Introducción

EVD FUNDRAISING TIPTI 2021

DATA / FUNDRAISING & STRATEGIC PLANNING MANAGER

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 **2021-08-17 02:12:18** hasta el **2021-08-24 12:50:40**

Datos Personales

EVD FUNDRAISING TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	1715008809
Nombres :	ANDRES JORGE
Apellidos :	ESPINOSA GONZALEZ
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUITO
Departamento :	DATA
Cargo :	FUDRAISING & STRATEGIC PLANNING MANAGER
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	DIEGO ANDRES AREVALO MARTINEZ
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

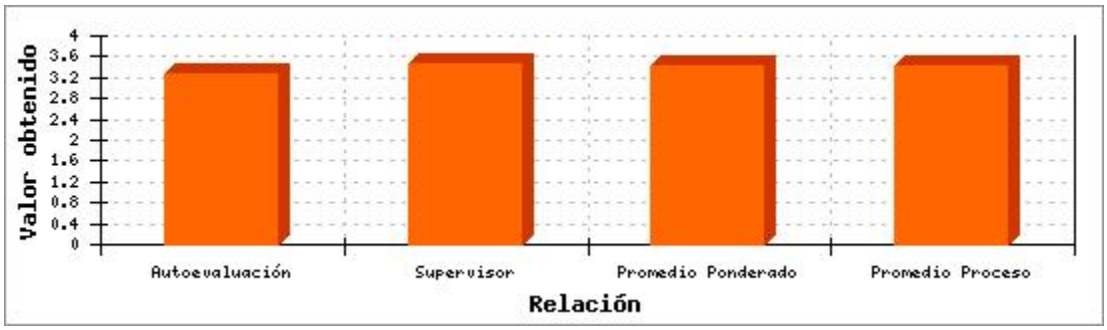
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Supervisor	80.00%	1	1

Resumen General

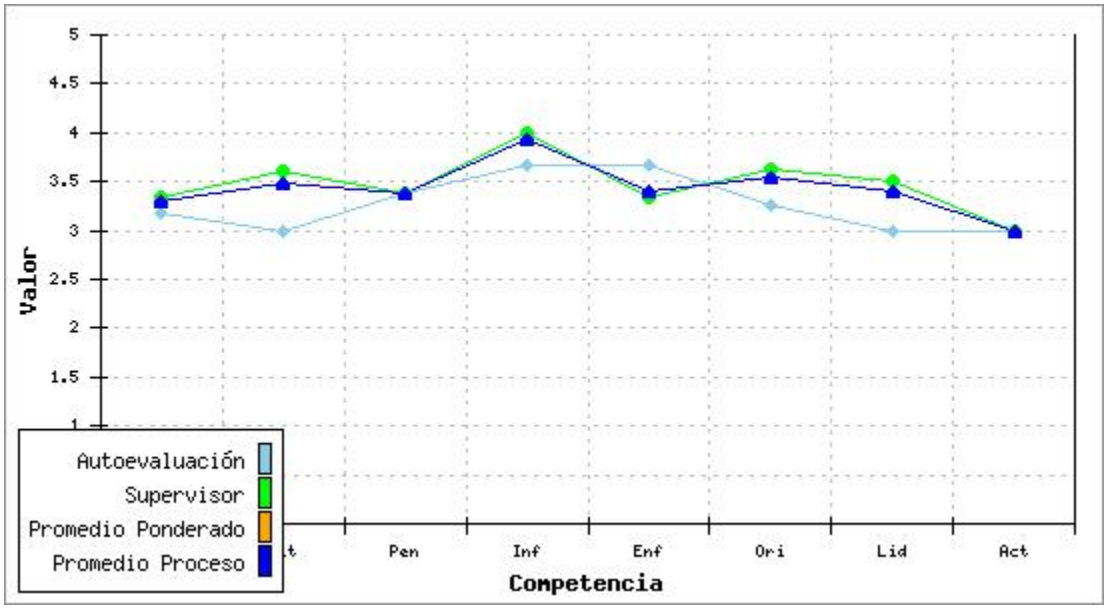
EVD FUNDRAISING TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.27
Supervisor	3.47
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.43



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Capacidad de análisis basado en datos	3.17	3.33	3.30	3.30
2	Alta Adaptabilidad	3.00	3.60	3.48	3.48
3	Pensamiento Estrategico	3.38	3.38	3.38	3.38
4	Influencia y Colaboración	3.67	4.00	3.93	3.93
5	Enfoque en el cliente	3.67	3.33	3.40	3.40
6	Orientación a la excelencia	3.25	3.63	3.55	3.55
7	Liderar a traves del cambio:	3.00	3.50	3.40	3.40
8	Activo y Proactivo	3.00	3.00	3.00	3.00



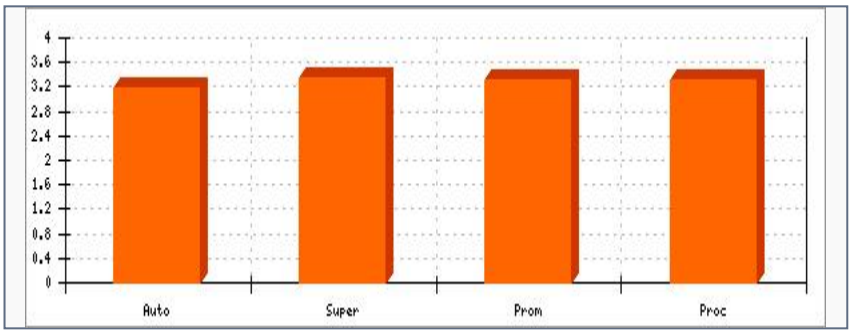
Análisis por Competencia

EVD FUNDRAISING TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

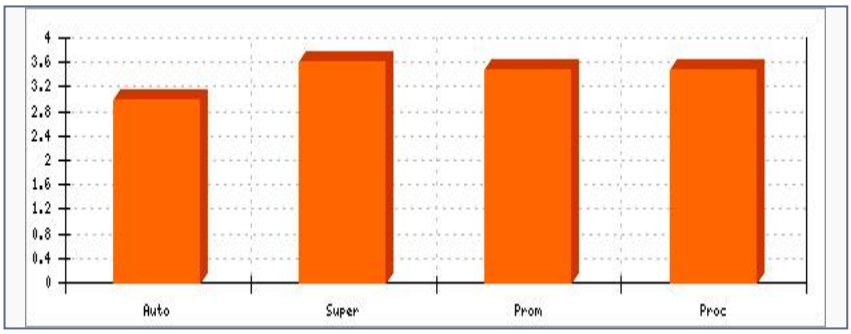
Capacidad de análisis basado en datos (3.30)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.17
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.30
Promedio Proceso	3.30



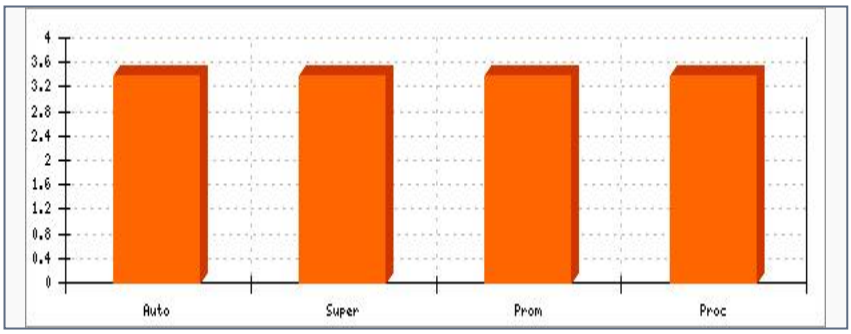
Alta Adaptabilidad (3.48)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.60
Promedio Ponderado	3.48
Promedio Proceso	3.48



