



Introducción

EVD GENERAL ACCOUNTANT TIPTI 2021 FINANCE / GENERAL ACCOUNTANT



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 **2021-08-20 05:41:18** hasta el **2021-09-09 06:36:42**



Datos Personales



EVD GENERL ACCOUNTANT TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

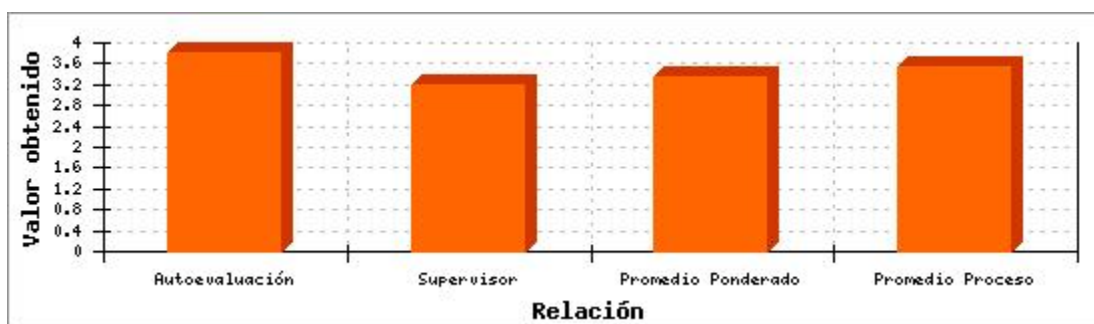
No. Identificación :	1709028961
Nombres :	JEFFERSON DONALD
Apellidos :	TERAN MENDOZA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUITO
Departamento :	FINANCE & ADMIN
Cargo :	GENERAL ACCOUNTANT
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	RAFAEL LUQUE CERVANTES
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

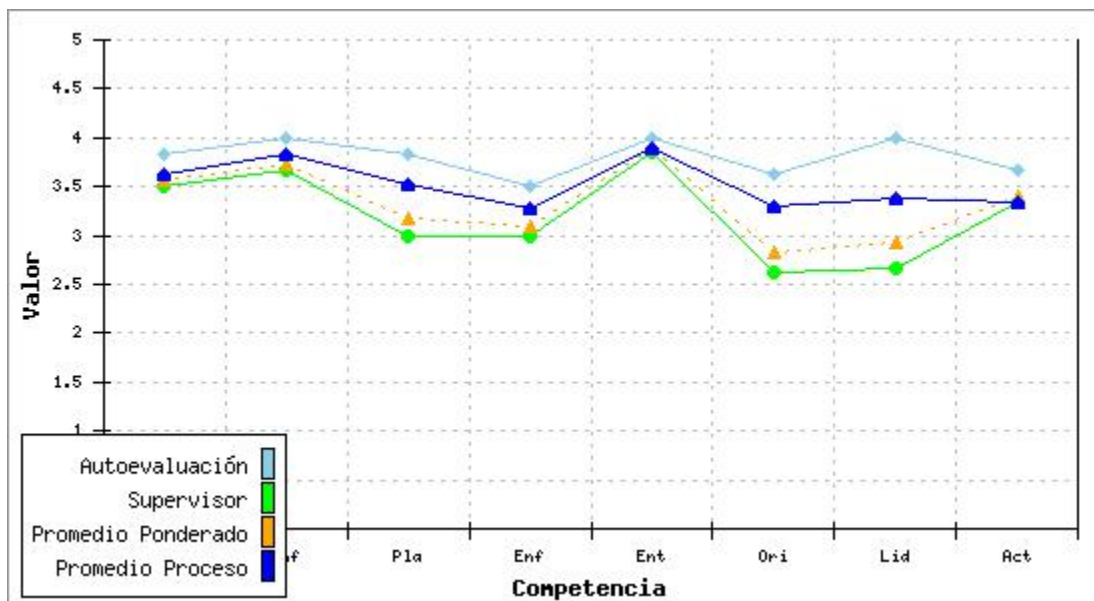
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Supervisor	80.00%	1	1

EVD GENERAL ACCOUNTANT TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.81
Supervisor	3.21
Promedio Ponderado	3.33
Promedio Proceso	3.52

