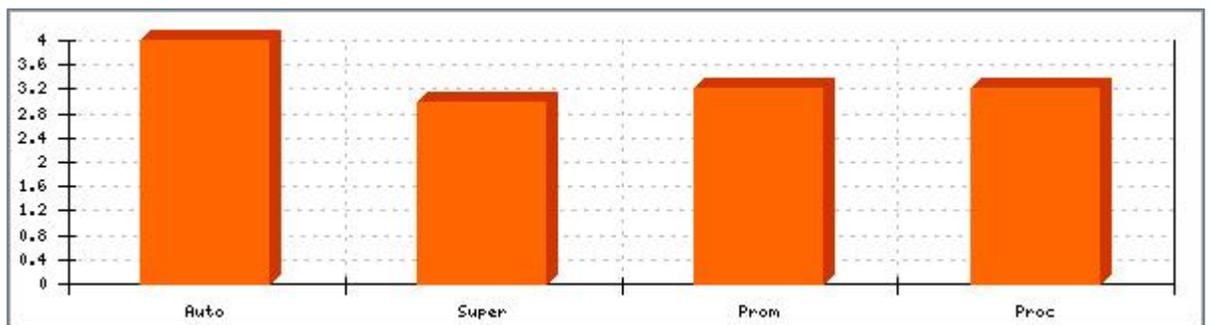
17.- Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás. (3.20)

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



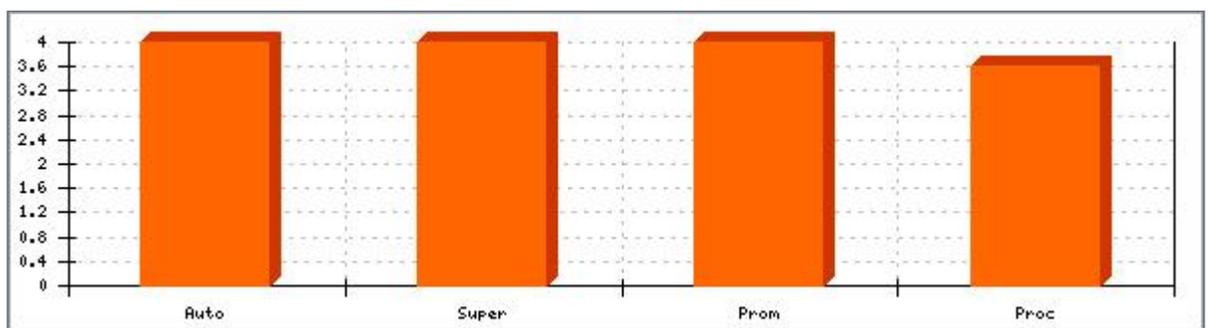
18.- Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos. (3.20)

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



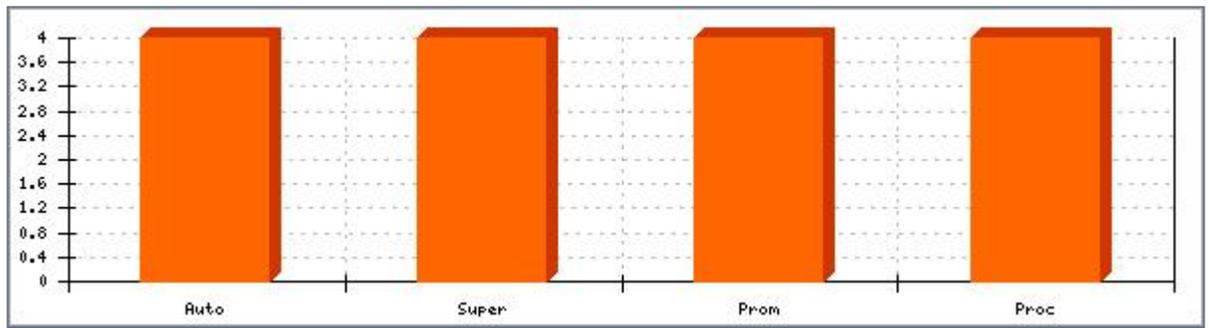
19.- Muestra cómo lograr una solución beneficiosa para todos (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



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

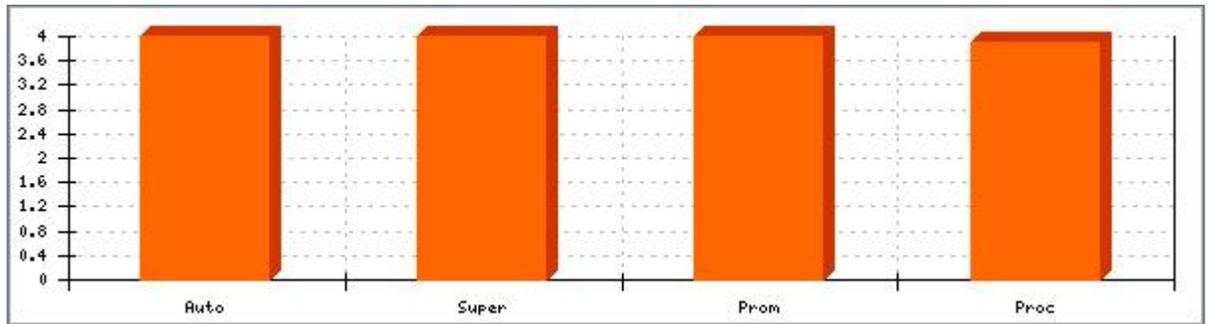
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



### Enfoque en el cliente

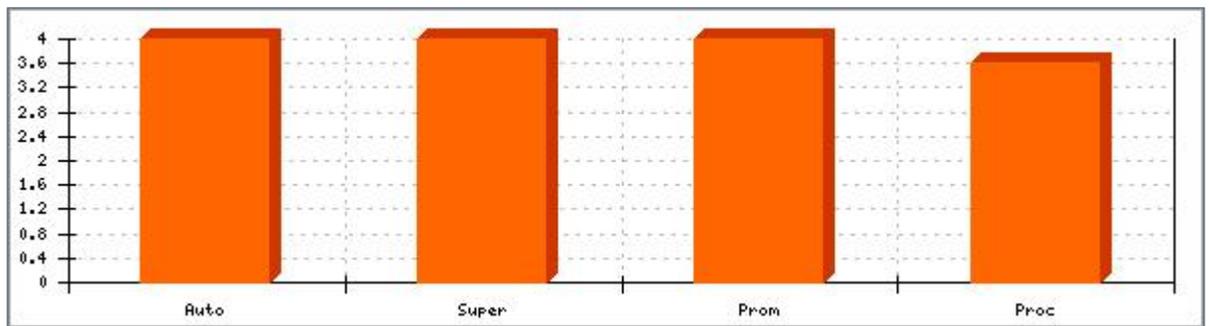
21.- Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.90