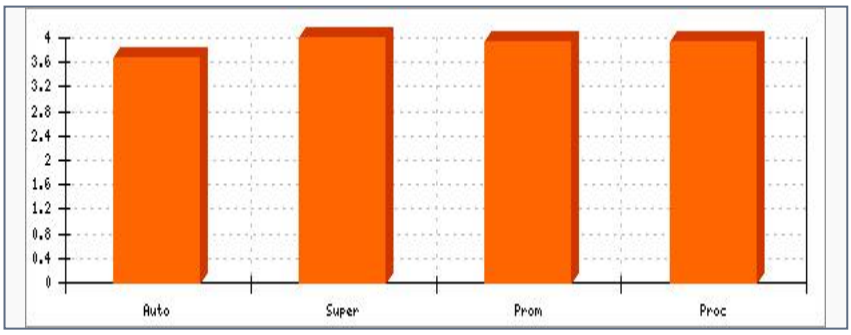
Pensamiento Estrategico (3.38)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.38
Supervisor	3.38
Promedio Ponderado	3.38
Promedio Proceso	3.38



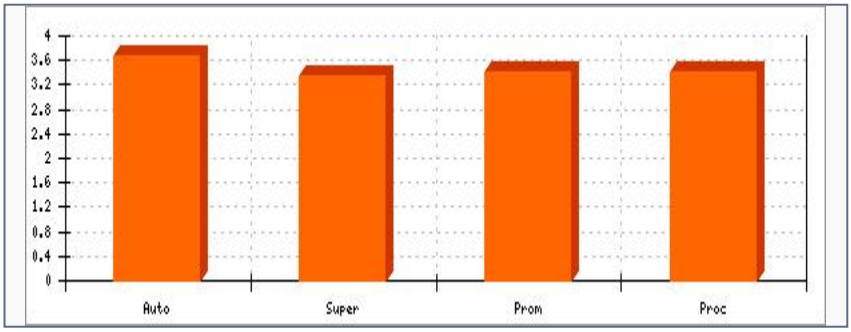
Influencia y Colaboración (3.93)

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



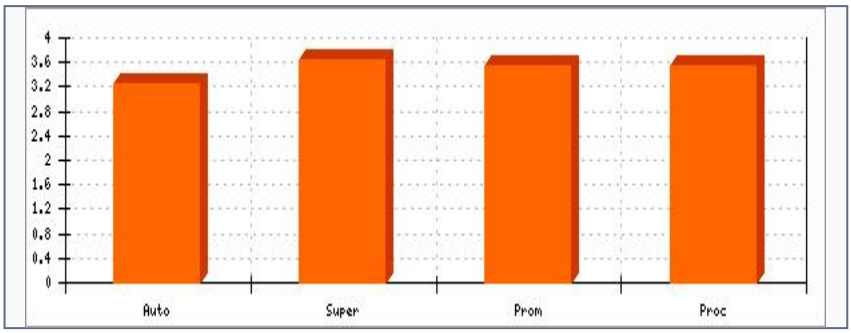
Enfoque en el cliente (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



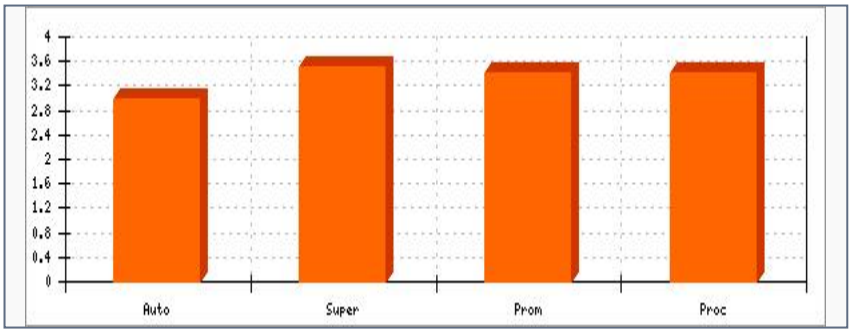
Orientación a la excelencia (3.55)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.25
Supervisor	3.63
Promedio Ponderado	3.55
Promedio Proceso	3.55



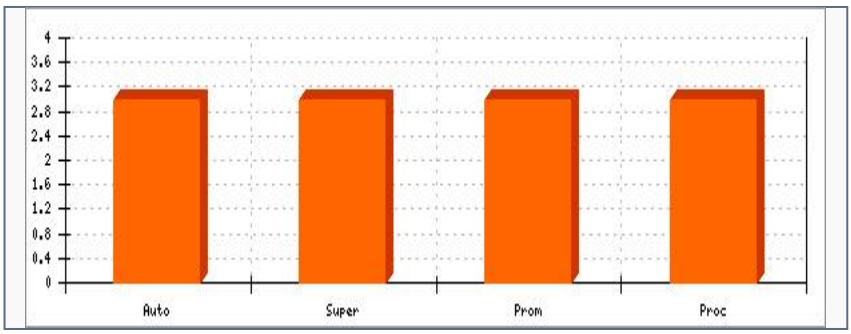
Liderar a traves del cambio: (3.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.40
Promedio Proceso	3.40



Activo y Proactivo (3.00)

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



AnÃ¡lisis por Pregunta

EVD FUNDRAISING TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Capacidad de análisis basado en datos

1.- Resuelve problemas complejos desagregando la información en partes. (3.00)

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

2.- Utiliza información de diferentes fuentes para identificar patrones, tendencias y posibles soluciones. (3.20)

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

3.- Analiza los pros y los contras de todas las opciones. (3.00)

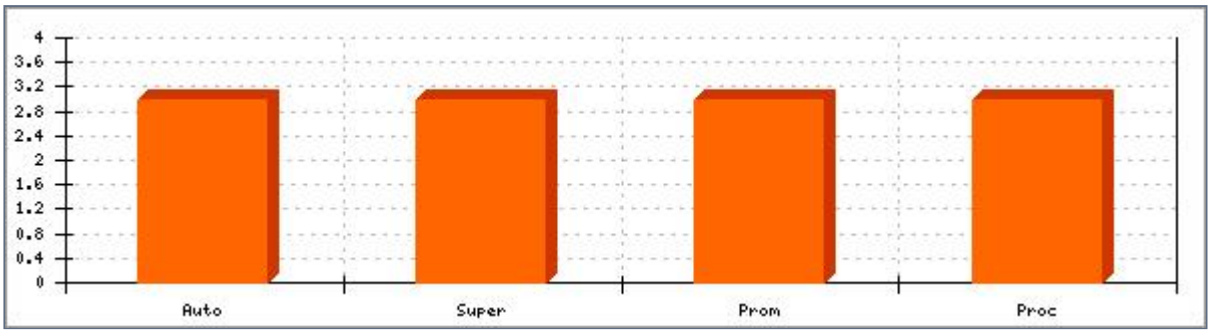
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00