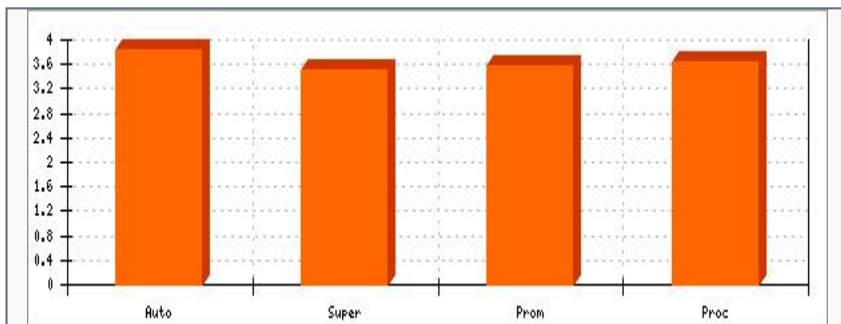


Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1 Capacidad de análisis basado en datos	3.83	3.50	3.57	3.63
2 Influencia y Colaboración:	4.00	3.67	3.73	3.83
3 Planificación y Gestión de prioridades	3.83	3.00	3.17	3.52
4 Enfoque en el cliente	3.50	3.00	3.10	3.28
5 Entendimiento del negocio	4.00	3.86	3.89	3.90
6 Orientación a la excelencia	3.63	2.63	2.83	3.30
7 Liderar a través del cambio	4.00	2.67	2.93	3.38
8 Activo y Proactivo:	3.67	3.33	3.40	3.33



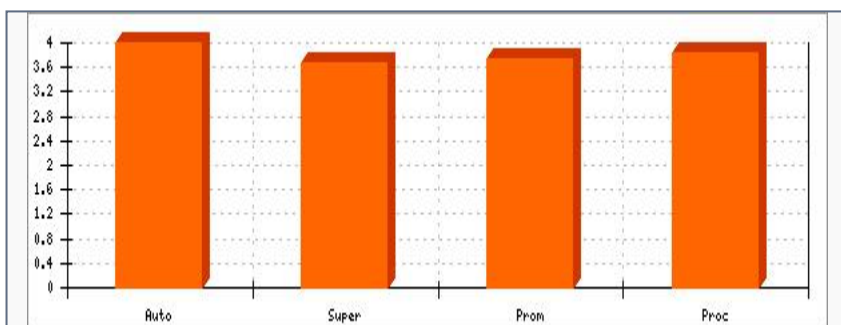
Capacidad de análisis basado en datos (3.57)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Supervisor	3.50
Promedio Ponderado	3.57
Promedio Proceso	3.63



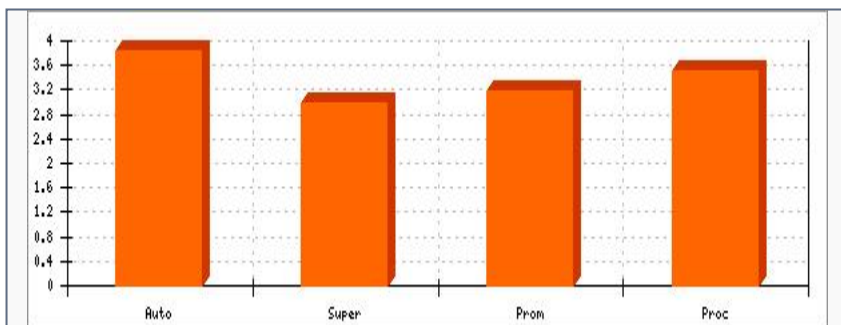
Influencia y Colaboración: (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.67
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.83



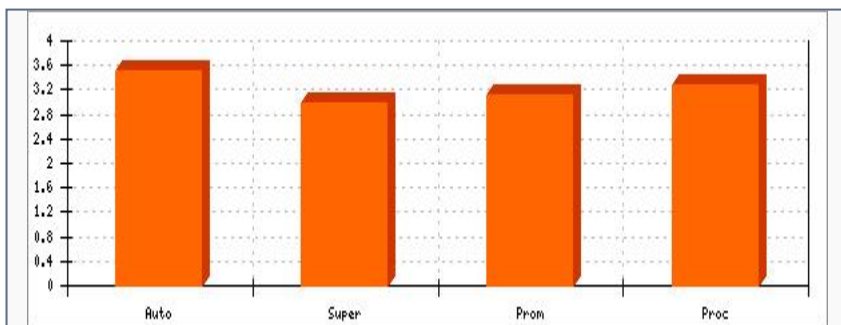
Planificación y Gestión de prioridades (3.17)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.17
Promedio Proceso	3.52