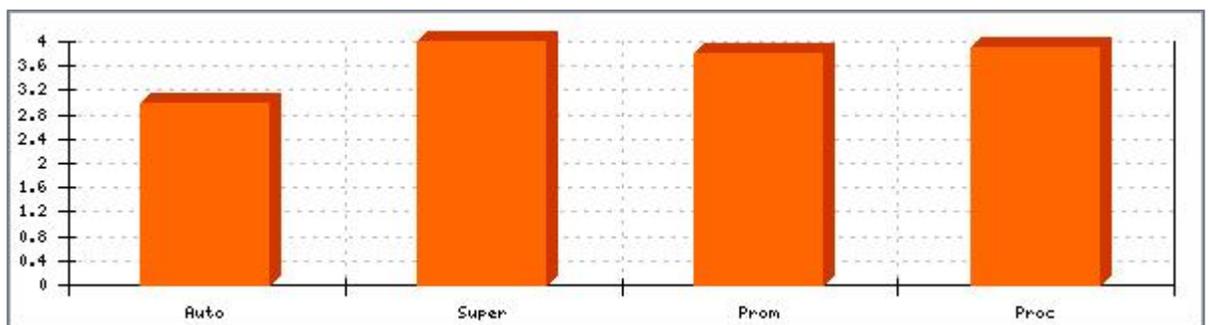
22.- Conoce los comportamientos de los clientes y puede anticiparse a las necesidades de los clientes. Tiene una amplia capacidad para aprender cómo los clientes toman sus decisiones. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



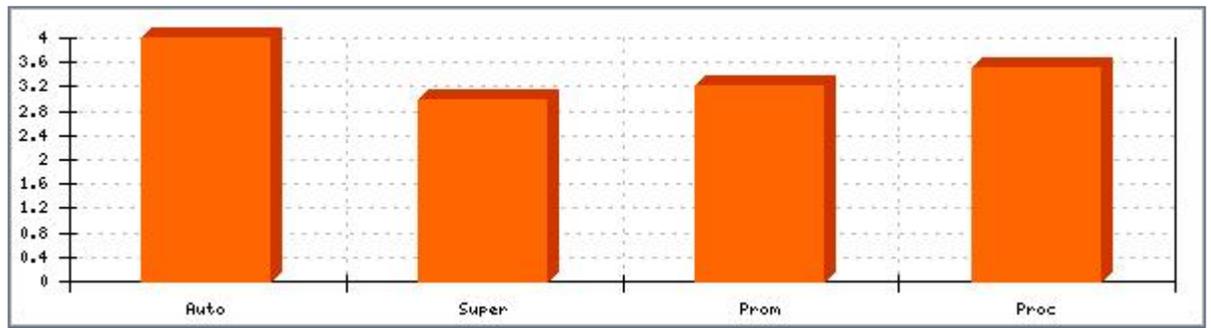
23.- Encuentra nuevas formas de aumentar la satisfacción de los clientes mediante el uso de datos de compra para crear nuevos productos u ofertas. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.90



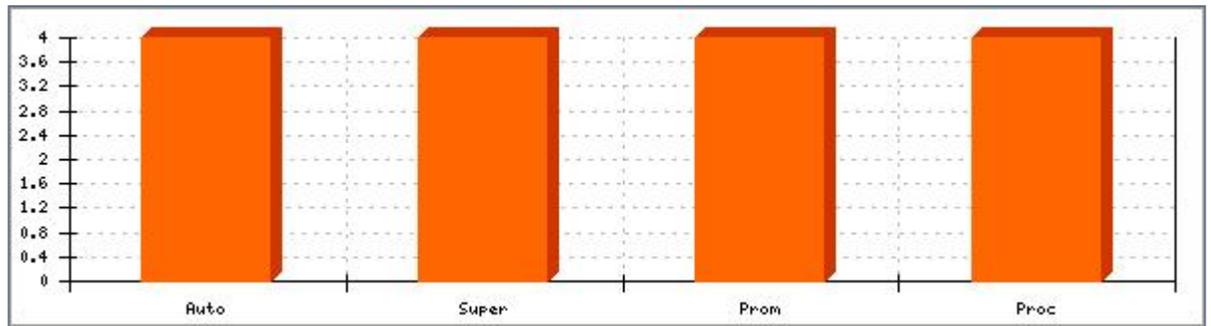
24.- Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir. (3.20)

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



25.- Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación. (4.00)

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



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	3.60



### Perspectiva Global del Negocio

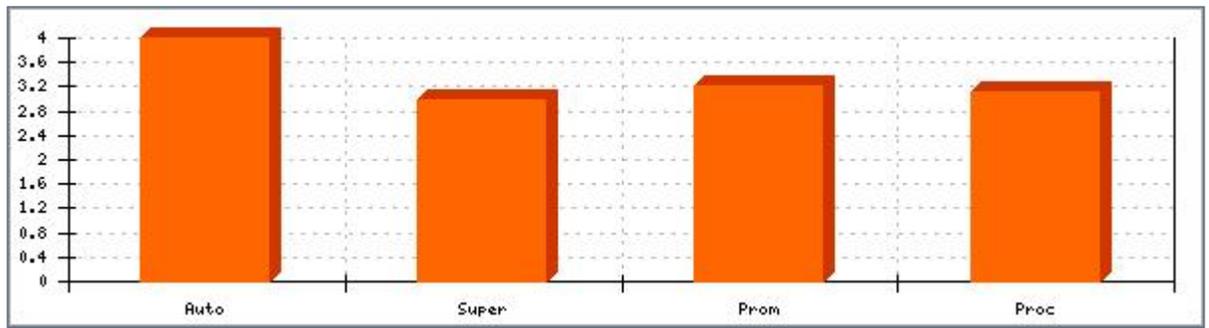
27.- Se mantiene actualizado sobre el desarrollo comercial global externo y comprende su impacto en el desempeño de la empresa. (3.20)