4.- Toma decisiones grupales basadas en argumentos racionales y equilibrados. (3.80)

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

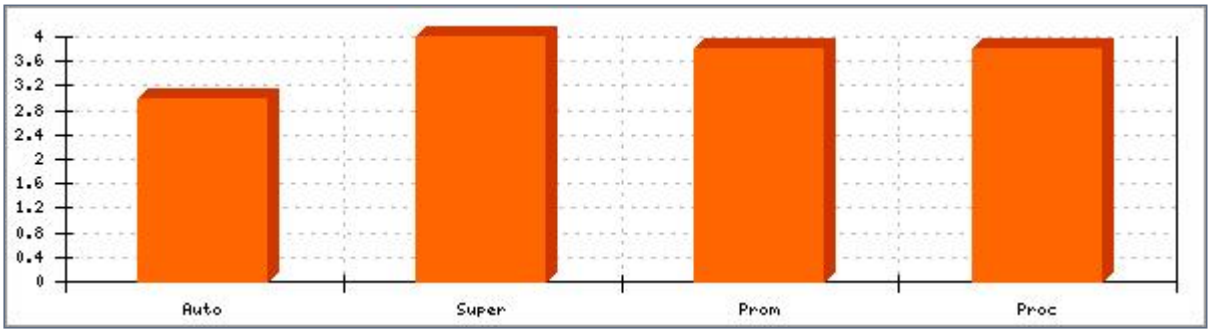
5.- Muestra un equilibrio entre su juicio personal y hechos racionales para la toma de decisiones. (3.00)

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



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

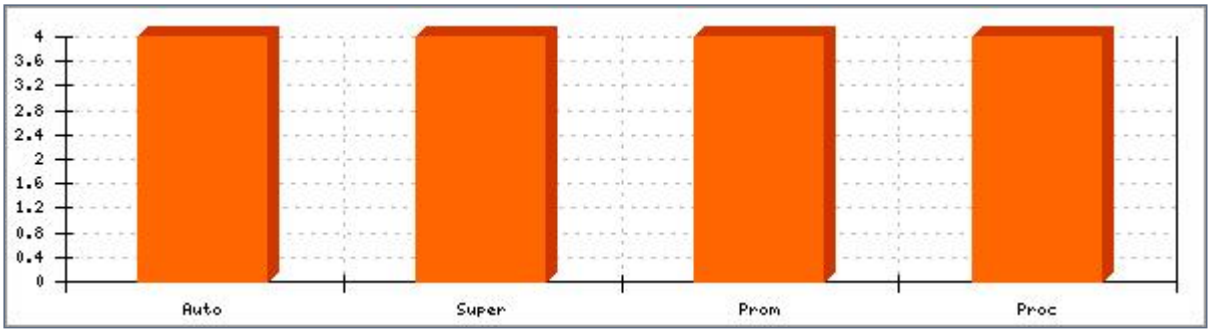
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



Alta Adaptabilidad

7.- Se adapta rápidamente a los cambios frente a nuevas demandas y desafíos. (4.00)

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

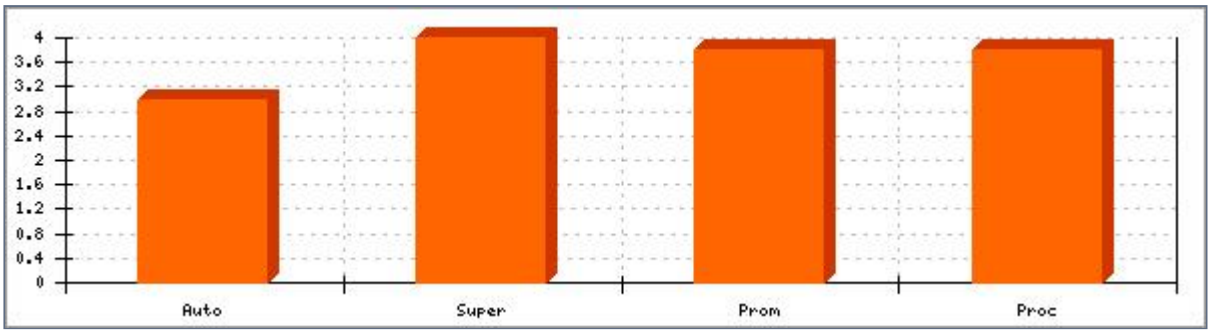


8.- Enfrenta la ambigüedad correctamente y proporciona una guía clara a otros a través de estos procesos. (3.00)

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

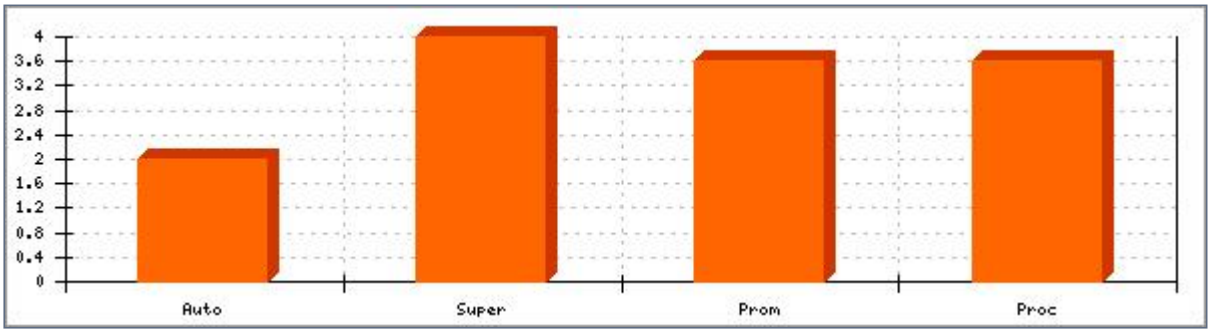
9.- Capaz de tomar decisiones precisas incluso ante la incertidumbre o la complejidad. (3.80)

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



10.- Reconoce la necesidad de un cambio y elimina obstáculos. (3.60)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.60
Promedio Proceso	3.60



11.- Es capaz de superar la ambigüedad y adaptarse a los nuevos desafíos proporcionando una orientación analítica correcta. (3.00)

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

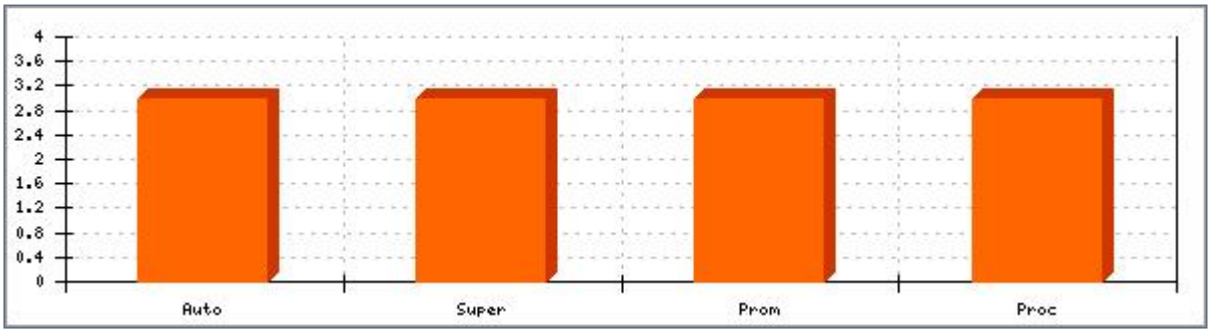
Pensamiento Estrategico

12.- Gestiona el enfoque comercial sobre la demanda, convirtiendo el interes de todos los clientes en compras. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80

