



Introducción

EVD ADVERTISER TIPTI 2021 MKT / ADVERTISERS



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 **2021-08-24 06:45:10** hasta el **2021-08-25 04:46:47**



Datos Personales

EVD ADVERTISER TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



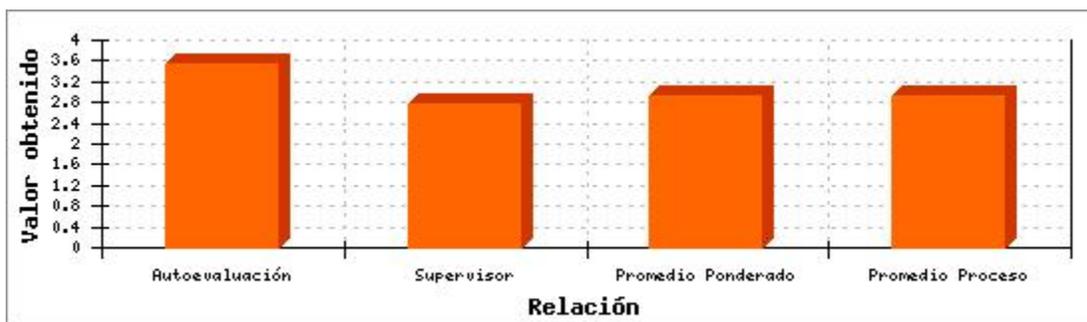
No. Identificación :	1717521023
Nombres :	RAFAELA MARTINA
Apellidos :	CAPELO MONCAYO
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUITO
Departamento :	MARKETING
Cargo :	ADVERTISER DEVELOPMENT SPECIALIST
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	PAUL HERNAN ABAD GONZALEZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

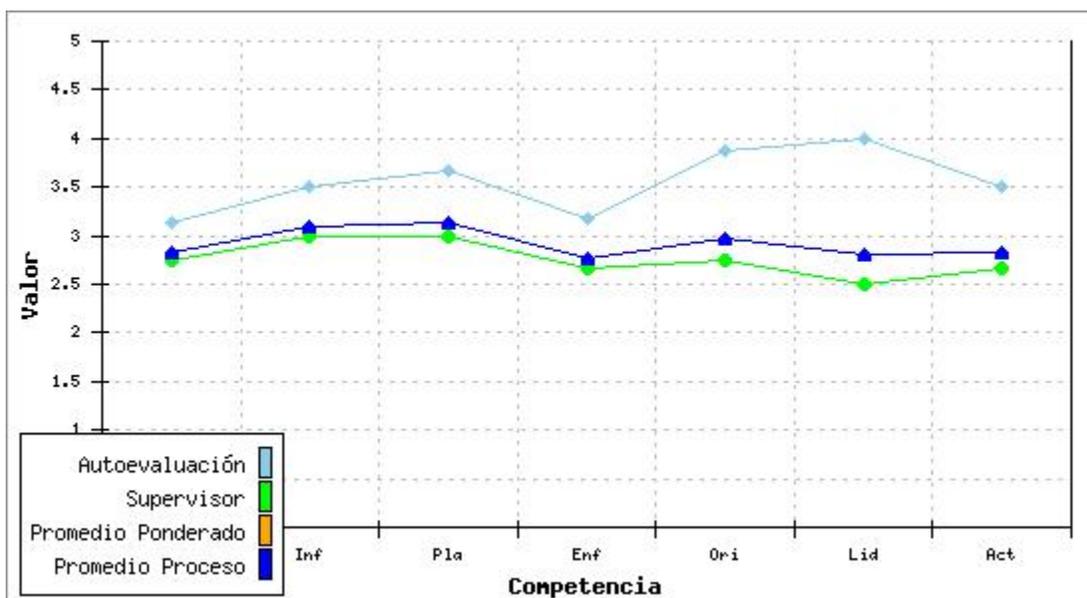
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Supervisor	80.00%	1	1

EVD ADVERTISER TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.55
Supervisor	2.76
Promedio Ponderado	2.92
Promedio Proceso	2.92

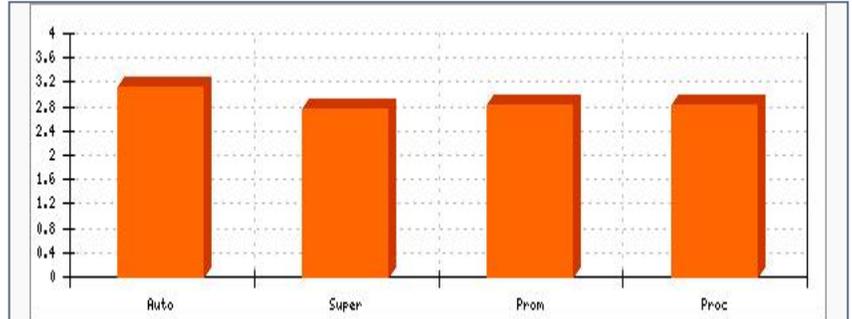


Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Pensamiento Estratégico	3.13	2.75	2.83	2.83
2 Influencia y Colaboración	3.50	3.00	3.10	3.10
3 Planificación y Gestión de prioridades	3.67	3.00	3.13	3.13
4 Enfoque en el cliente	3.17	2.67	2.77	2.77
5 Orientación a la excelencia	3.88	2.75	2.98	2.97
6 Liderar a través del cambio	4.00	2.50	2.80	2.80
7 Activo y Proactivo	3.50	2.67	2.83	2.83



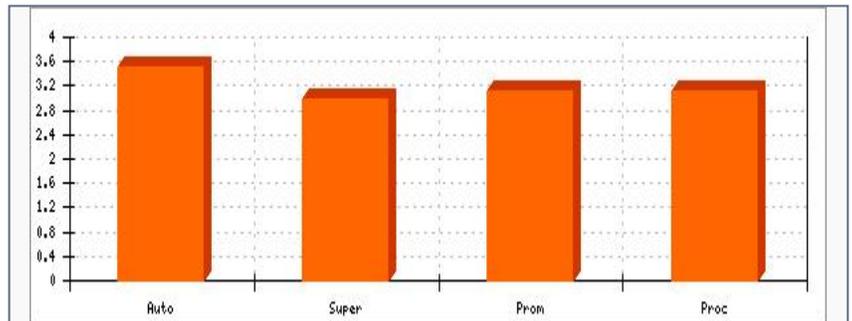
Pensamiento Estratégico (2.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.13
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	2.83



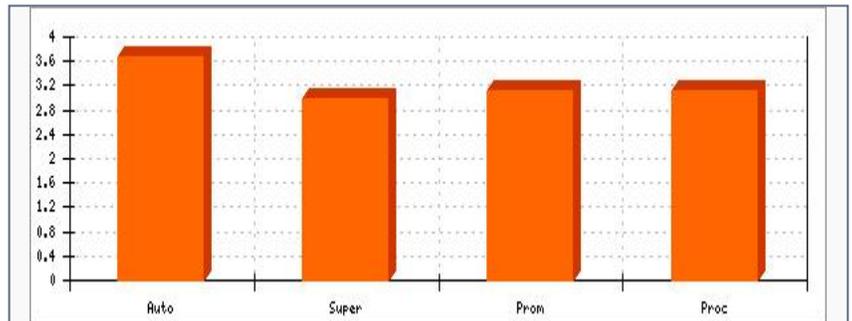
Influencia y Colaboración (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.10



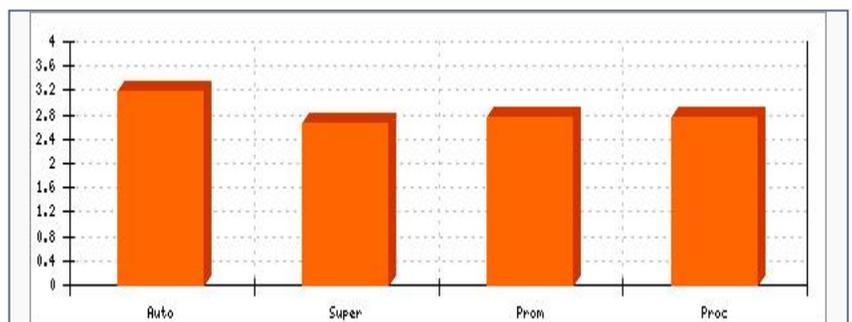
Planificación y Gestión de prioridades (3.13)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.13
Promedio Proceso	3.13



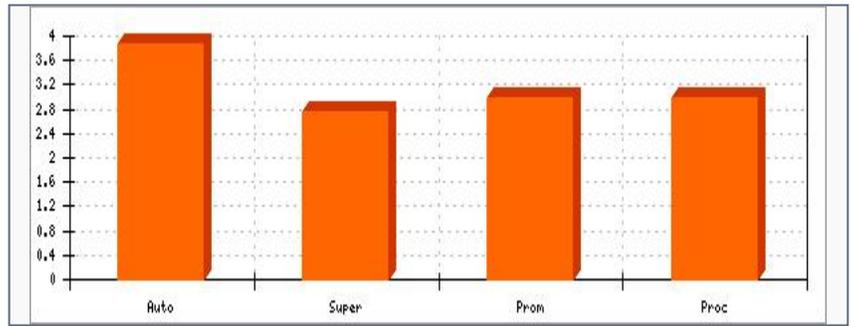
Enfoque en el cliente (2.77)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.17
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.77
Promedio Proceso	2.77