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



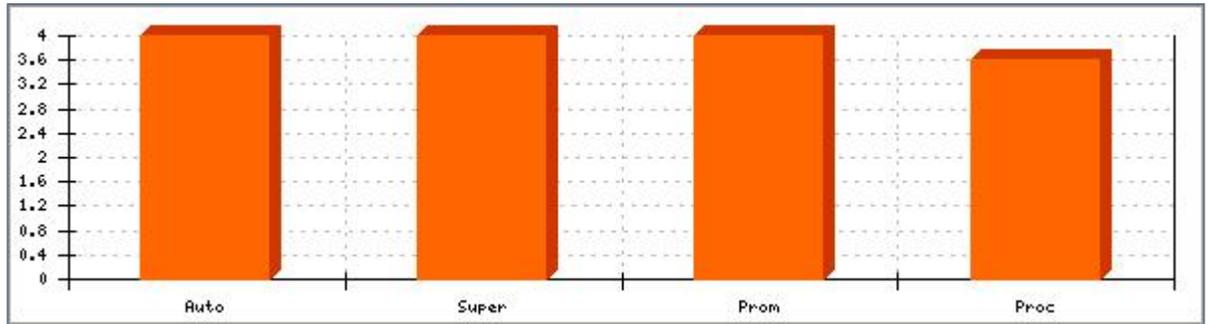
28.- Comprende las tendencias de los clientes y la competencia. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.10



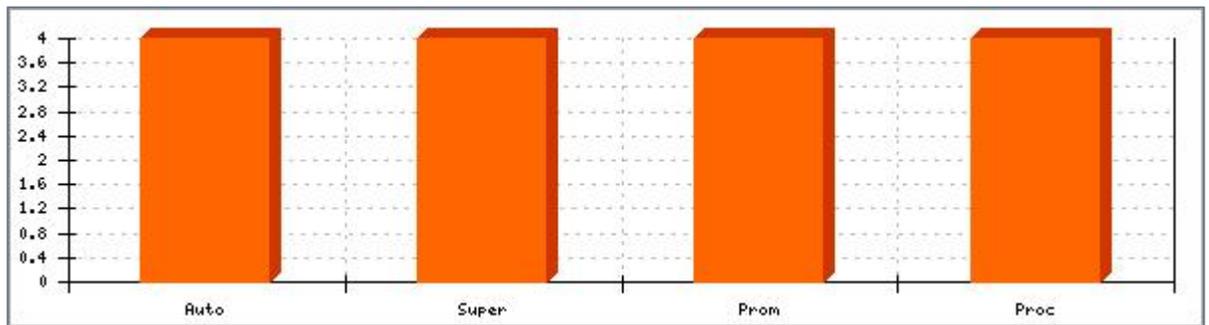
29.- Aporta habilidades y conocimientos transversales para enfrentar problemas y oportunidades. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



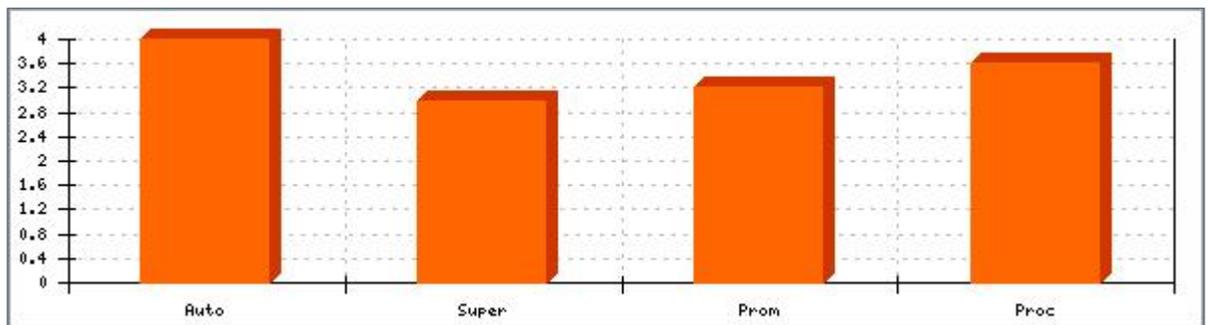
30.- Investiga activamente las mejores prácticas y tendencias externas para aplicarlas localmente. (4.00)

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



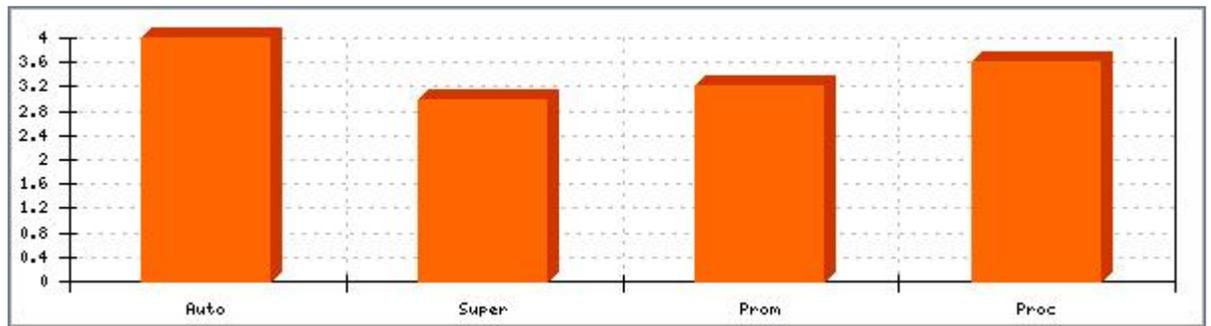
31.- Se enfoca en la rentabilidad y considera las opciones de costos en cada decisión. (3.20)

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



32.- Respeta y se esfuerza por trabajar bien con diferentes culturas. (3.20)