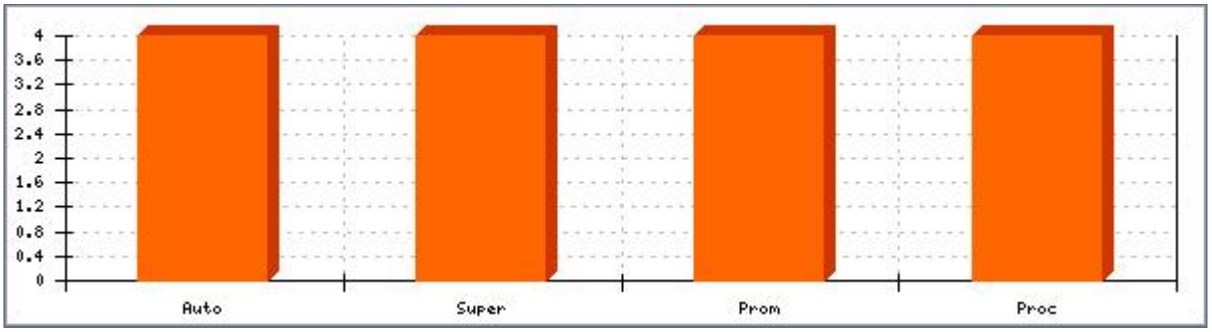
13.- Determina la estrategia del portafolio de productos y servicios, creando nuevos productos (servicios), sin perder el foco en la estrategia central del negocio. (3.00)

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



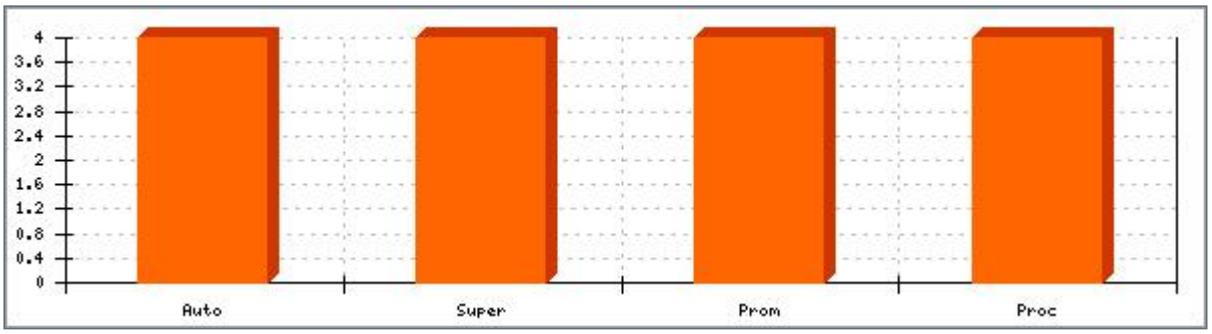
14.- Crea un plan a largo plazo para los diferentes servicios ofrecidos y para los productos y marcas de las tiendas afiliadas. (4.00)

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



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

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

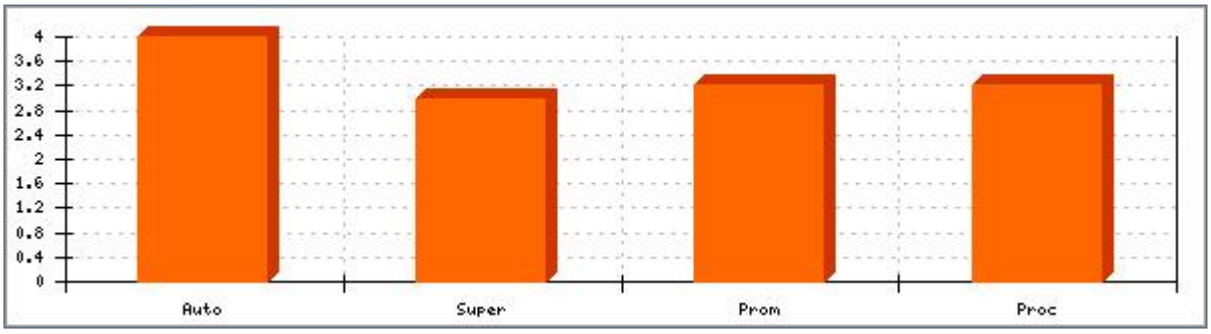


16.- Desarrolla estrategias de investigación para lograr conocimiento sobre factores externos como la competencia o cuestiones políticas que puedan desviar la atención de los clientes. (3.80)

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

17.- 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	3.20



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

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

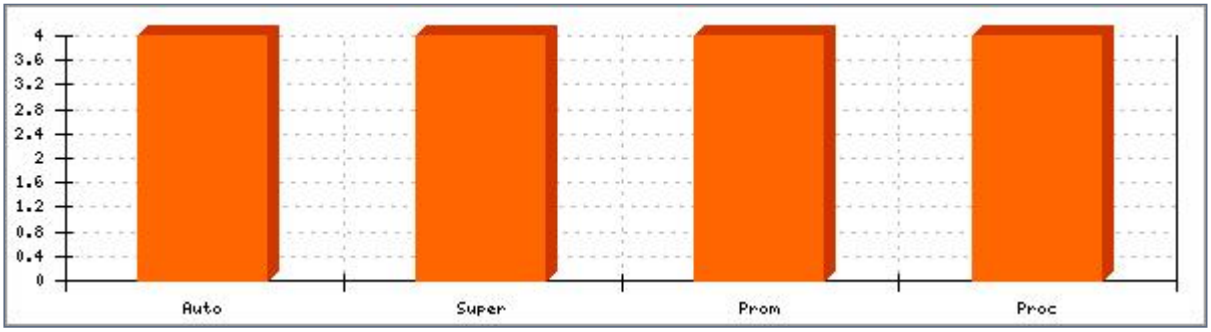
19.- Conoce las fortalezas y las crecientes oportunidades de TIPTI frente a la competencia (3.20)

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

Influencia y Colaboración

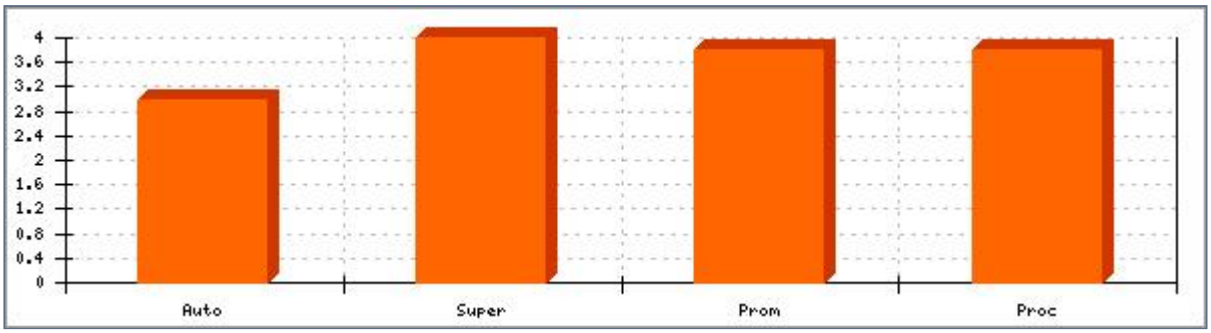
20.- Tiene claras las necesidades de la empresa y trabaja para resolverlas construyendo un caso convincente. (4.00)