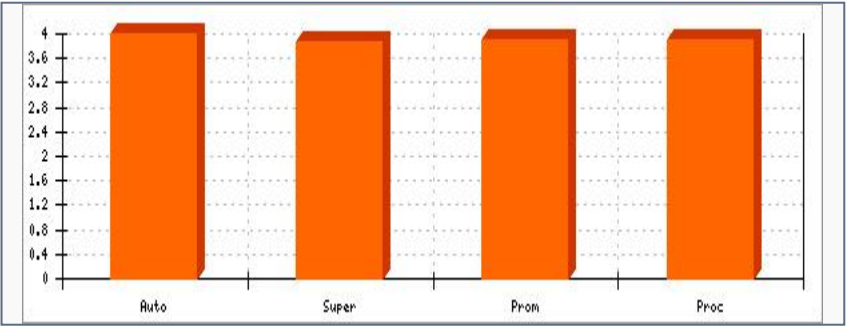
Enfoque en el cliente (3.10)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.50
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.10
Promedio Proceso	3.28



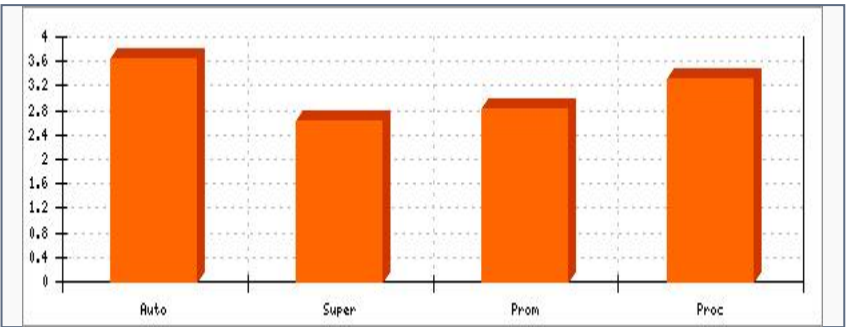
Entendimiento del negocio (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.86
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.90



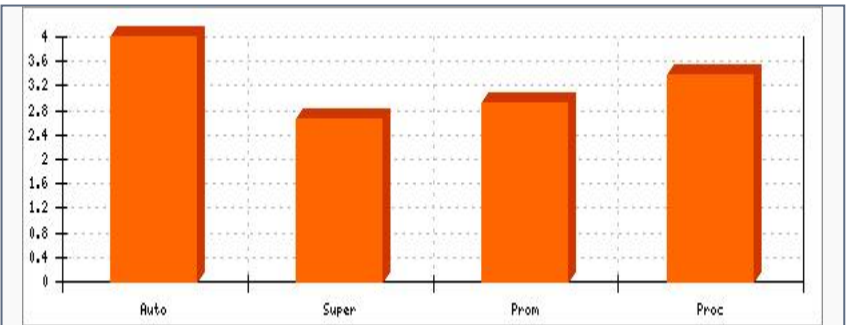
Orientación a la excelencia (2.83)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.63
Supervisor	2.63
Promedio Ponderado	2.83
Promedio Proceso	3.30



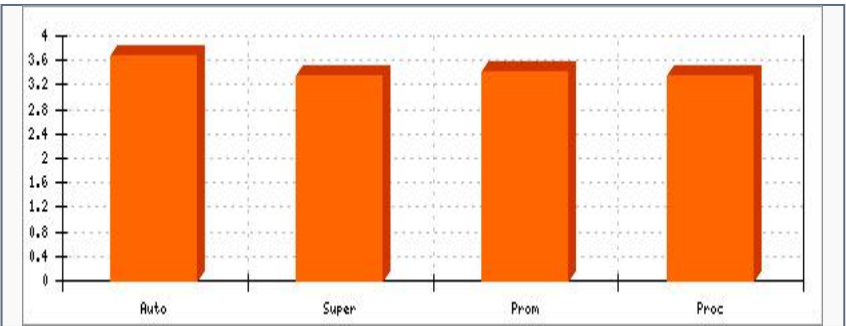
Liderar a través del cambio (2.93)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.93
Promedio Proceso	3.38



Activo y Proactivo: (3.40)