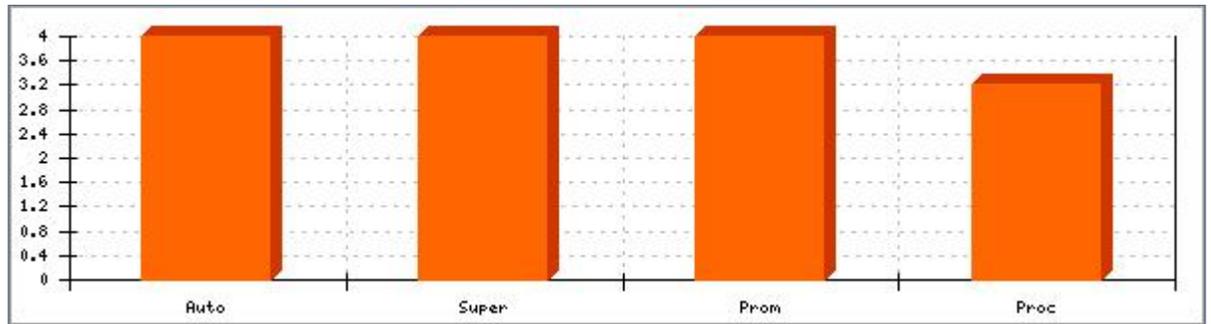
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.60



### Orientación a la excelencia

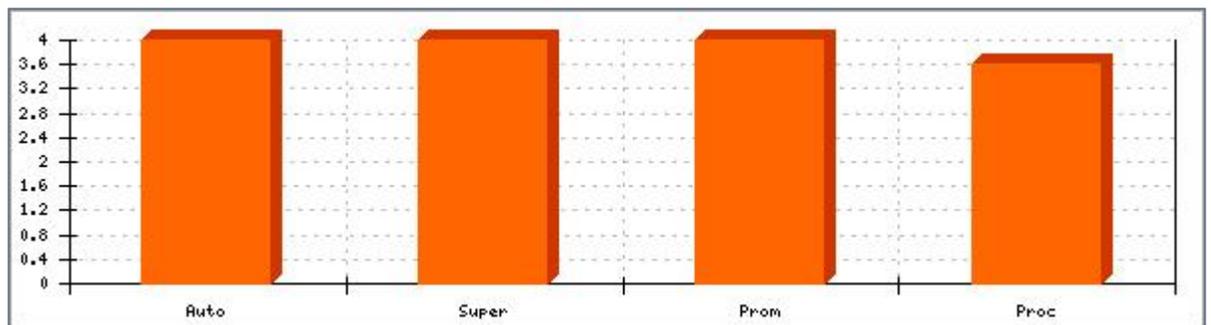
33.- Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto. (4.00)

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



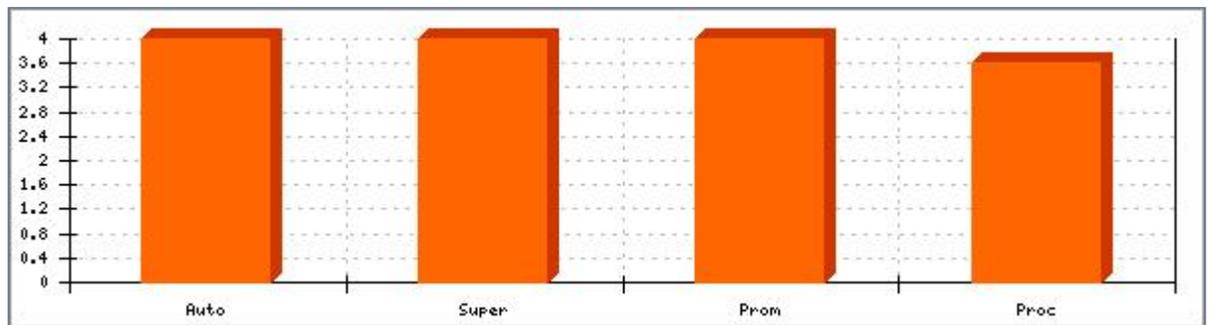
34.- Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



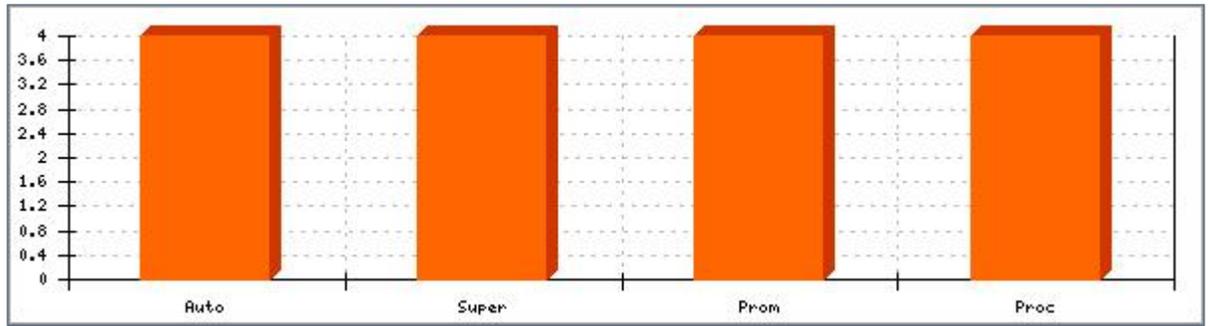
35.- Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



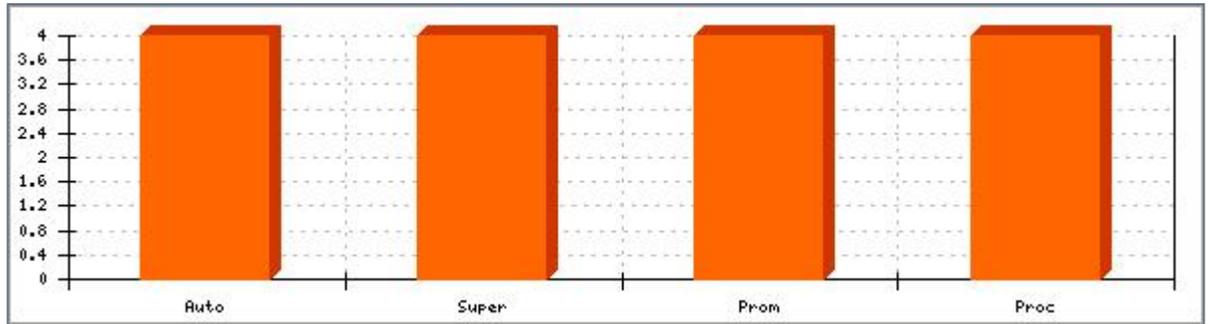
36.- Comprende los costos y el tiempo necesarios para cumplir con los plazos. (4.00)