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



21.- Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas. (3.80)

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

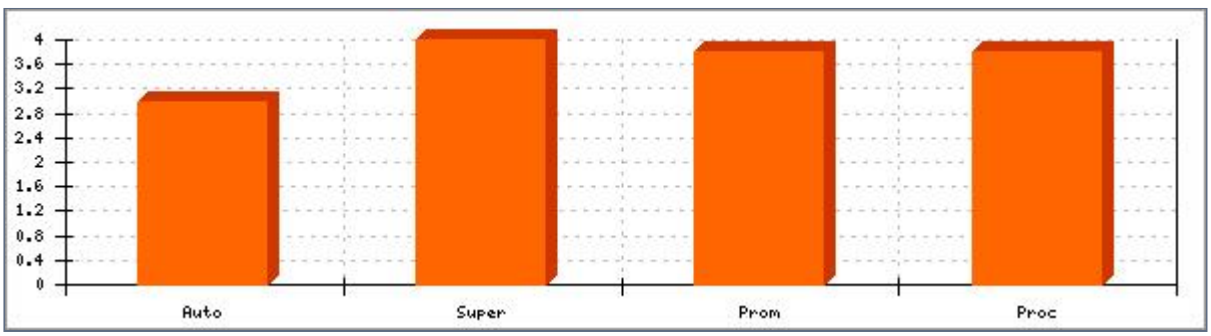


22.- Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás. (4.00)

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

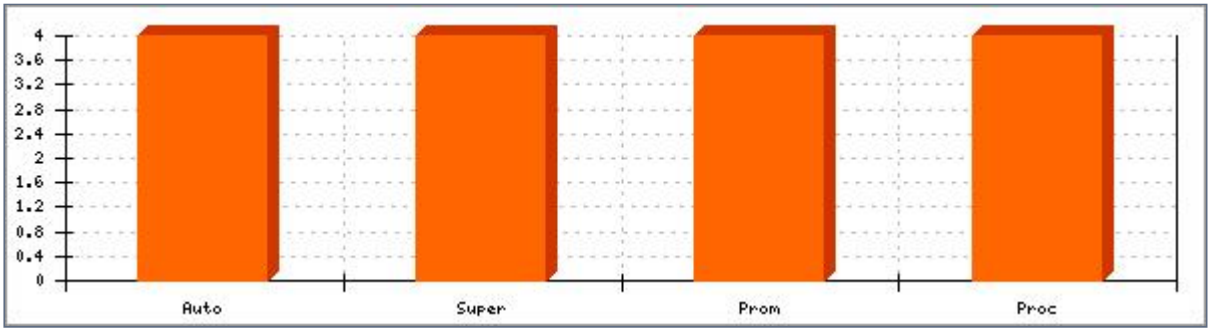
23.- Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos. (3.80)

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



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

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



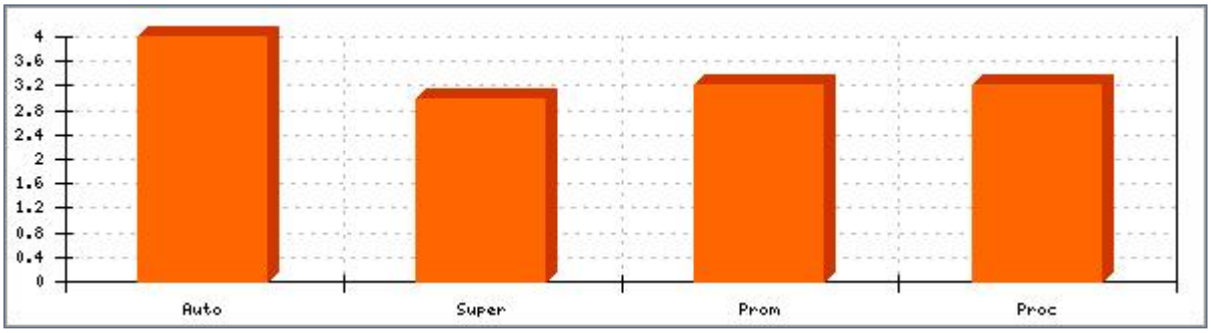
25.- Está listo para trabajar en temas importantes. (4.00)

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

Enfoque en el cliente

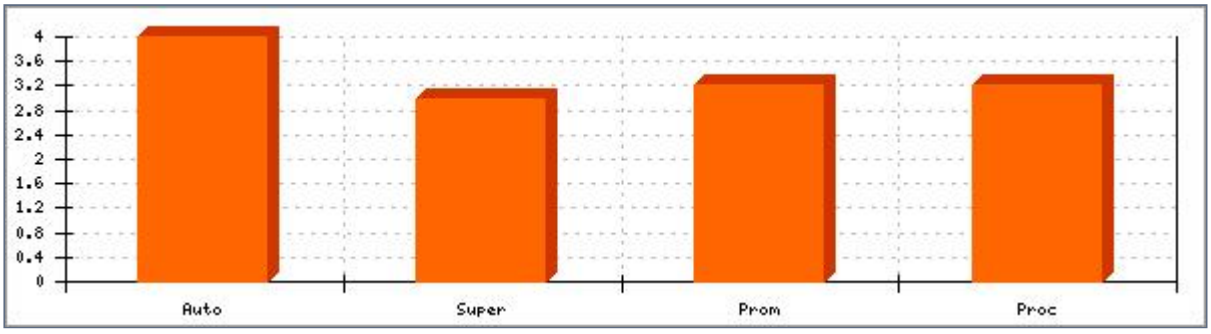
26.- Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado. (3.20)

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



27.- 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	3.20

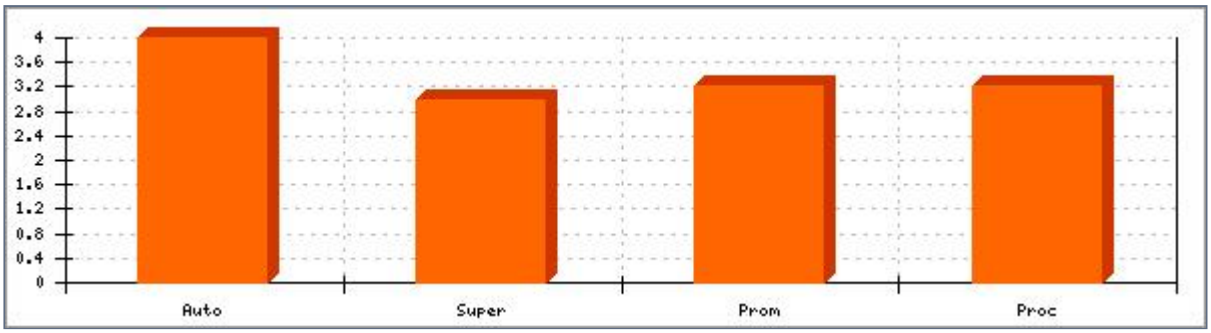


28.- Encuentra nuevas formas de aumentar la satisfacción de los clientes mediante el uso de datos de compra para crear nuevos productos u ofertas. (3.00)