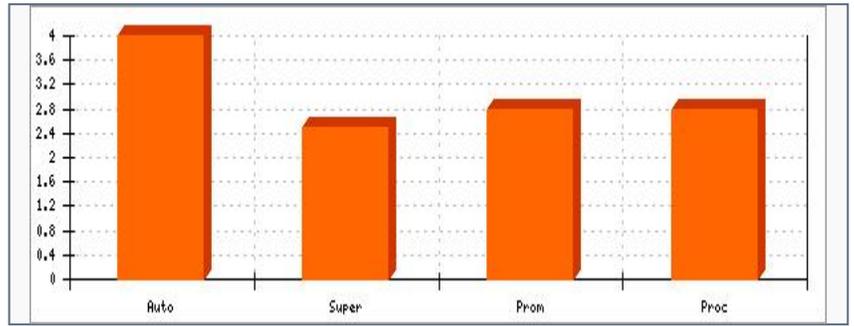
Orientación a la excelencia (2.98)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.88
Supervisor	2.75
Promedio Ponderado	2.98
Promedio Proceso	2.97



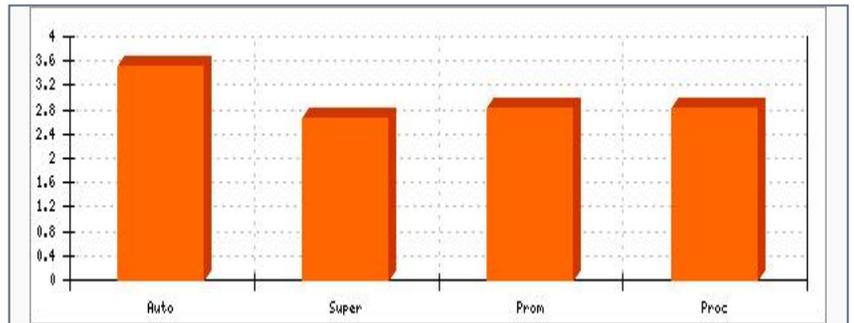
Liderar a traves del cambio (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



Activo y Proactivo (2.83)

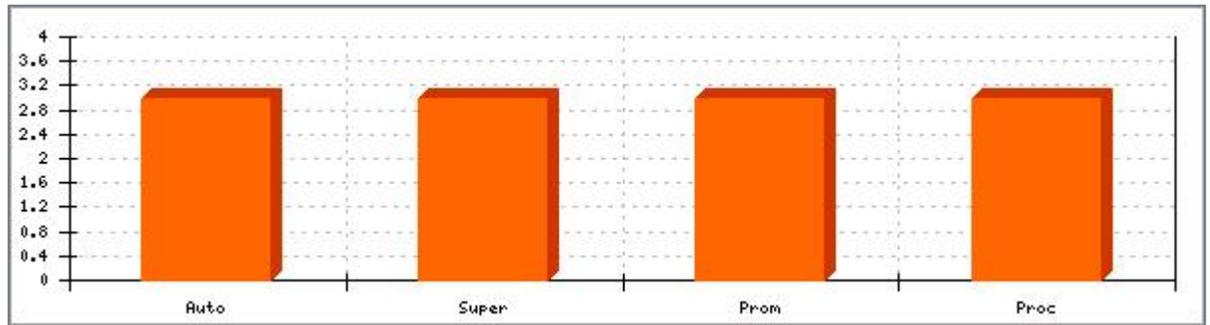
Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	2.83



Pensamiento Estratégico

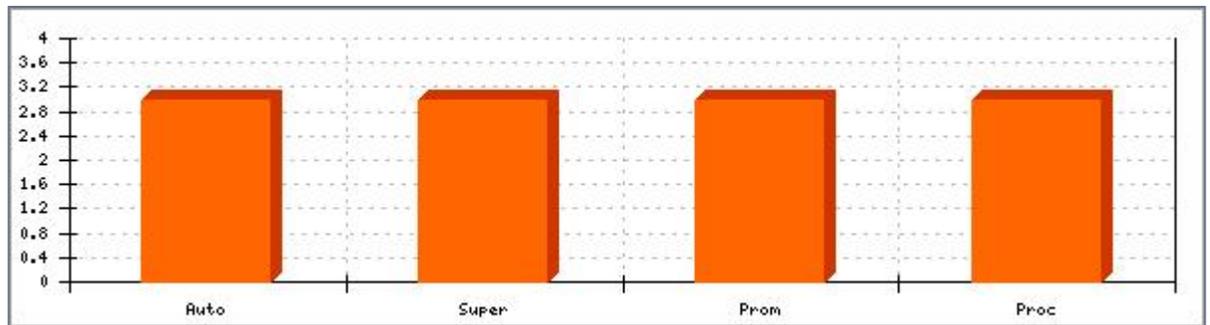
1.- Gestiona el enfoque comercial sobre la demanda, convirtiendo el interes de todos los clientes en compras. (3.00)

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



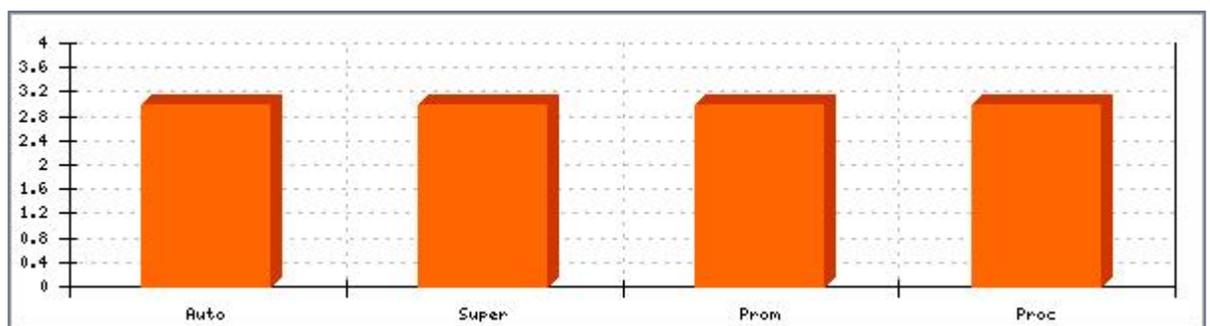
2.- Determina la estrategia del portafolio de productos y servicios, creando nuevos productos (servicios), sin perder el foco en la estrategia central del negocio. (3.00)

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



3.- Crea un plan a largo plazo para los diferentes servicios ofrecidos y para los productos y marcas de las tiendas afiliadas. (3.00)

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



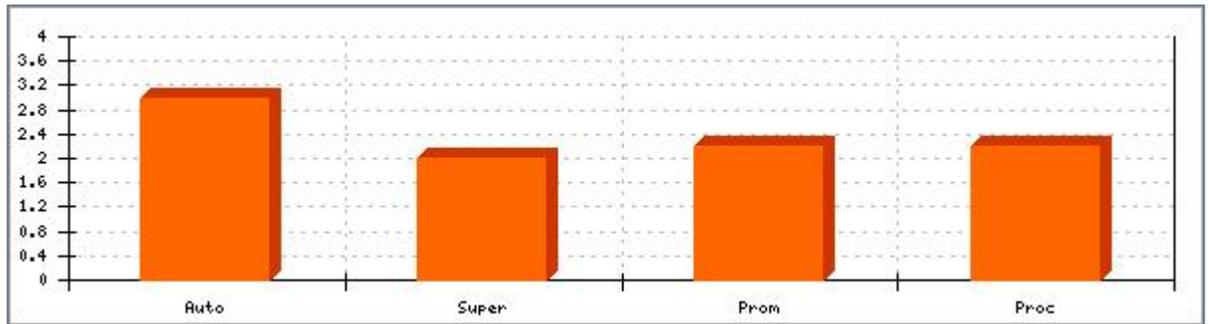
4.- Comprende los objetivos y estrategias de la empresa, asegurando una ejecución creativa e impecable de los mismos. (3.20)

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



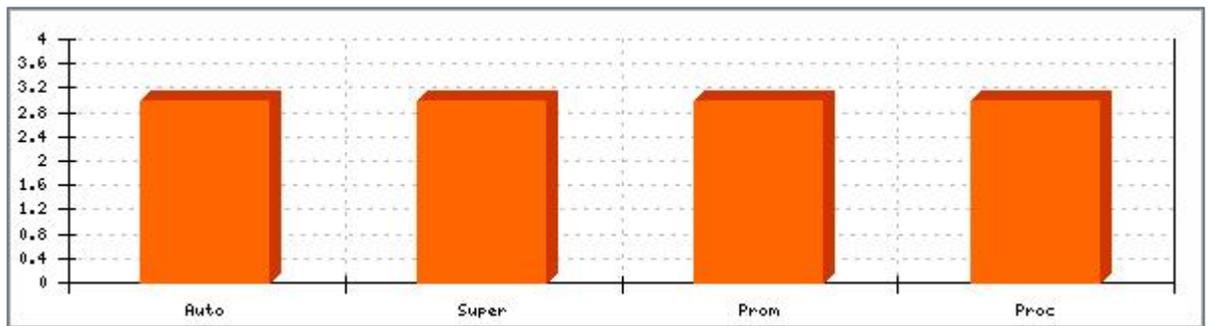
5.- Desarrolla estrategias de investigación para lograr conocimiento sobre factores externos como la competencia o cuestiones políticas que puedan desviar la atención de los clientes. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