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



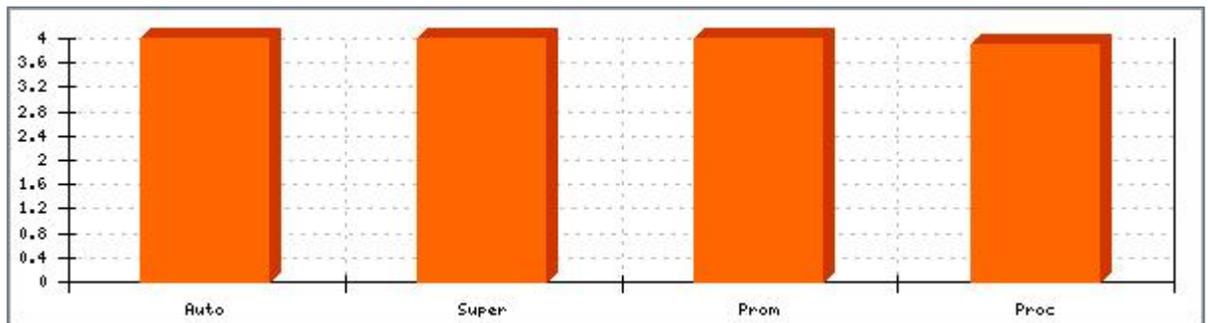
37.- Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente. (4.00)

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



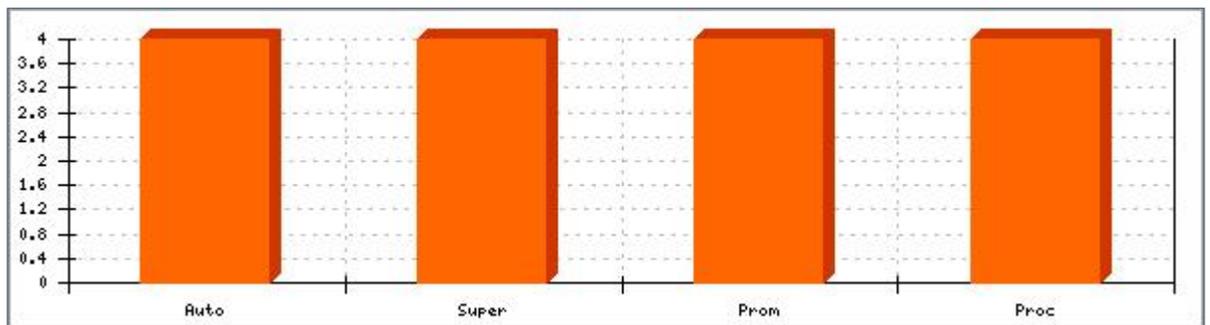
38.- Negocia cronogramas con otras áreas. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.90



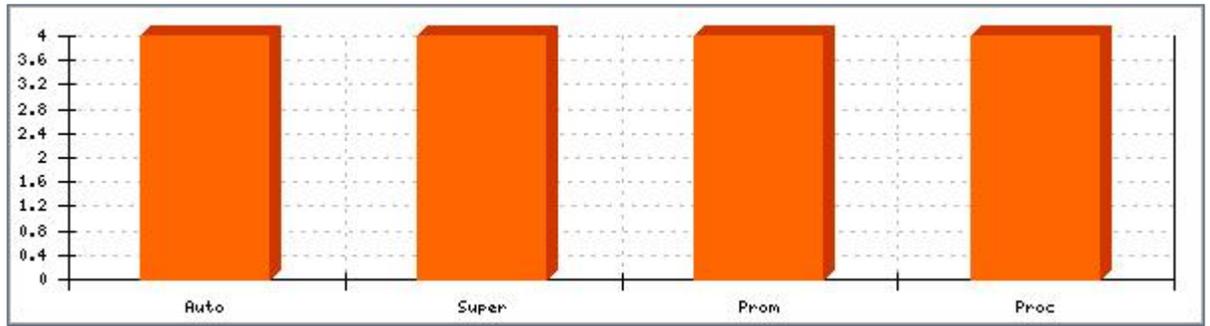
39.- Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos. (4.00)

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



40.- Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos (4.00)

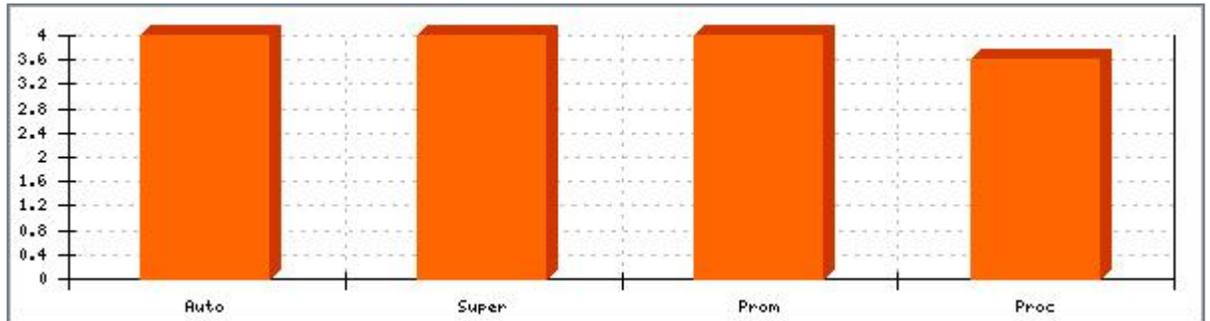
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



## Innovación

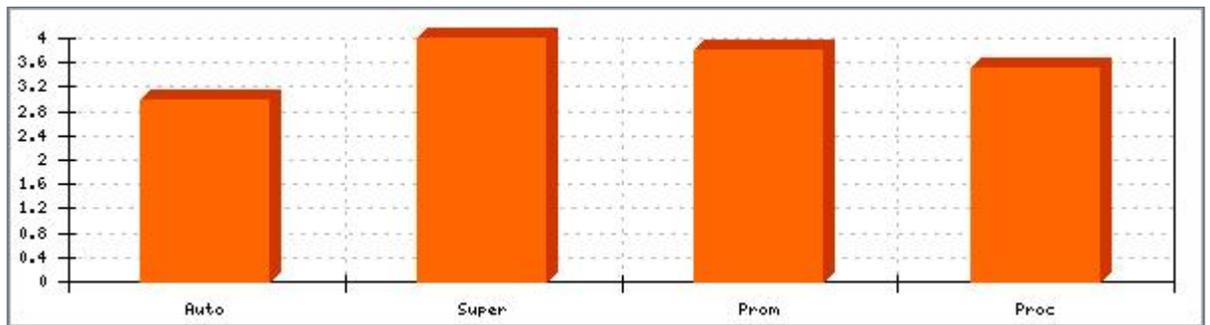
41.- Desafía el status quo e impulsa la mejora continua (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