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

29.- 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

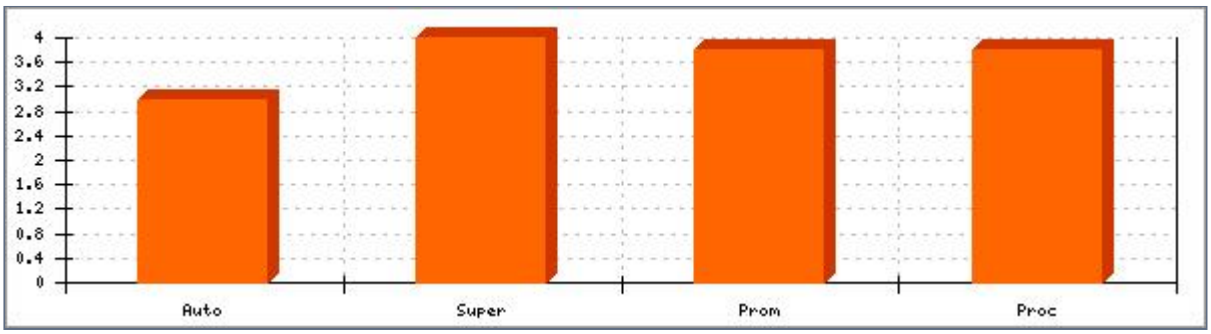


30.- Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación. (4.00)

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

31.- Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes. (3.80)

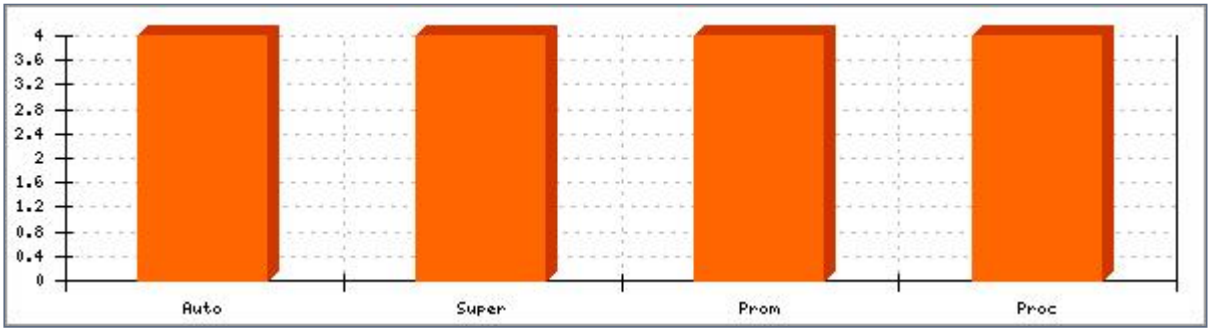
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



Orientación a la excelencia

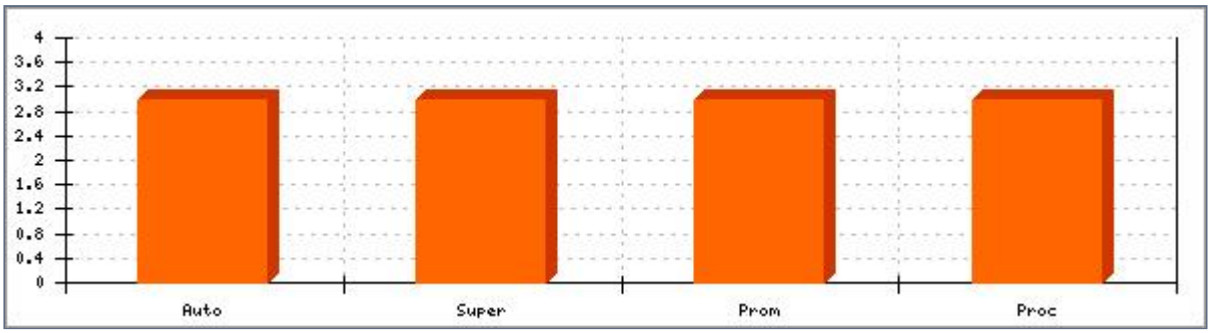
32.- Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto. (4.00)

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



33.- Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción. (3.00)

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



34.- Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente. (3.80)

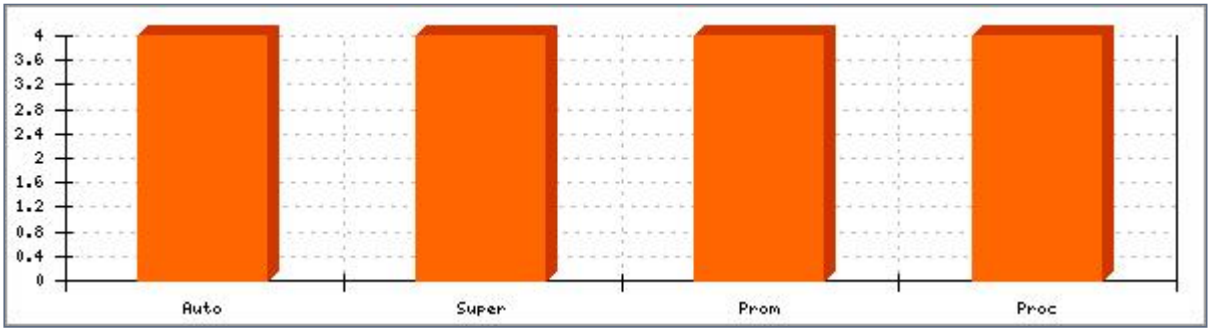
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80

35.- 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

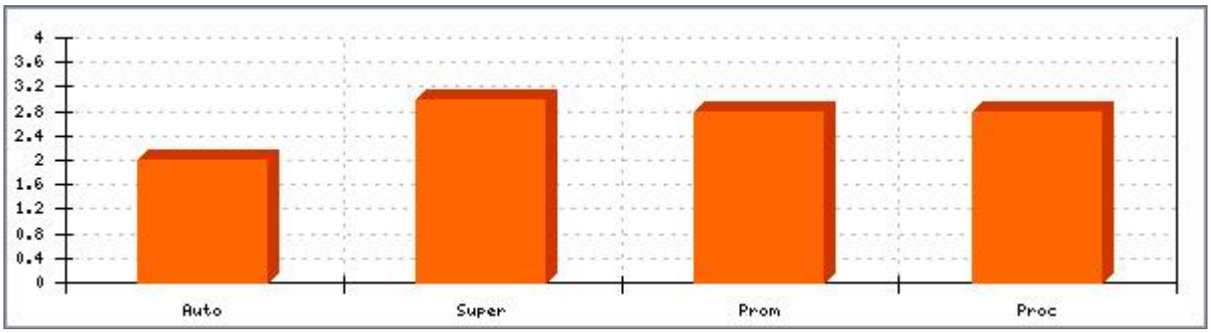
36.- Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente. (4.00)