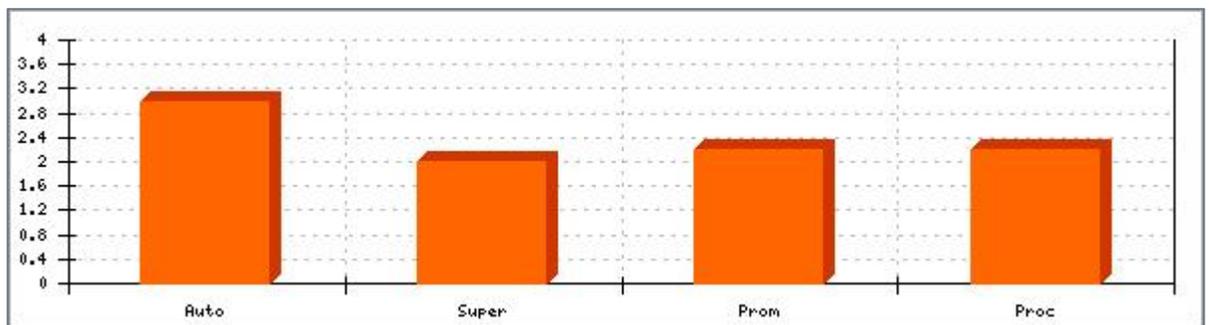
6.- Domina el conocimiento de los comportamientos de los clientes para crear estrategias para el desarrollo de nuevos servicios y fortalecer el negocio principal. (3.00)

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



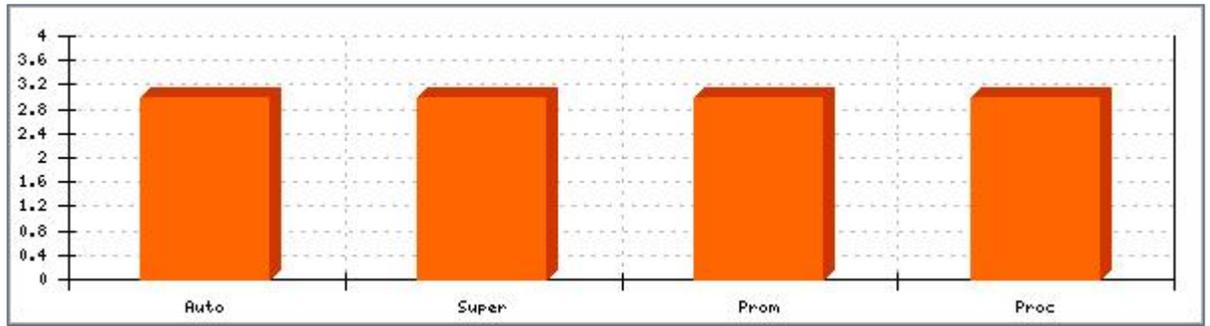
7.- Descubre posibles nuevos asociados minoristas en función de la perspectiva de los clientes. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



8.- Conoce las fortalezas y las crecientes oportunidades de TIPTI frente a la competencia (3.00)

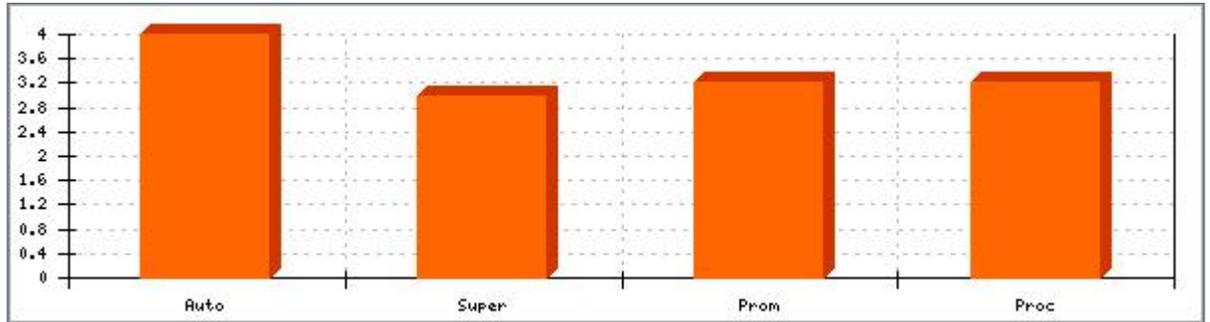
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Influencia y Colaboración

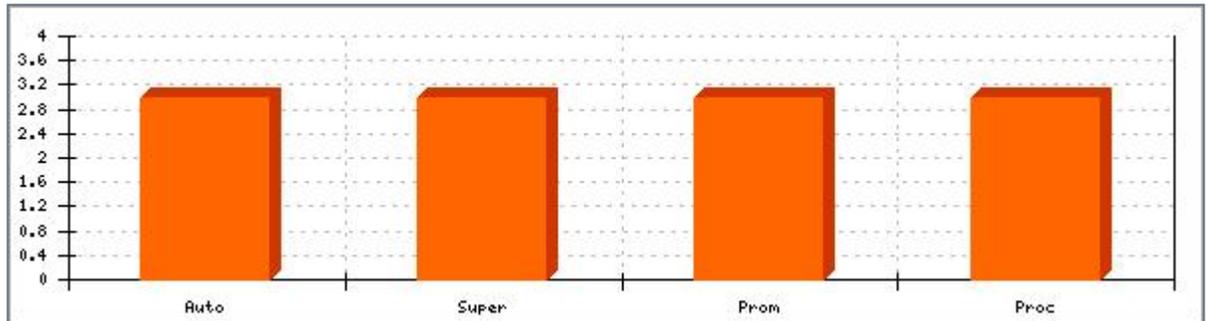
9.- Tiene claras las necesidades de la empresa y trabaja para resolverlas construyendo un caso convincente. (3.20)

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



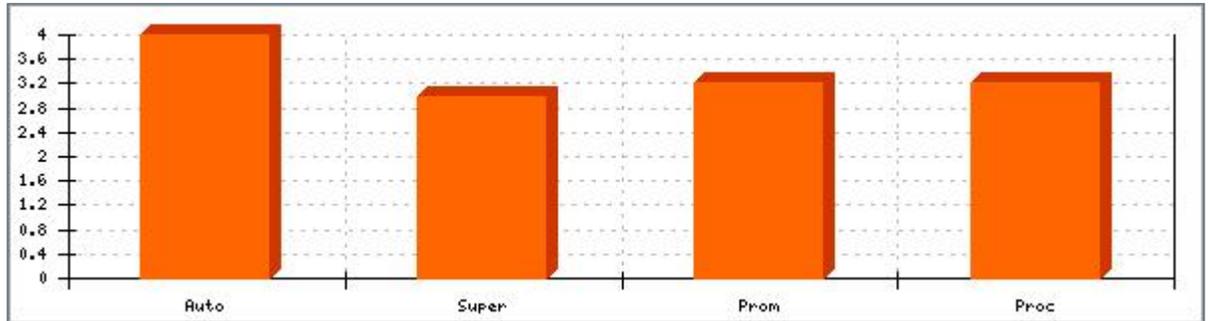
10.- Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas. (3.00)

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



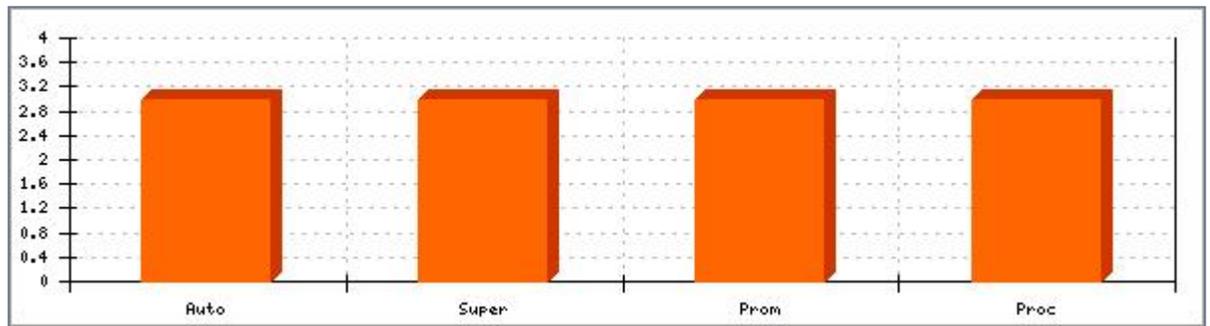
11.- Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás. (3.20)