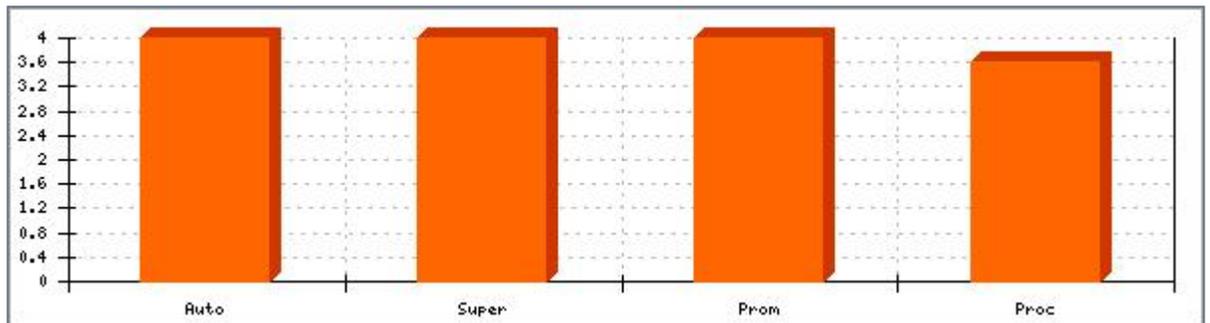
42.- Obtiene aceptación e implementa nuevas ideas de manera efectiva. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.50



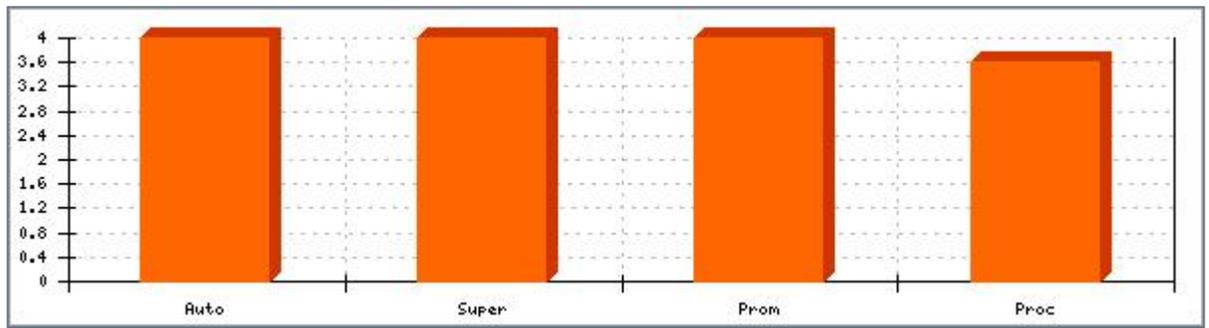
43.- Genera nueva iniciativa dentro de la perspectiva del propio trabajo (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



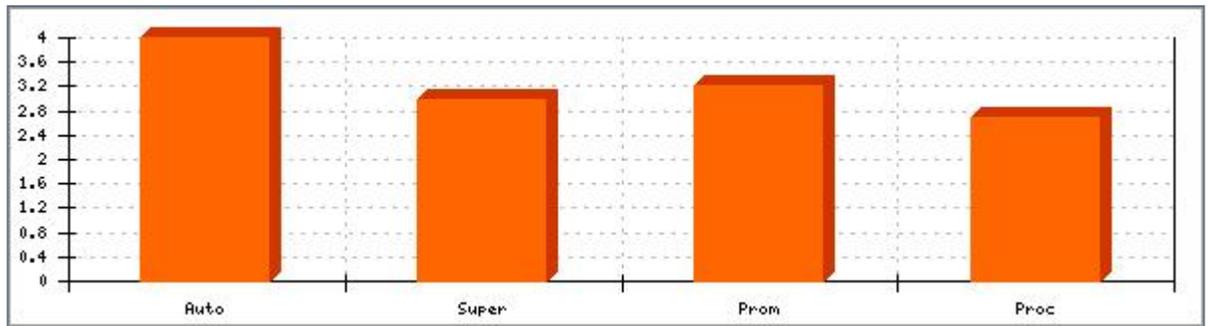
44.- Alienta a otros a tener habilidades y mentalidad innovadoras y creativas (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



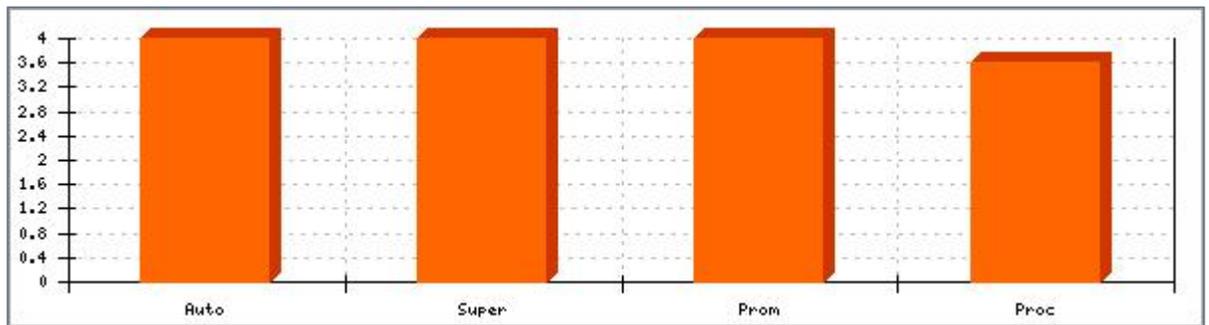
45.- Es flexible para encontrar soluciones a varios problemas de una manera creativa y efectiva. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.70



46.- Tiene una mentalidad de crecimiento. (4.00)