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



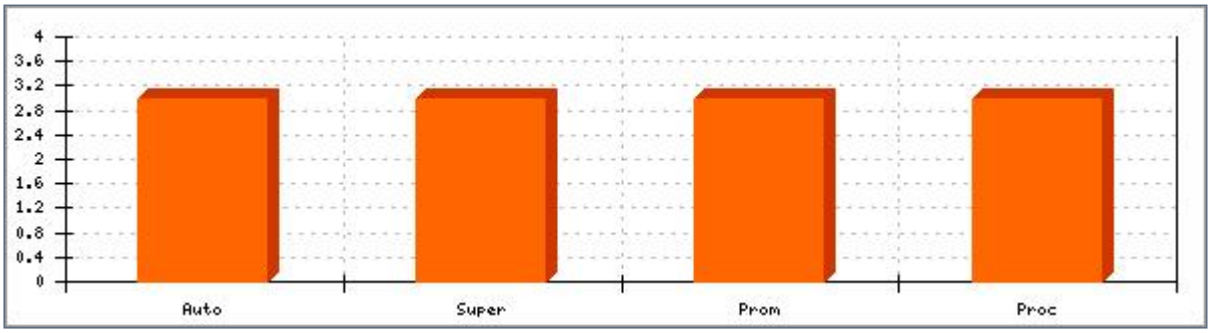
37.- Negocia cronogramas con otras áreas. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	2.80



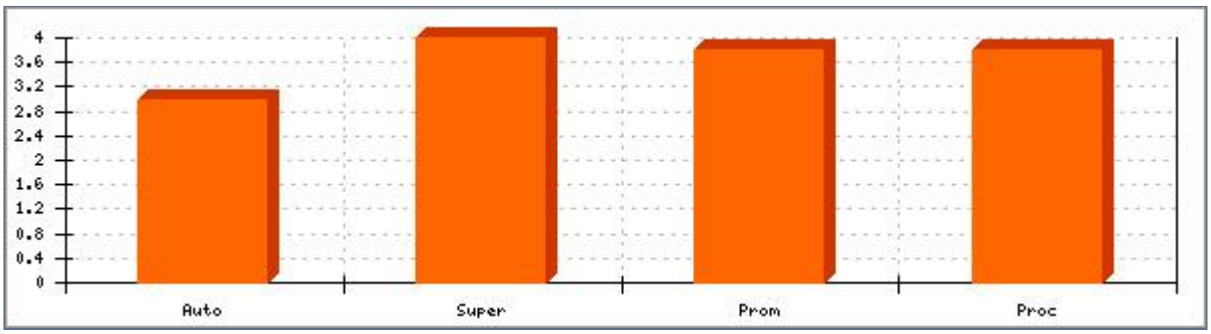
38.- Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos. (3.00)

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



39.- Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos (3.80)

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



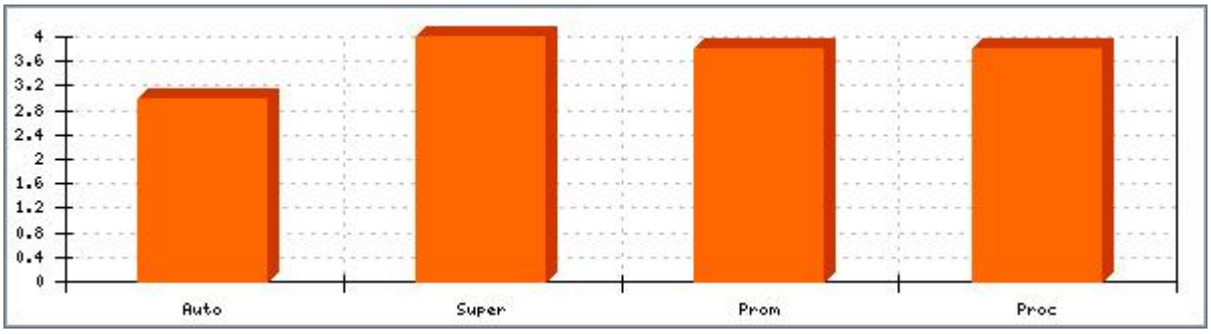
Liderar a traves del cambio:

40.- Ayuda a otros compañeros de equipo a lograr la innovación y el cambio estableciendo metas a corto plazo, prioridades enfocadas y proporcione las razones basadas en datos para los cambios realizados. (3.80)

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

41.- 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. (3.80)

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



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

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

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

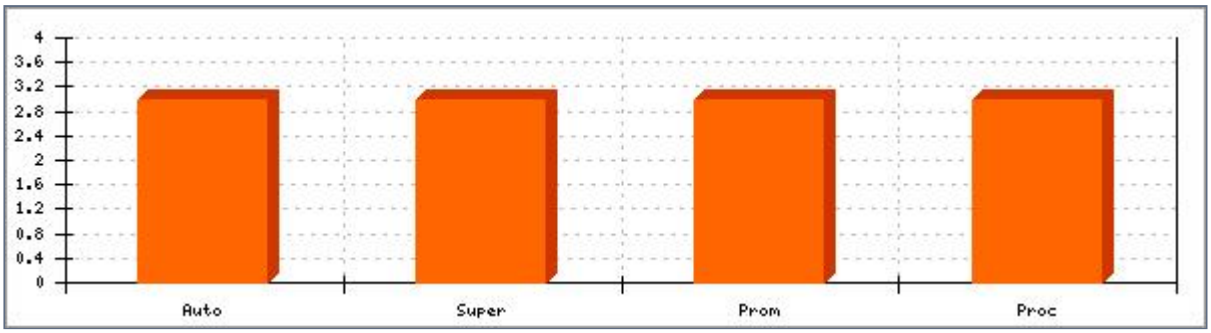
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00

44.- Intenta minimizar los obstáculos mediante el cambio. Aclara la dirección de los cambios realizados y ayuda a otros a gestionarlos. (3.00)

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

45.- Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente (3.00)

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



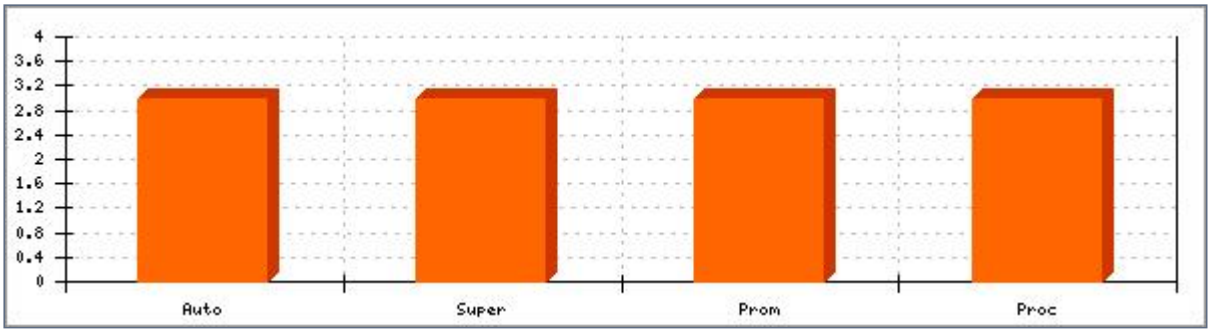
Activo y Proactivo

46.- Energía baja. Ve problemas por resolver y no como una oportunidad de crecimiento. (2.00)

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

47.- Realiza numerosas acciones para superar obstáculos. Va más allá de lo esperado. (3.00)