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



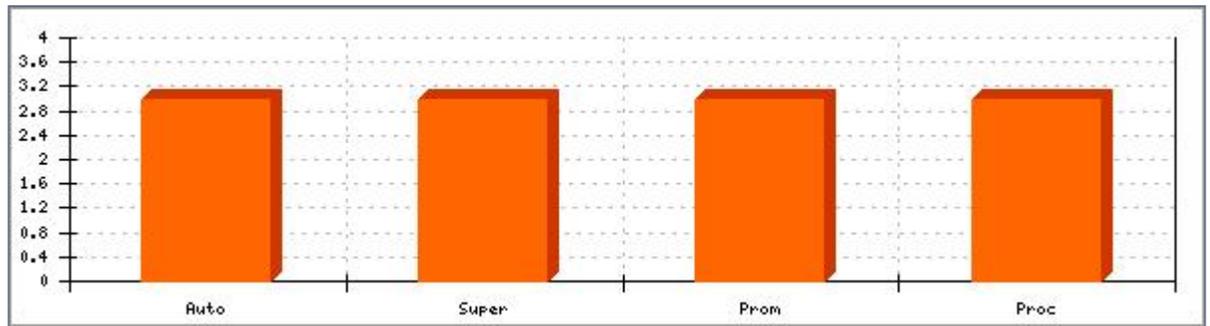
12.- Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos. (3.00)

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



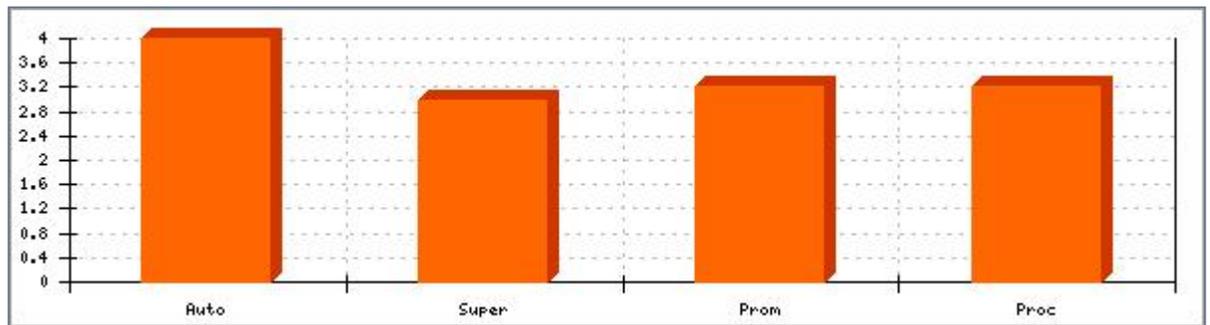
13.- Muestra cómo lograr una solución beneficiosa para todos (3.00)

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



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

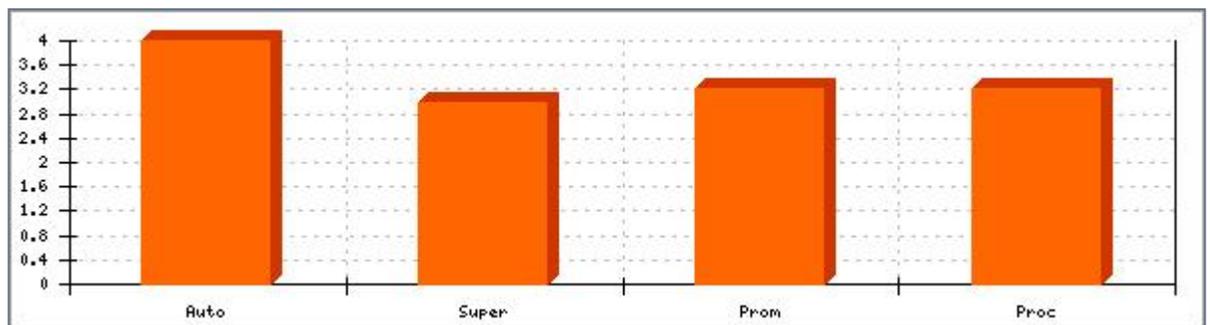
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



Planificación y Gestión de prioridades

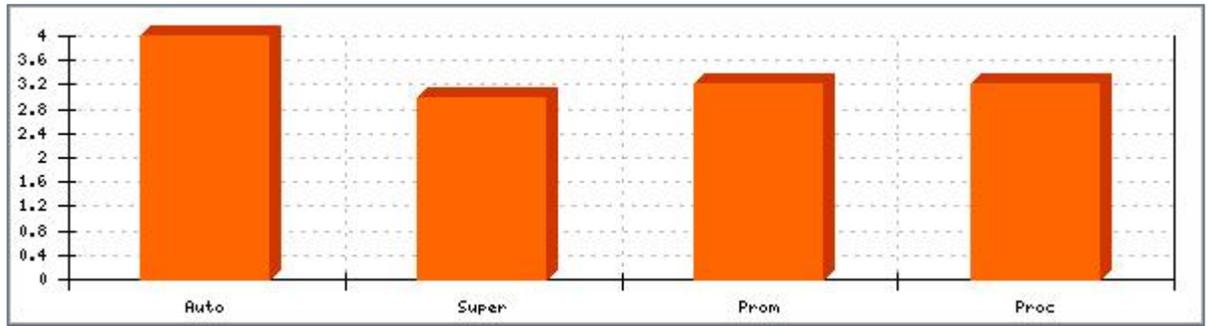
15.- Alinea objetivos, prioridades y recursos con las necesidades de la empresa. (3.20)

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



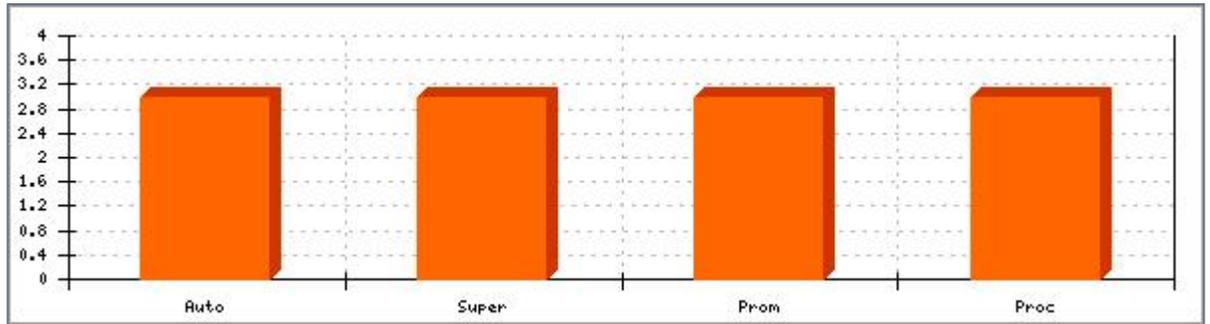
16.- Establece hitos alcanzables y realistas con un plan viable para lograr los objetivos con éxito. (3.20)

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



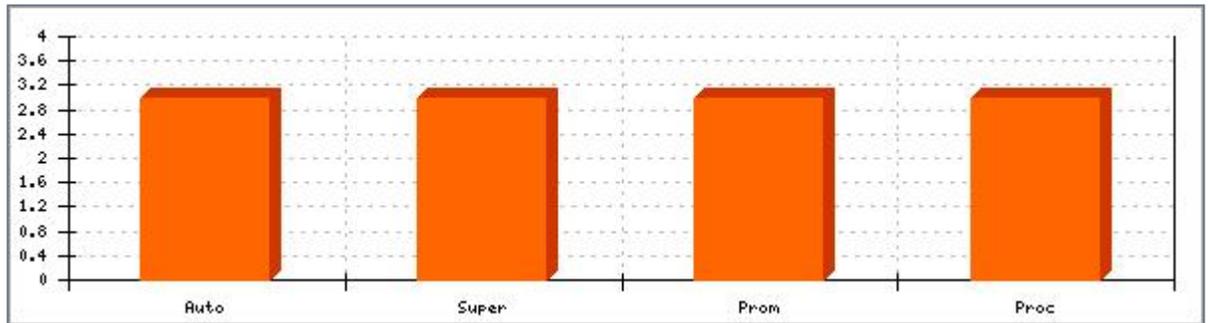
17.- Trabaja durante todo el proceso evaluando y adaptando los planes según las circunstancias. (3.00)

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



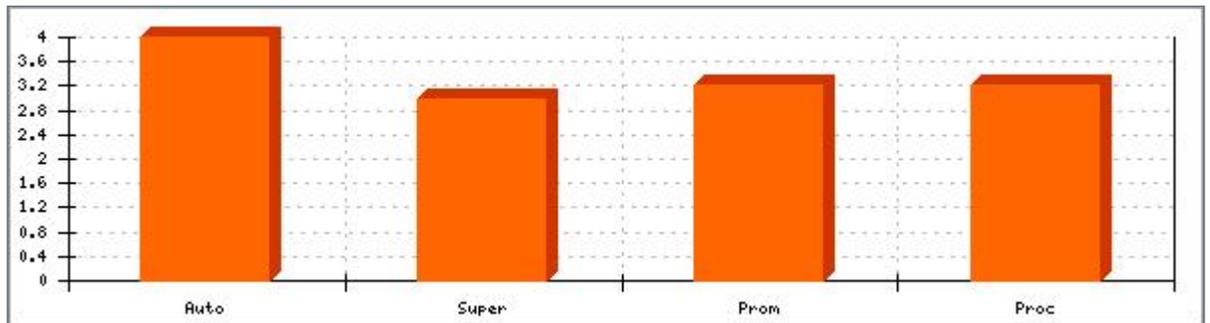
18.- Puede anticipar posibles obstáculos y desarrollar planes de contingencia para ellos. (3.00)