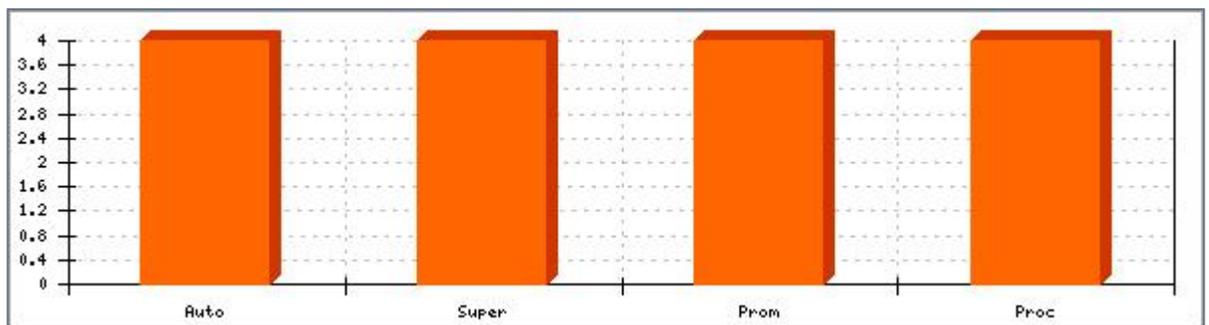
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



### Liderar a través del cambio

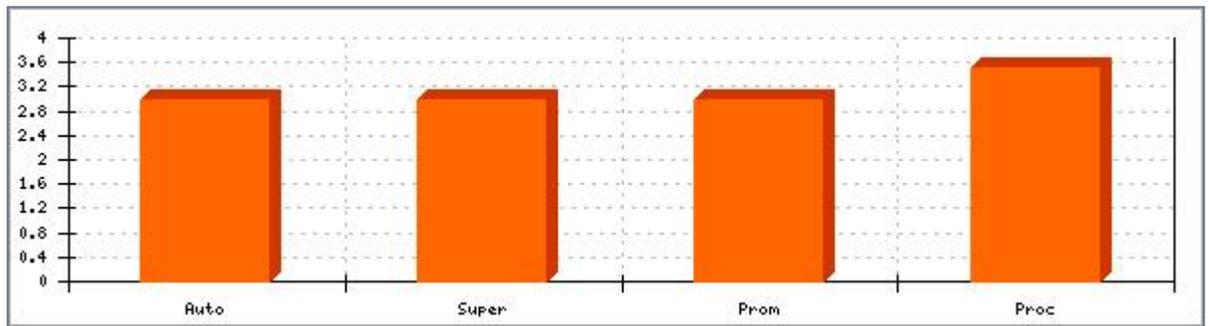
47.- Ayuda a otros compañeros de equipo a lograr la innovación y el cambio estableciendo metas a corto plazo, prioridades enfocadas y proporcione las razones basadas en datos para los cambios realizados. (4.00)

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



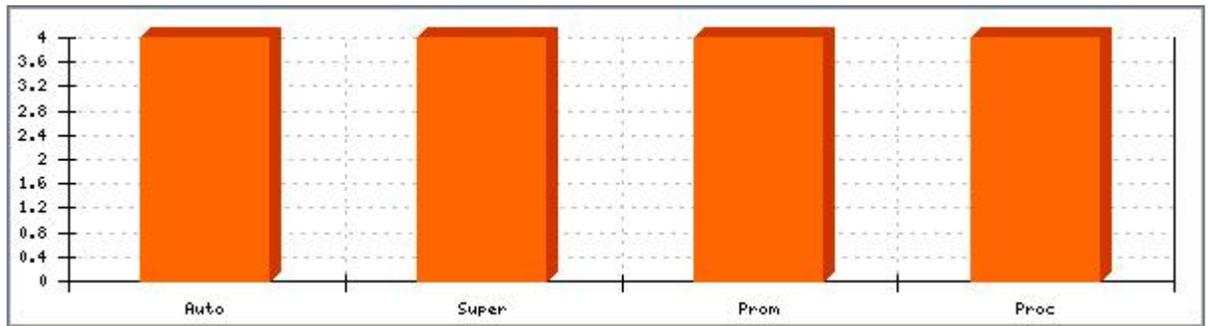
48.- Se involucra con compañeros de equipo de la misma área, y con otros colaboradores de todo el entorno de la empresa para crear un proceso fácil de adaptación para todos. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.50



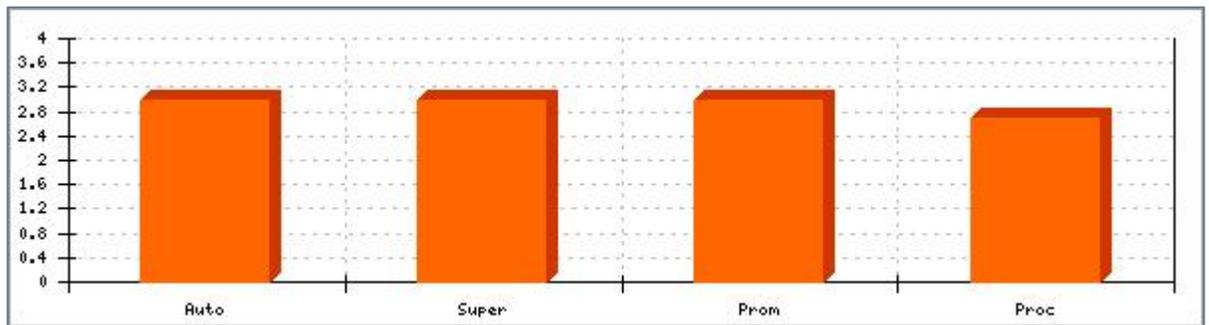
49.- Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa. (4.00)

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



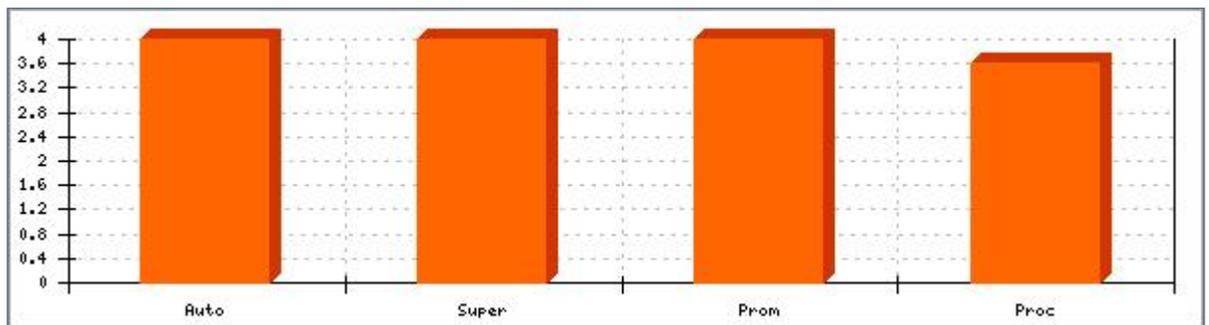
50.- Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas. (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.70