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



Capacidad de análisis basado en datos

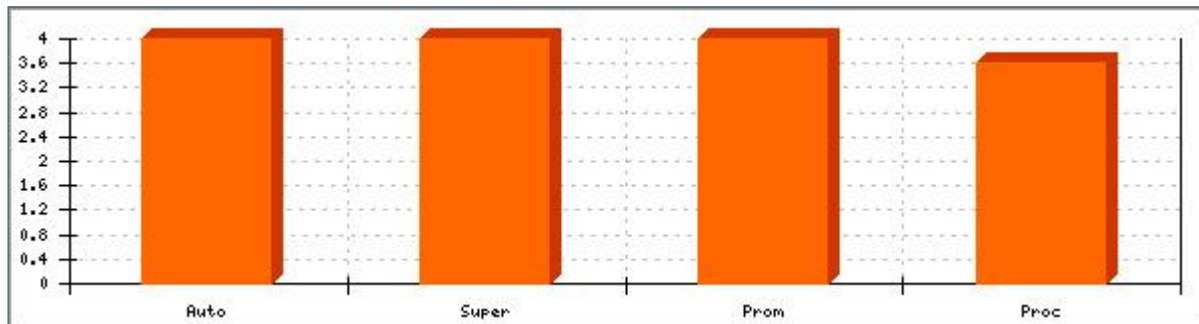
1.- Resuelve problemas complejos desagregando la información en partes. (3.20)

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



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

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



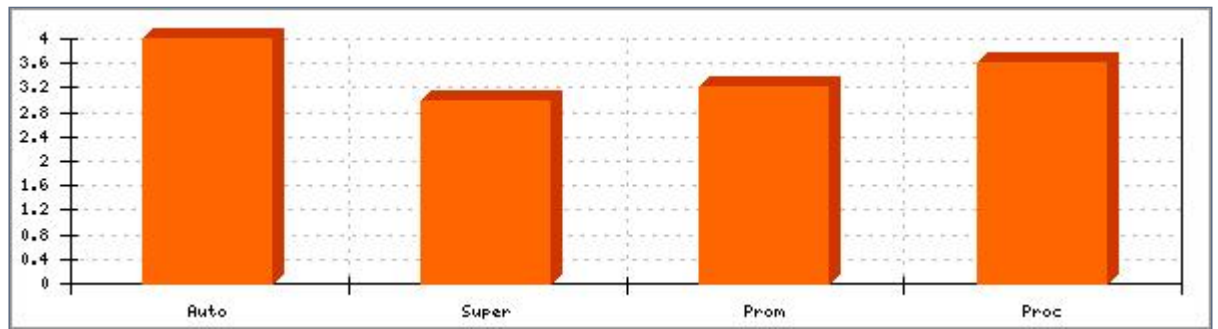
3.- Analiza los pros y los contras de todas las opciones. (4.00)

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



4.- Toma decisiones grupales basadas en argumentos racionales y equilibrados. (3.20)

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



5.- Muestra un equilibrio entre su juicio personal y hechos racionales para la toma de decisiones. (4.00)

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



6.- Desarrolla sistemas eficaces de información y seguimiento. (3.00)

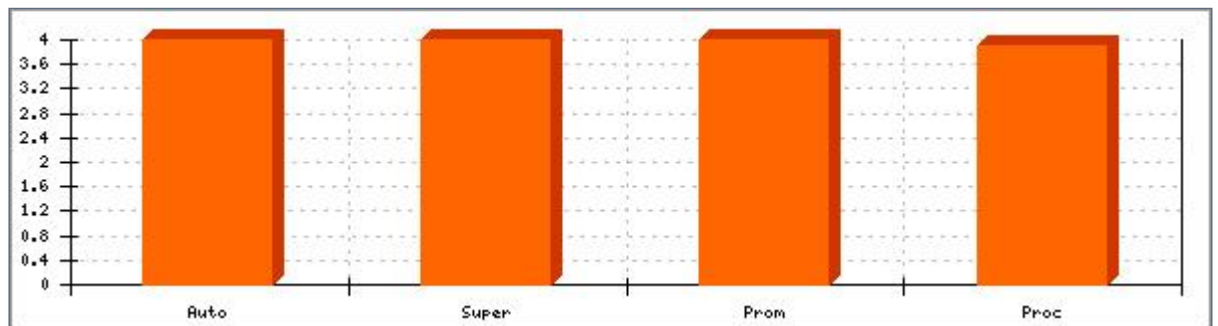
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00



Influencia y Colaboración:

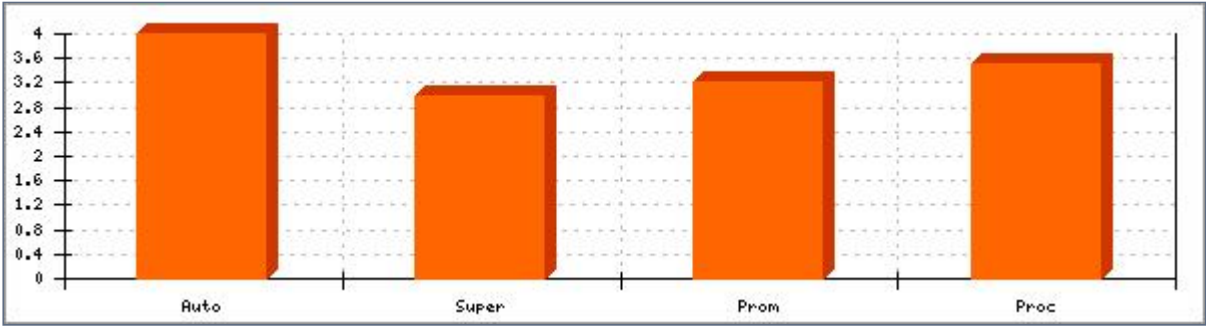
7.- Tiene claras las necesidades de la empresa y trabaja para resolverlas construyendo un caso convincente. (4.00)

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



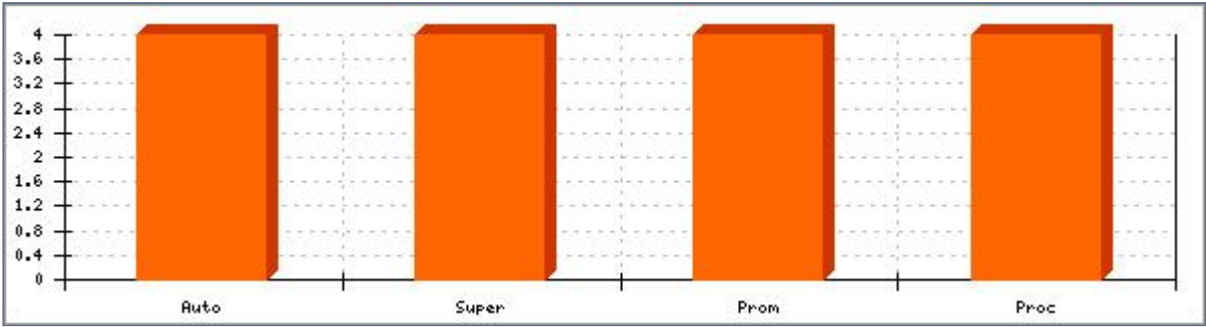
8.- Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas. (3.20)

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



9.- 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



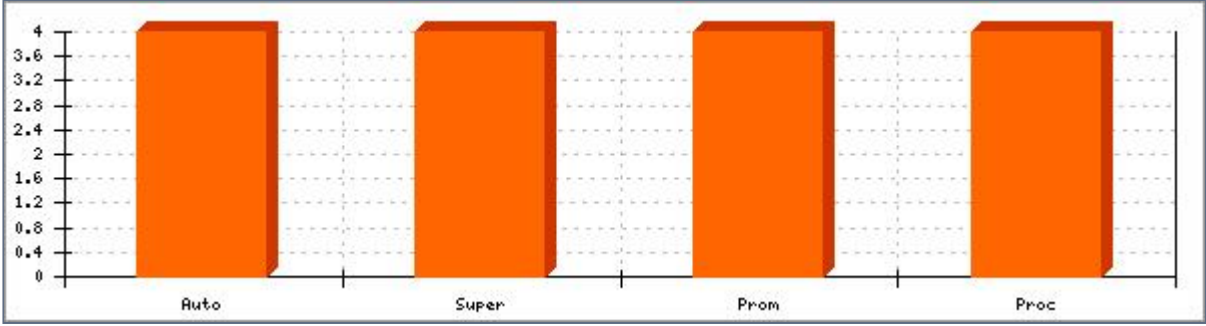
10.- Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos. (3.20)

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



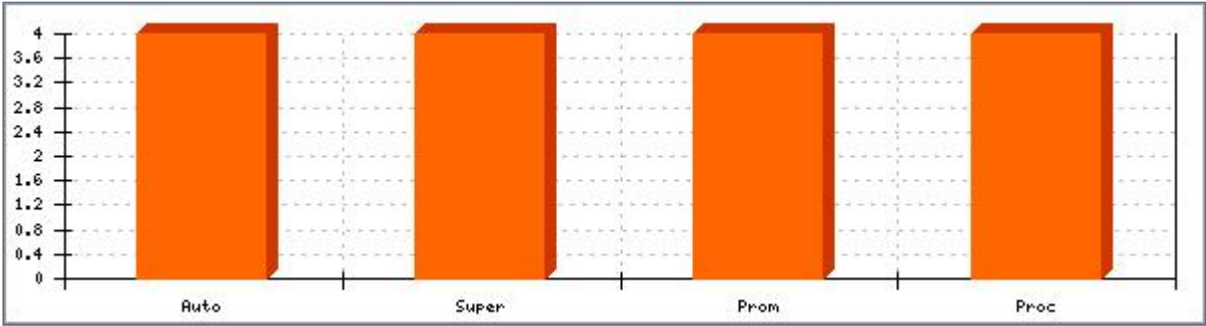
11.- Muestra cómo lograr una solución beneficiosa para todos (4.00)