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

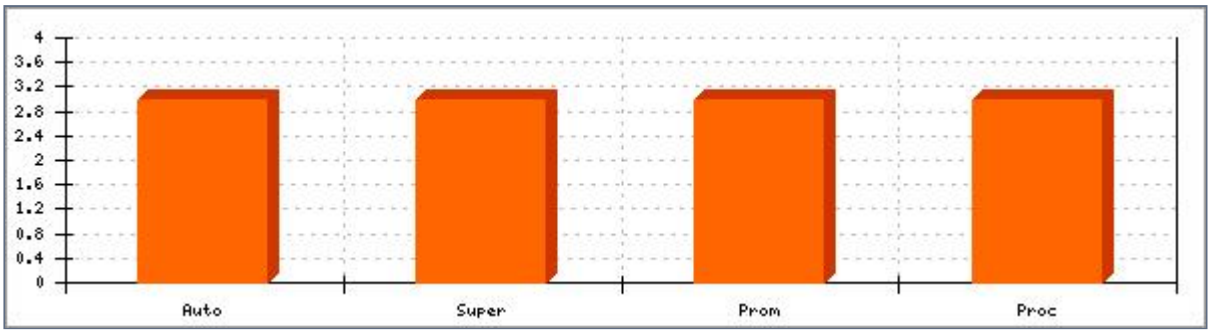


48.- Puede predecir posibles crisis y actúa sin dudar. (3.00)

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

49.- Implementa ideas innovadoras y creativas para resolver los problemas. (3.00)

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

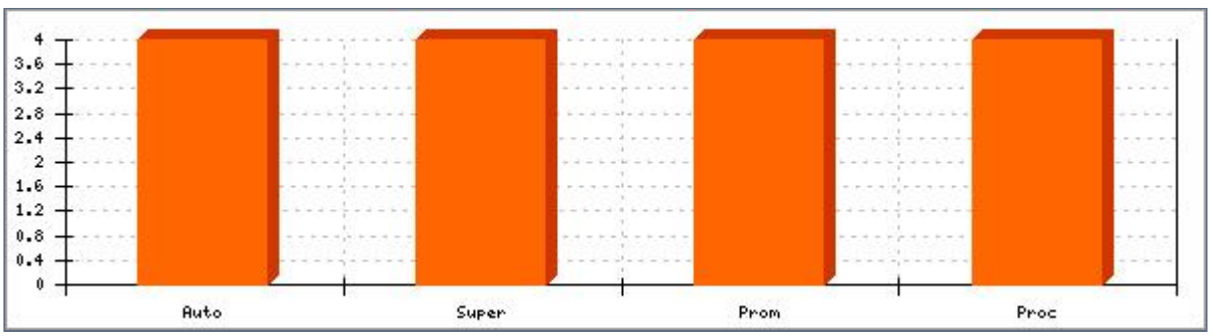


50.- Ve los problemas como oportunidades de crecimiento (3.00)

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

51.- Si algo depende de el/ella, entonces lo hace. (4.00)

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



Análisis GAP

EVD FUNDRAISING 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	3.17	--
Supervisor	3.33	0.16

Alta Adaptabilidad

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	3.60	0.60

Pensamiento Estrategico

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	3.38	--
Supervisor	3.38	0.00

Influencia y Colaboración

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Supervisor	4.00	0.33

Enfoque en el cliente

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Supervisor	3.33	-0.34

Orientación a la excelencia

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.25	--
Supervisor	3.63	0.38

Liderar a traves del cambio:

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.00	--
Supervisor	3.50	0.50

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	3.00	--
Supervisor	3.00	0.00

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVD FUNDRAISING TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Alta Adaptabilidad) Se adapta rápidamente a los cambios frente a nuevas demandas y desafíos.	100.00%
(Pensamiento Estrategico) Crea un plan a largo plazo para los diferentes servicios ofrecidos y para los productos y marcas de las tiendas afiliadas.	100.00%
(Pensamiento Estrategico) Comprende los objetivos y estrategias de la empresa, asegurando una ejecución creativa e impecable de los mismos.	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) Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás.	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) Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación.	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) 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%
(Activo y Proactivo) Si algo depende de el/ella, entonces lo hace.	100.00%
(Capacidad de análisis basado en datos) Toma decisiones grupales basadas en argumentos racionales y equilibrados.	93.33%
(Capacidad de análisis basado en datos) Desarrolla sistemas eficaces de información y seguimiento.	93.33%
(Alta Adaptabilidad) Capaz de tomar decisiones precisas incluso ante la incertidumbre o la complejidad.	93.33%
(Pensamiento Estrategico) Desarrolla estrategias de investigación para lograr conocimiento sobre factores externos como la competencia o cuestiones políticas que puedan desviar la atención de los clientes.	93.33%
(Influencia y Colaboración) Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas.	93.33%
(Influencia y Colaboración) Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos.	93.33%
(Enfoque en el cliente) Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes.	93.33%
(Orientación a la excelencia) Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente.	93.33%
(Orientación a la excelencia) Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos	93.33%
(Liderar a traves 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.	93.33%
(Liderar a traves 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.	93.33%
(Liderar a traves del cambio:) Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa.	93.33%
(Alta Adaptabilidad) Reconoce la necesidad de un cambio y elimina obstáculos.	86.67%
(Capacidad de análisis basado en datos) Utiliza información de diferentes fuentes para identificar patrones, tendencias y posibles soluciones.	73.33%
(Pensamiento Estrategico) 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%
(Pensamiento Estrategico) Conoce las fortalezas y las crecientes oportunidades de TIPTI frente a la competencia	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) Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir. 73.33%
- (Capacidad de análisis basado en datos) Resuelve problemas complejos desagregando la información en partes. 66.67%
- (Capacidad de análisis basado en datos) Analiza los pros y los contras de todas las opciones. 66.67%
- (Capacidad de análisis basado en datos) Muestra un equilibrio entre su juicio personal y hechos racionales para la toma de decisiones. 66.67%
- (Alta Adaptabilidad) Enfrenta la ambigüedad correctamente y proporciona una guía clara a otros a través de estos procesos. 66.67%
- (Alta Adaptabilidad) Es capaz de superar la ambigüedad y adaptarse a los nuevos desafíos proporcionando una orientación analítica correcta. 66.67%
- (Pensamiento Estrategico) 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 Estrategico) Descubre posibles nuevos asociados minoristas en función de lla perspectiva de los clientes. 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) Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción. 66.67%
- (Orientación a la excelencia) Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos. 66.67%
- (Liderar a traves del cambio:) Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas. 66.67%
- (Liderar a traves del cambio:) Intenta minimizar los obstáculos mediante el cambio. Aclara la dirección de los cambios realizados y ayuda a otros a gestionarlos. 66.67%
- (Liderar a traves del cambio:) Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente 66.67%
- (Activo y Proactivo) Realiza numerosas acciones para superar obstáculos. Va más allá de lo esperado. 66.67%
- (Activo y Proactivo) Puede predecir posibles crisis y actúa sin dudar. 66.67%
- (Activo y Proactivo) Implementa ideas innovadoras y creativas para resolver los problemas. 66.67%
- (Activo y Proactivo) Ve los problemas como oportunidades de crecimiento 66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

- (Activo y Proactivo) Energía baja. Ve problemas por resolver y no como una oportunidad de crecimiento. 33.33%

Comentarios

EVD FUNDRAISING TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**

Feedback

EVD FUNDRAISING TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**