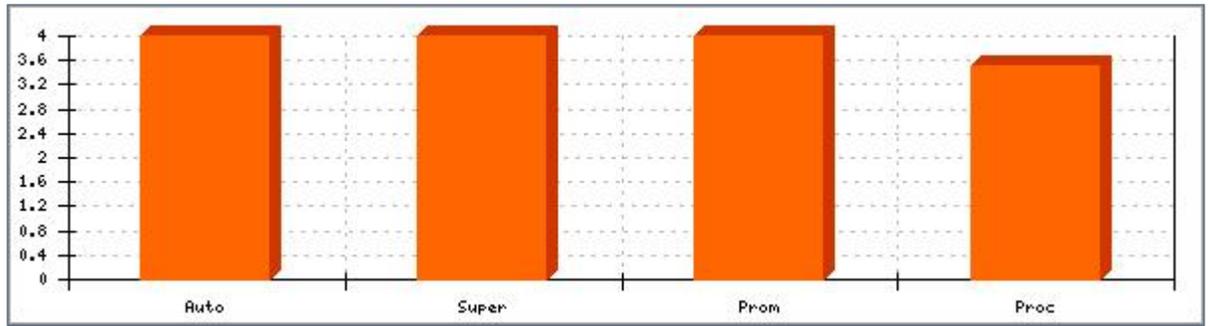
51.- Intenta minimizar los obstáculos mediante el cambio. Aclara la dirección de los cambios realizados y ayuda a otros a gestionarlos. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.60



52.- Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.50



### EVD PLANTILLA CLOUD E INNOVA 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	3.67	--
Supervisor	4.00	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	3.75	--
Supervisor	3.38	-0.37

#### Influencia y Colaboración

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	3.67	-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	3.83	--
Supervisor	3.67	-0.16

#### Perspectiva Global del Negocio

Comprender los problemas relevantes para toda la organización y mantenerse actualizado con las prácticas y tendencias comunes de la empresa. Tener un conocimiento multifuncional y ser capaz de utilizarlo. Comprender diferentes problemas y perspectivas en toda la organización.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	3.33	-0.67

#### 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	4.00	0.00

#### Innovación

Fomenta el pensamiento creativo y la mentalidad de crecimiento. Desafía el status quo con ideas y soluciones ingeniosas. Está impulsado por la mejora continua en todas las formas de impulsar el crecimiento del negocio.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.83	--
Supervisor	3.83	0.00

---

#### 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	3.67	--
Supervisor	3.67	0.00

---

#### Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(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%
(Capacidad de análisis basado en datos) Desarrolla sistemas eficaces de información y seguimiento.	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) Conoce las fortalezas y las crecientes oportunidades de TIPTI frente a la competencia	100.00%
(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) Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado.	100.00%
(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.	100.00%
(Enfoque en el cliente) Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación.	100.00%
(Perspectiva Global del Negocio) Aporta habilidades y conocimientos transversales para enfrentar problemas y oportunidades.	100.00%
(Perspectiva Global del Negocio) Investiga activamente las mejores prácticas y tendencias externas para aplicarlas localmente.	100.00%
(Orientación a la excelencia) Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto.	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%
(Orientación a la excelencia) Negocia cronogramas con otras áreas.	100.00%
(Orientación a la excelencia) Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos.	100.00%
(Orientación a la excelencia) Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos	100.00%
(Innovación) Desafía el status quo e impulsa la mejora continua	100.00%
(Innovación) Genera nueva iniciativa dentro de la perspectiva del propio trabajo	100.00%
(Innovación) Alienta a otros a tener habilidades y mentalidad innovadoras y creativas	100.00%
(Innovación) Tiene una mentalidad de crecimiento.	100.00%
(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.	100.00%
(Liderar a través del cambio) Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa.	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%

(Liderar a través del cambio) Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente	100.00%
(Capacidad de análisis basado en datos) Analiza los pros y los contras de todas las opciones.	93.33%
(Capacidad de análisis basado en datos) Muestra un equilibrio entre su juicio personal y hechos racionales para la toma de decisiones.	93.33%
(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.	93.33%
(Innovación) Obtiene aceptación e implementa nuevas ideas de manera efectiva.	93.33%
(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.	73.33%
(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.	73.33%
(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.	73.33%
(Influencia y Colaboración) Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás.	73.33%
(Influencia y Colaboración) Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos.	73.33%
(Enfoque en el cliente) Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir.	73.33%
(Enfoque en el cliente) Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes.	73.33%
(Perspectiva Global del Negocio) Se mantiene actualizado sobre el desarrollo comercial global externo y comprende su impacto en el desempeño de la empresa.	73.33%
(Perspectiva Global del Negocio) Comprende las tendencias de los clientes y la competencia.	73.33%
(Perspectiva Global del Negocio) Se enfoca en la rentabilidad y considera las opciones de costos en cada decisión.	73.33%
(Perspectiva Global del Negocio) Respeta y se esfuerza por trabajar bien con diferentes culturas.	73.33%
(Innovación) Es flexible para encontrar soluciones a varios problemas de una manera creativa y efectiva.	73.33%
(Pensamiento Estratégico) Gestiona el enfoque comercial sobre la demanda, convirtiendo el interés de todos los clientes en compras.	66.67%
(Pensamiento Estratégico) Descubre posibles nuevos asociados minoristas en función de la perspectiva de los clientes.	66.67%
(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.	66.67%
(Liderar a través del cambio) Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas.	66.67%

## Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



## Comentarios



### EVD PLANTILLA CLOUD E INNOVA TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

---

EVALUADO

---

EVALUADOR



## Feedback



### EVD PLANTILLA CLOUD E INNOVA TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

---

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

---

EVALUADO

---

EVALUADOR