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



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

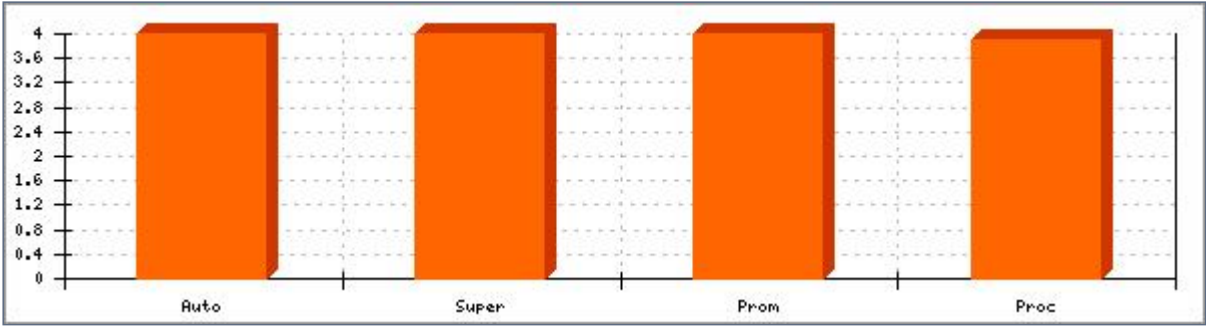
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



**Planificación y
Gestión de
prioridades**

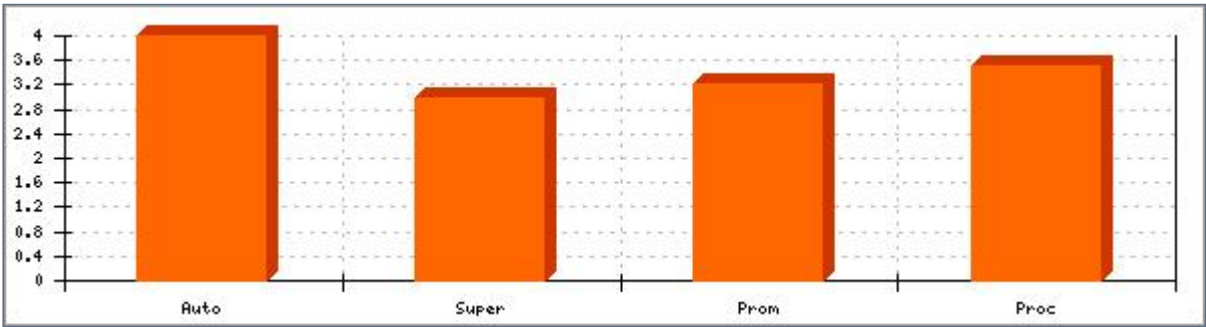
13.- Alinea objetivos, prioridades y recursos con las necesidades de la empresa. (4.00)

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



14.- 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	3.50



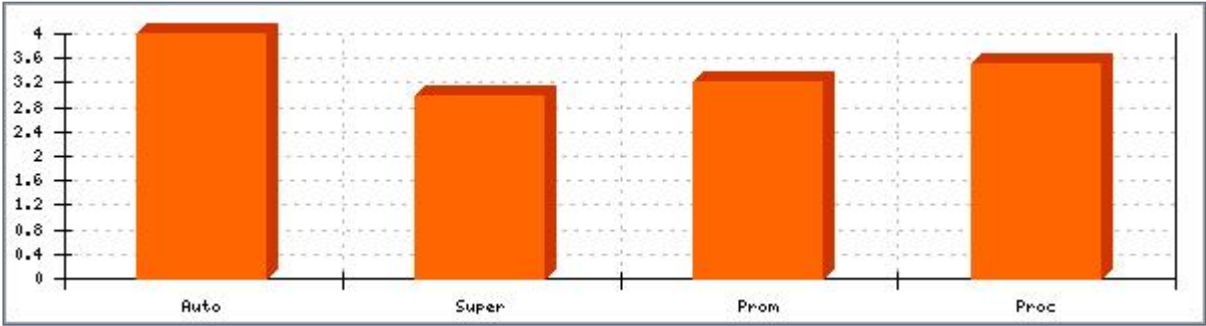
15.- Trabaja durante todo el proceso evaluando y adaptando los planes según las circunstancias. (3.20)