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



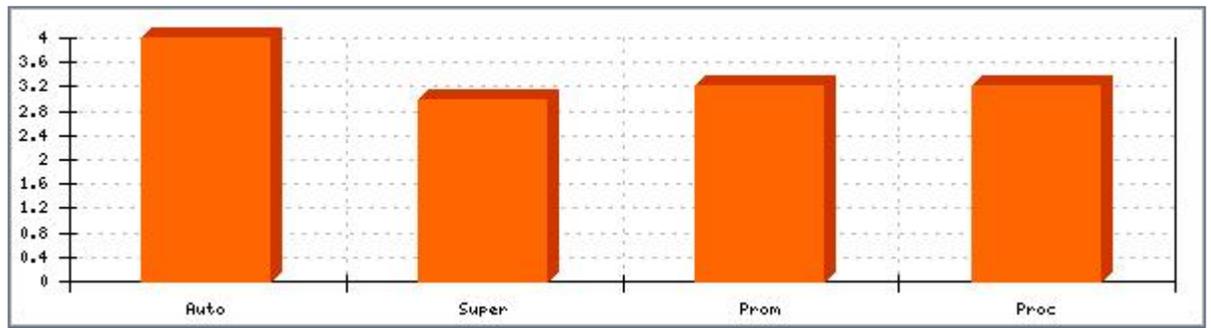
19.- Gestiona y prioriza las expectativas de otros (3.20)

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



20.- Muestra empatía con las prioridades y cargas de trabajo de sus colegas. (3.20)

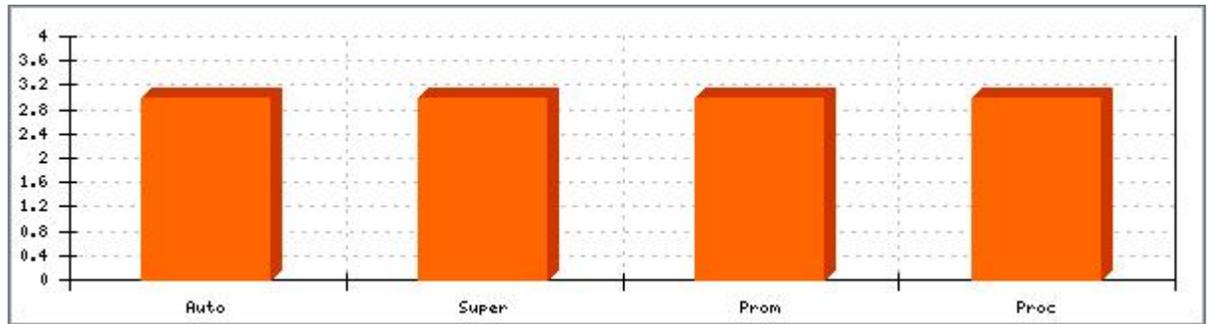
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



Enfoque en el cliente

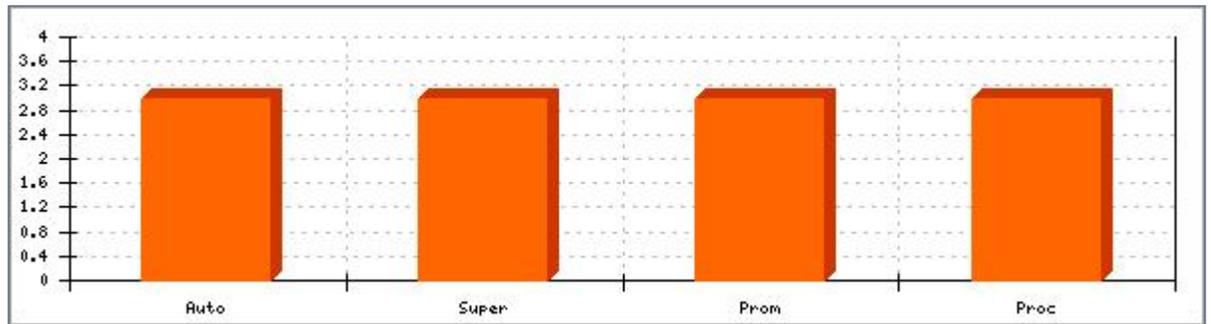
21.- Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado. (3.00)

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. (3.00)

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



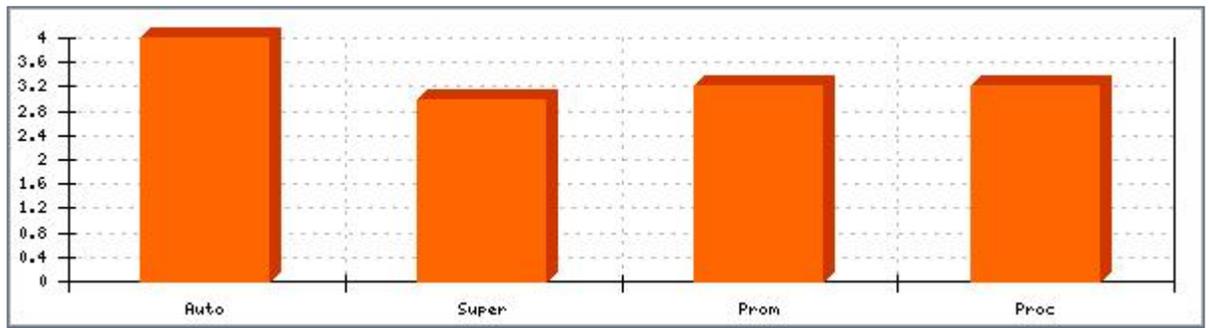
23.- Encuentra nuevas formas de aumentar la satisfacción de los clientes mediante el uso de datos de compra para crear nuevos productos u ofertas. (3.00)

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



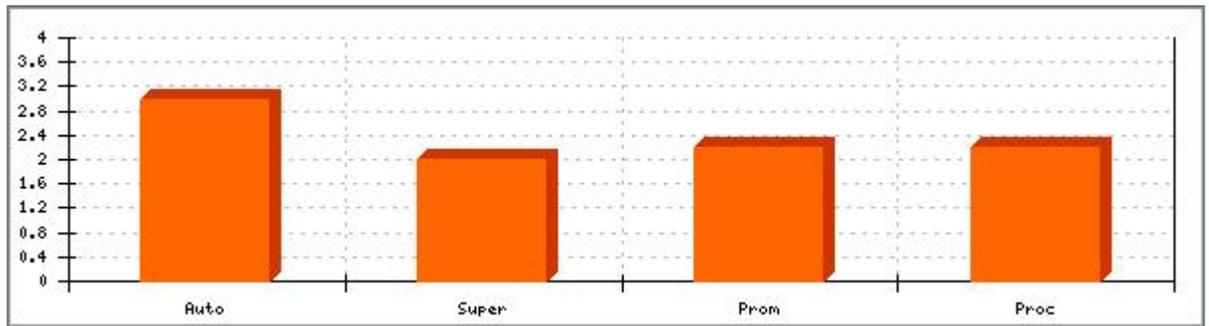
24.- Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir. (3.20)

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



25.- Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



26.- Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes. (2.20)

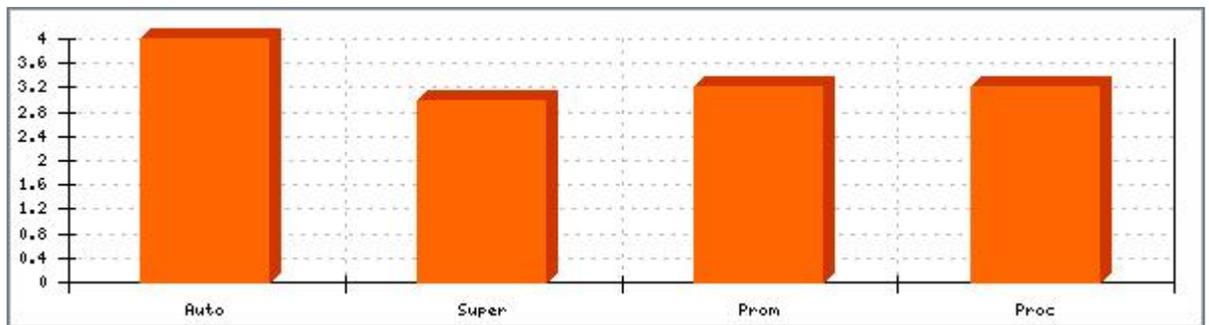
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.20



Orientación a la excelencia

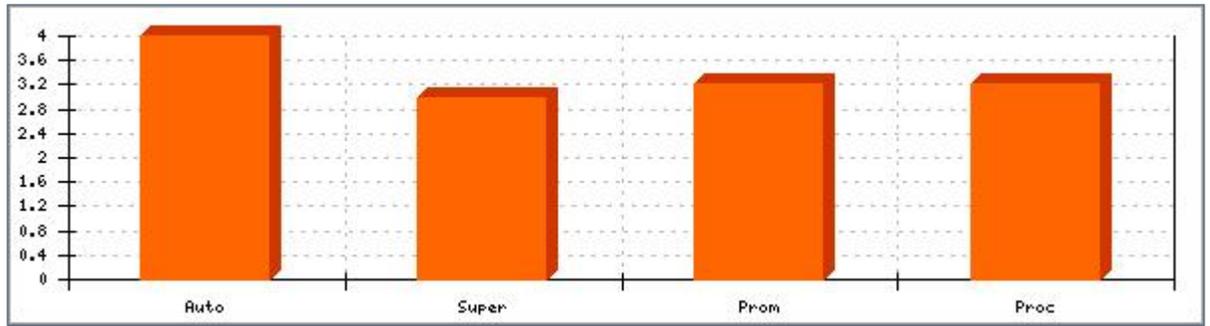
27.- Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto. (3.20)