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



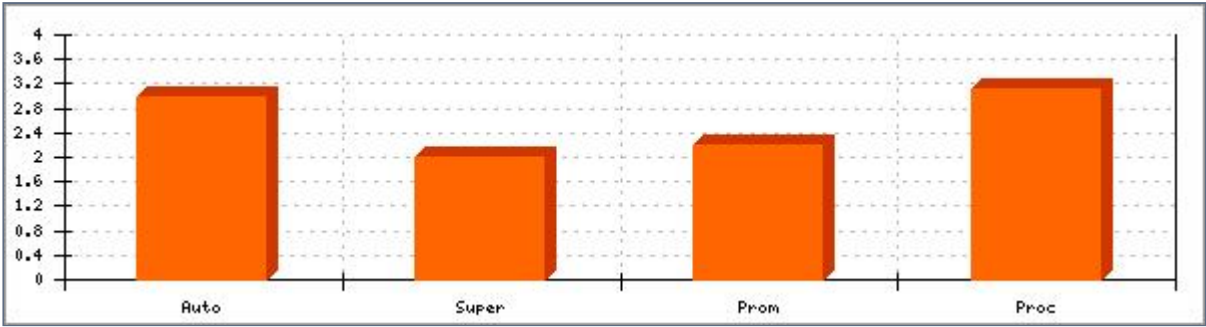
16.- Puede anticipar posibles obstáculos y desarrollar planes de contingencia para ellos. (3.20)

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



17.- Gestiona y prioriza las expectativas de otros (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	3.10



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

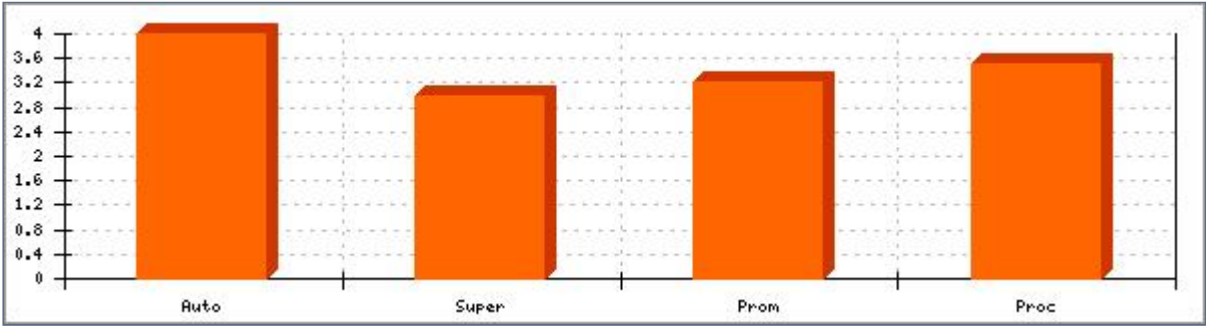
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.60



Enfoque en el cliente

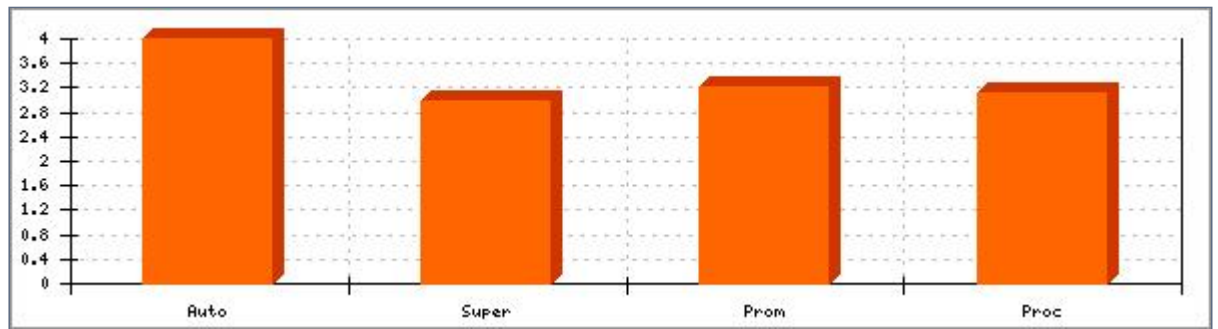
19.- Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado. (3.20)