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



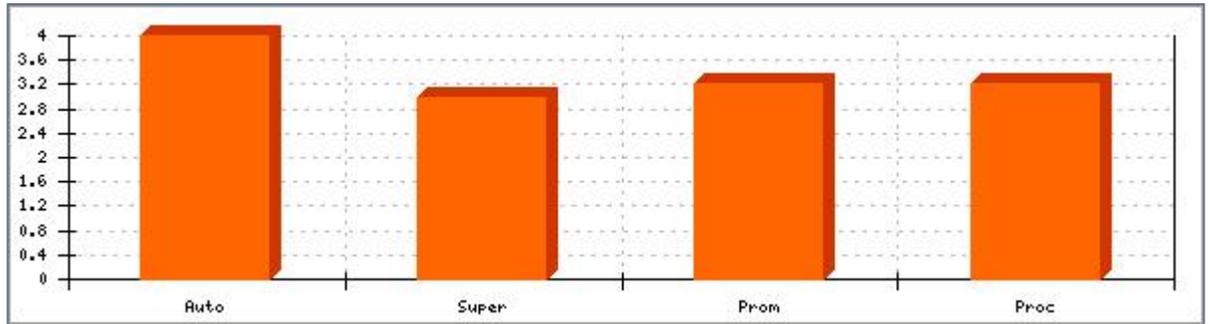
28.- Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción. (3.20)

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



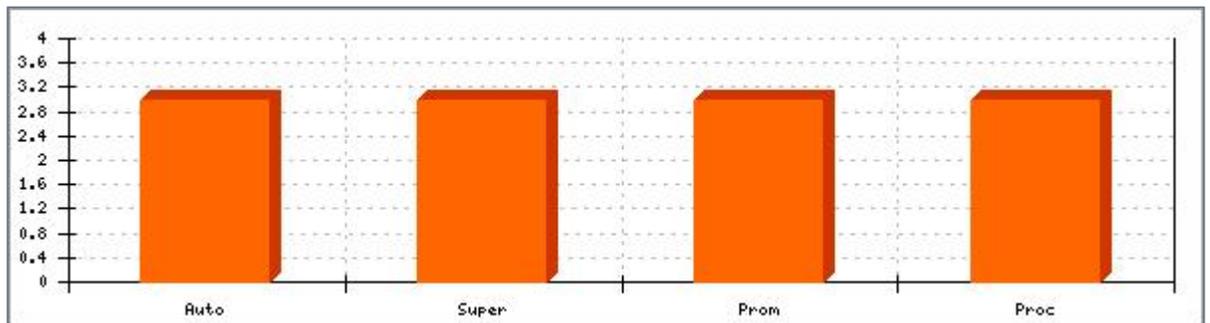
29.- Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente. (3.20)

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



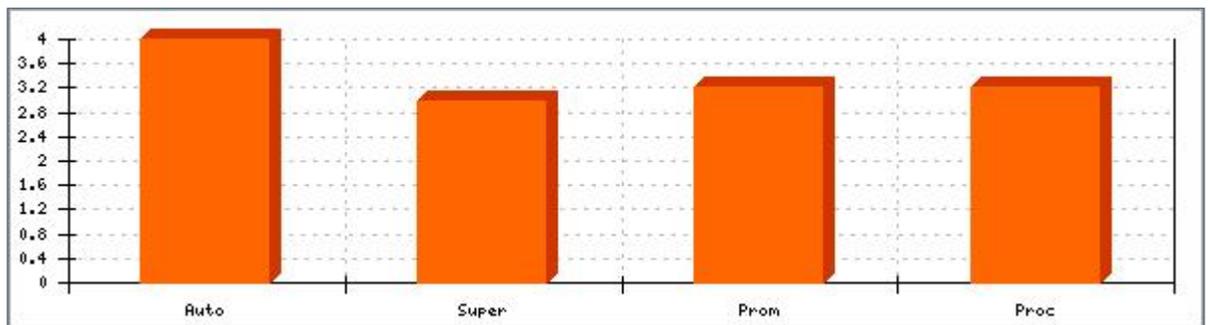
30.- Comprende los costos y el tiempo necesarios para cumplir con los plazos. (3.00)

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



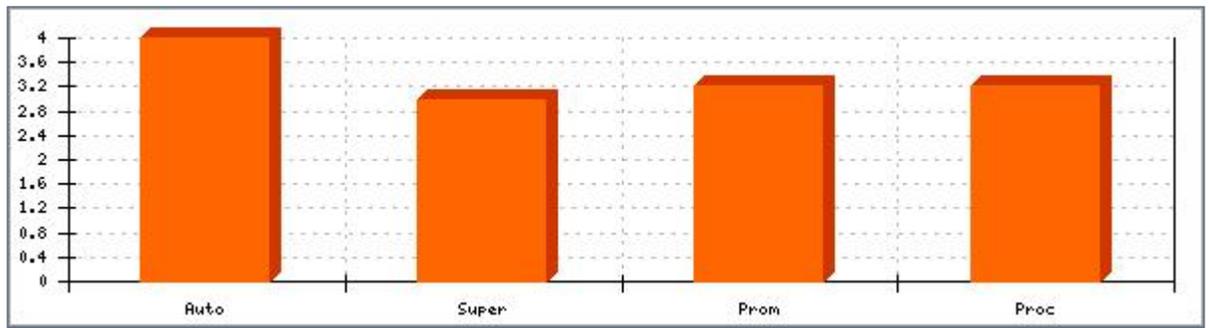
31.- Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente. (3.20)

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



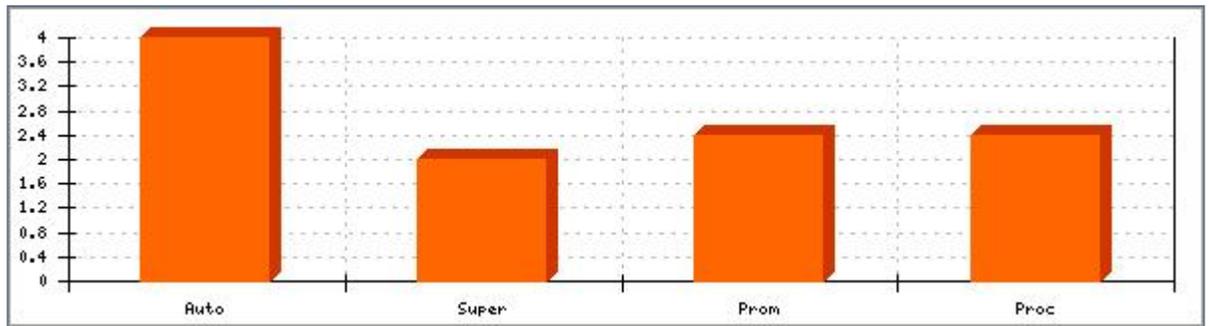
32.- Negocia cronogramas con otras áreas. (3.20)

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



33.- 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	2.40



34.- Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos (2.40)

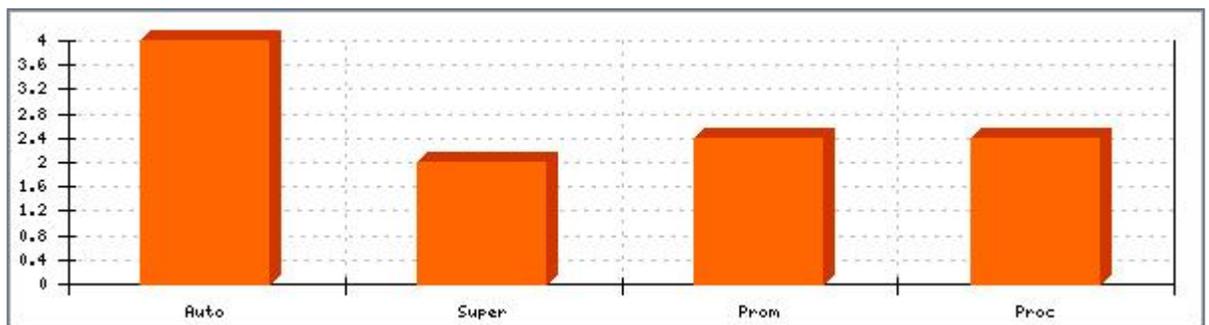
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



Liderar a través del cambio

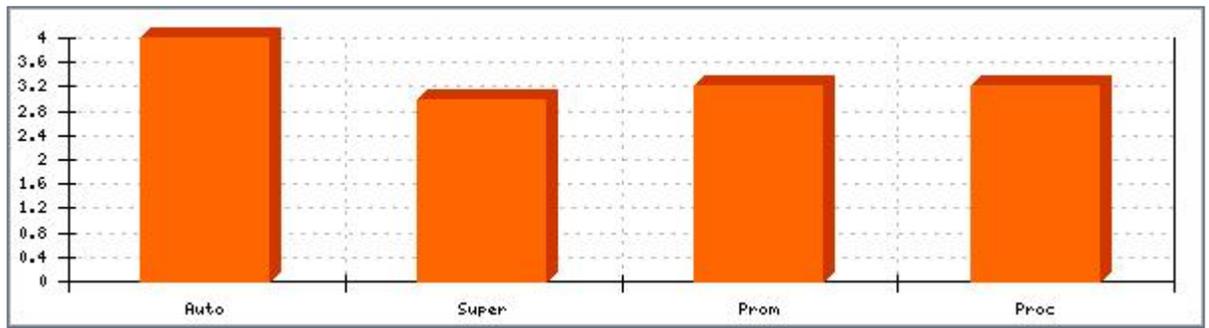
35.- Ayuda a otros compañeros de equipo a lograr la innovación y el cambio estableciendo metas a corto plazo, prioridades enfocadas y proporcione las razones basadas en datos para los cambios realizados. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



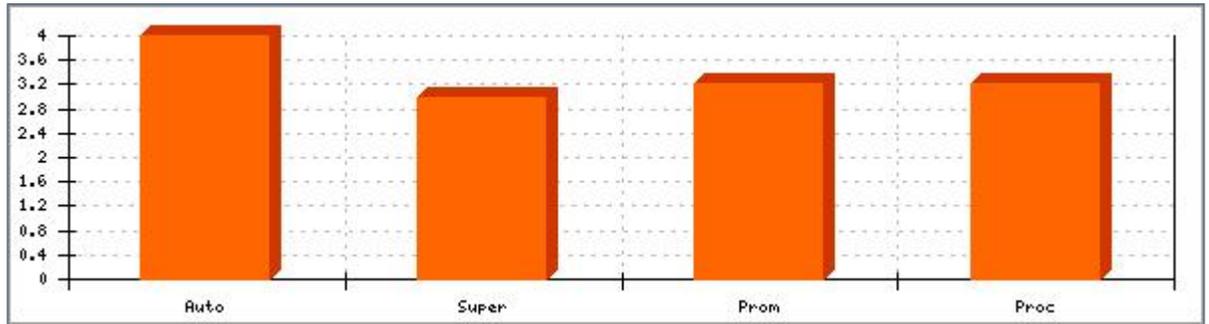
36.- Se involucra con compañeros de equipo de la misma área, y con otros colaboradores de todo el entorno de la empresa para crear un proceso fácil de adaptación para todos. (3.20)

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



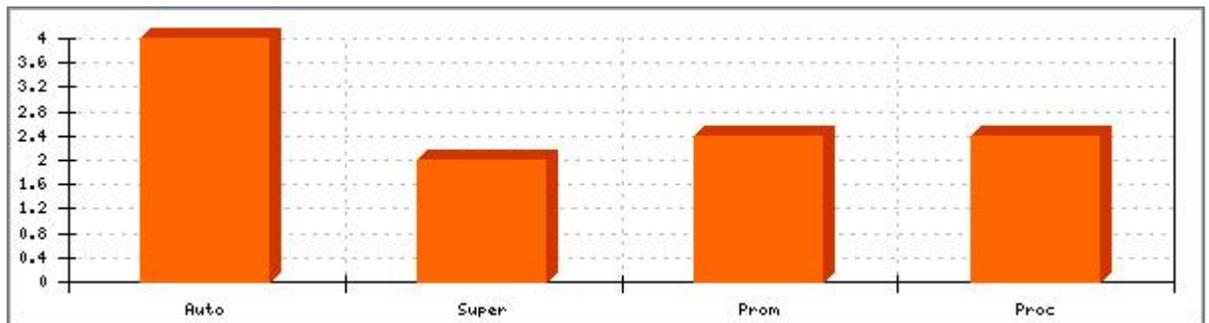
37.- Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa. (3.20)

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



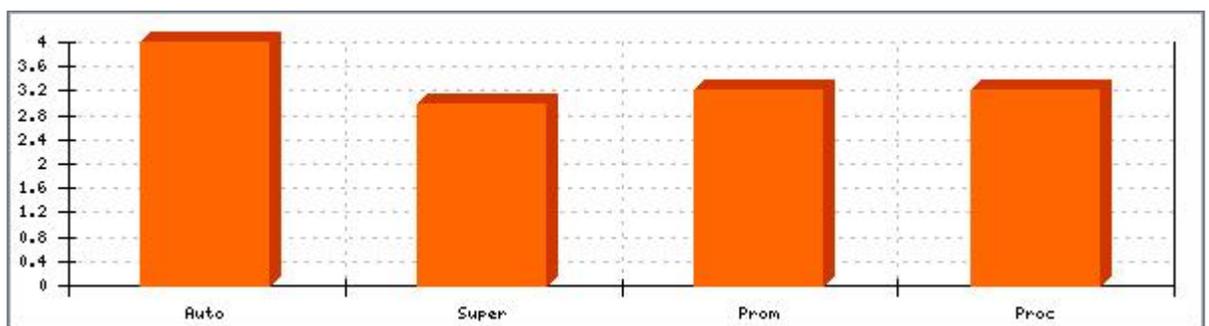
38.- Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



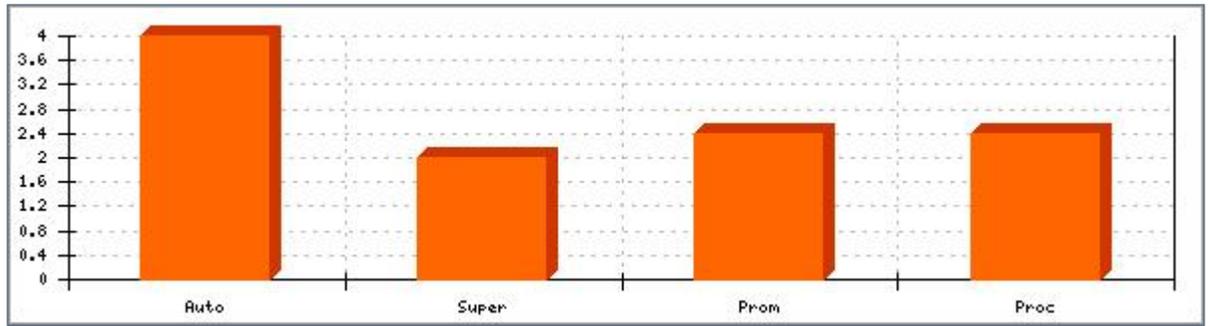
39.- Intenta minimizar los obstáculos mediante el cambio. Aclara la dirección de los cambios realizados y ayuda a otros a gestionarlos. (3.20)

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



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

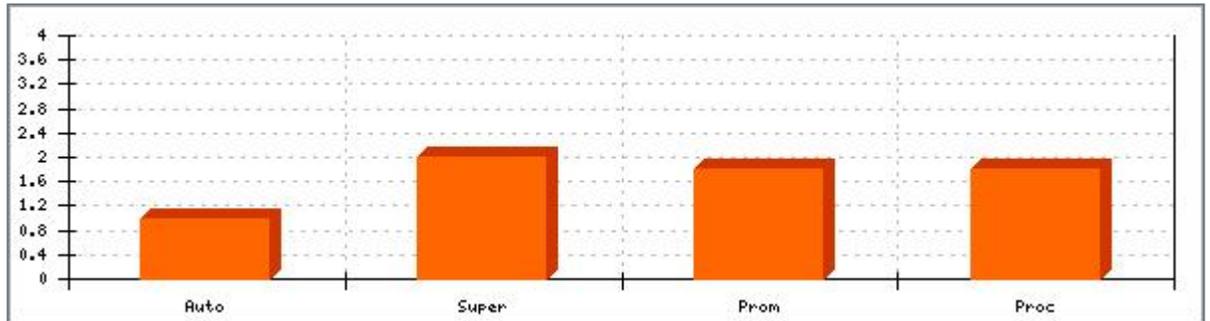
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



Activo y Proactivo

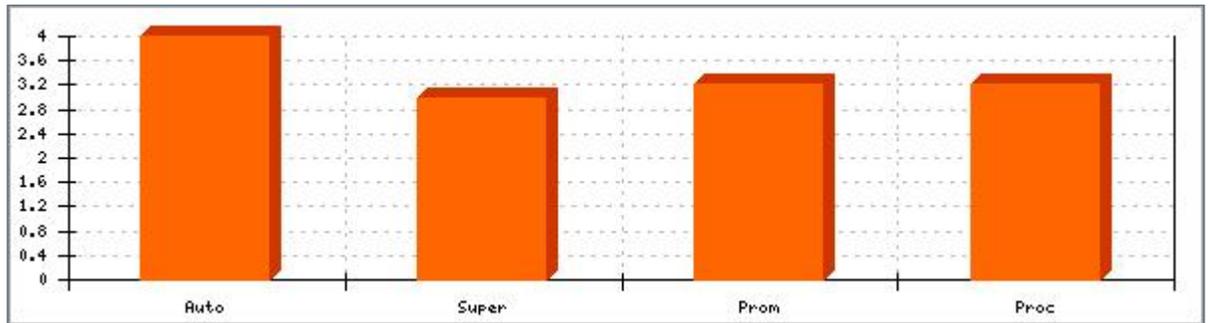
41.- Energía baja. Ve problemas por resolver y no como una oportunidad de crecimiento. (1.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	1.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	1.80
Promedio Proceso	1.80



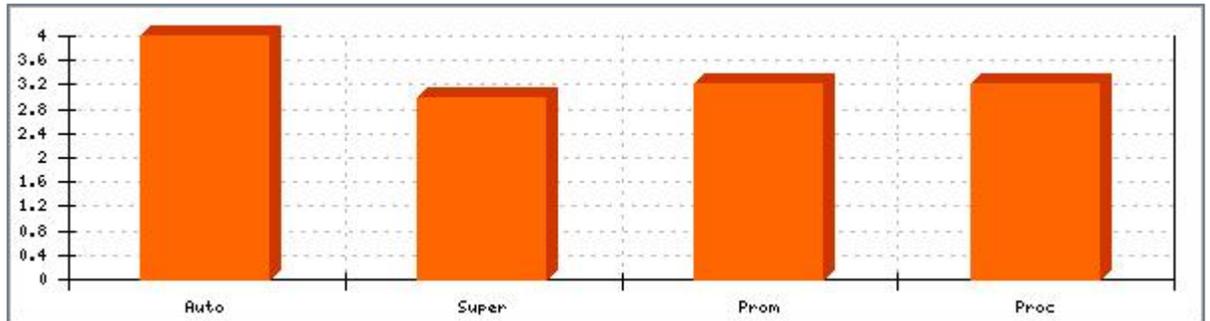
42.- Realiza numerosas acciones para superar obstáculos. Va más allá de lo esperado. (3.20)

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



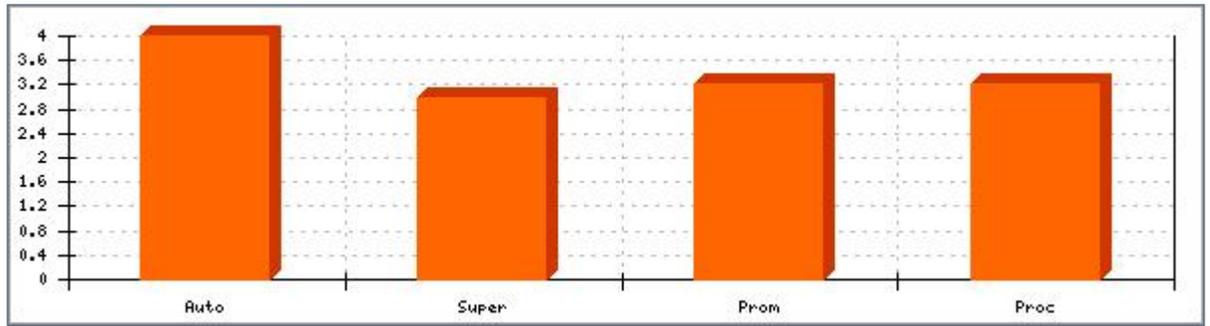
43.- Puede predecir posibles crisis y actúa sin dudar. (3.20)

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



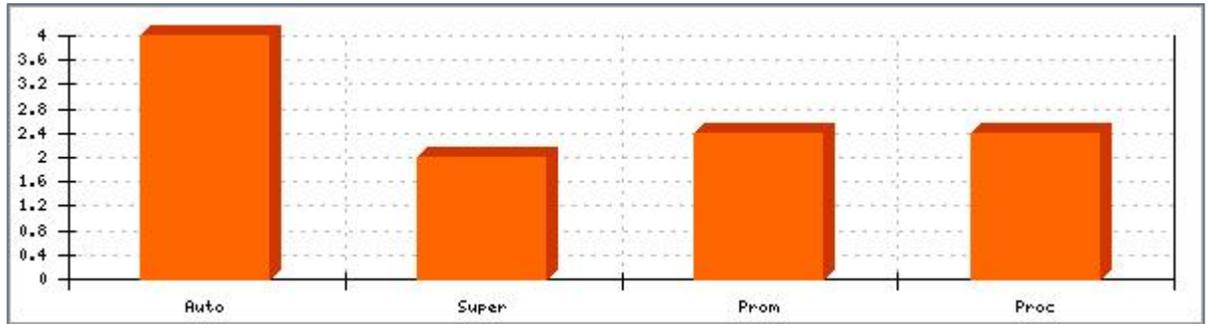
44.- Implementa ideas innovadoras y creativas para resolver los problemas. (3.20)

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



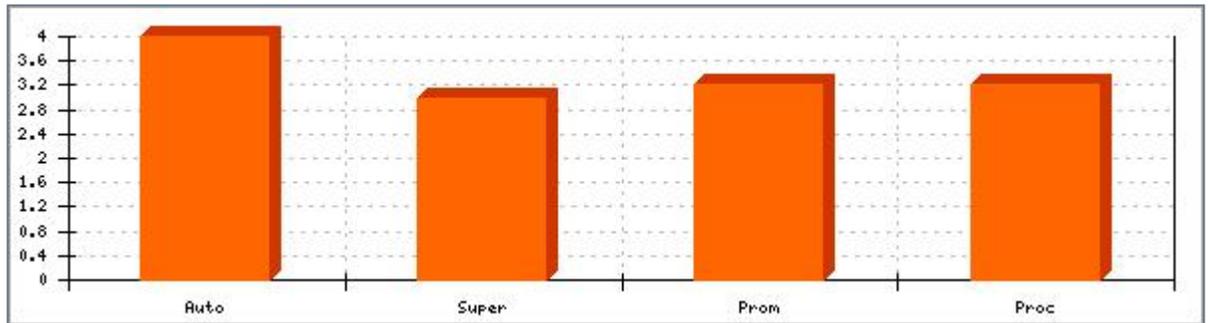
45.- Ve los problemas como oportunidades de crecimiento (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40



46.- Si algo depende de el/ella, entonces lo hace. (3.20)

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



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	3.13	--
Supervisor	2.75	-0.38

Influencia y Colaboración

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Supervisor	3.00	-0.50

Planificación y Gestión de prioridades

Desarrolla planes para apoyar las estrategias comerciales, convirtiendo los objetivos y prioridades de la empresa en planes de acción.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Supervisor	3.00	-0.67

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	3.17	--
Supervisor	2.67	-0.50

Orientación a la excelencia

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.88	--
Supervisor	2.75	-1.13

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	2.50	-1.50

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	2.67	-0.83

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

•(Pensamiento Estratégico) Comprende los objetivos y estrategias de la empresa, asegurando una ejecución creativa e impecable de los mismos.	73.33%
•(Influencia y Colaboración) Tiene claras las necesidades de la empresa y trabaja para resolverlas construyendo un caso convincente.	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%
•(Planificación y Gestión de prioridades) Alinea objetivos, prioridades y recursos con las necesidades de la empresa.	73.33%
•(Planificación y Gestión de prioridades) Establece hitos alcanzables y realistas con un plan viable para lograr los objetivos con éxito.	73.33%
•(Planificación y Gestión de prioridades) Gestiona y prioriza las expectativas de otros	73.33%
•(Planificación y Gestión de prioridades) Muestra empatía con las prioridades y cargas de trabajo de sus colegas.	73.33%
•(Enfoque en el cliente) Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir.	73.33%
•(Orientación a la excelencia) Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto.	73.33%
•(Orientación a la excelencia) Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción.	73.33%
•(Orientación a la excelencia) Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente.	73.33%
•(Orientación a la excelencia) Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente.	73.33%
•(Orientación a la excelencia) Negocia cronogramas con otras áreas.	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) Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa.	73.33%
•(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.	73.33%
•(Activo y Proactivo) Realiza numerosas acciones para superar obstáculos. Va más allá de lo esperado.	73.33%
•(Activo y Proactivo) Puede predecir posibles crisis y actúa sin dudar.	73.33%
•(Activo y Proactivo) Implementa ideas innovadoras y creativas para resolver los problemas.	73.33%
•(Activo y Proactivo) Si algo depende de el/ella, entonces lo hace.	73.33%
•(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) Crea un plan a largo plazo para los diferentes servicios ofrecidos y para los productos y marcas de las tiendas afiliadas.	66.67%
•(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.	66.67%
•(Pensamiento Estratégico) Conoce las fortalezas y las crecientes oportunidades de TIPTI frente a la competencia	66.67%
•(Influencia y Colaboración) Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas.	66.67%
•(Influencia y Colaboración) Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos.	66.67%
•(Influencia y Colaboración) Muestra cómo lograr una solución beneficiosa para todos	66.67%
•(Planificación y Gestión de prioridades) Trabaja durante todo el proceso evaluando y adaptando los planes según las circunstancias.	66.67%

- **(Planificación y Gestión de prioridades)** Puede anticipar posibles obstáculos y desarrollar planes de contingencia para ellos. **66.67%**
- **(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)** 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. **66.67%**
- **(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. **66.67%**
- **(Orientación a la excelencia)** Comprende los costos y el tiempo necesarios para cumplir con los plazos. **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%**



Comentarios

EVD ADVERTISER TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback

EVD ADVERTISER TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