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



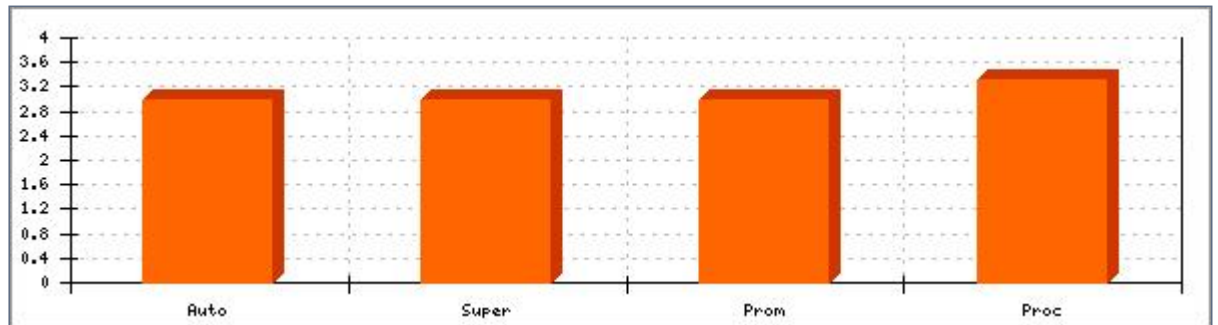
20.- Conoce los comportamientos de los clientes y puede anticiparse a las necesidades de los clientes. Tiene una amplia capacidad para aprender cómo los clientes toman sus decisiones. (3.20)

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



21.- 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	3.30



22.- 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



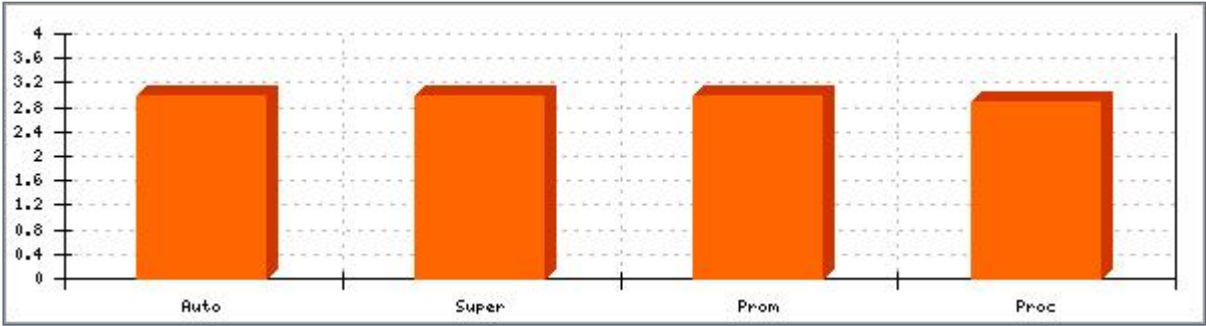
23.- Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación. (3.00)

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



24.- Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes. (3.00)

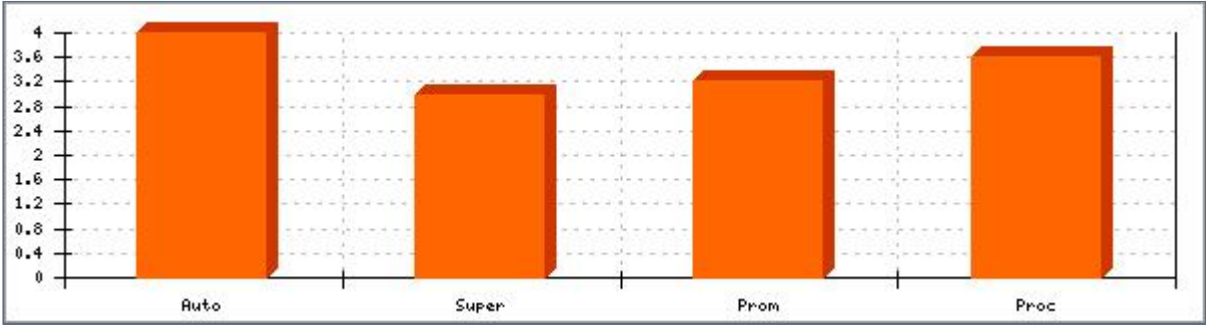
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.90



Entendimiento del negocio

25.- Comprende las prioridades de los clientes y socios asociados. (3.20)

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



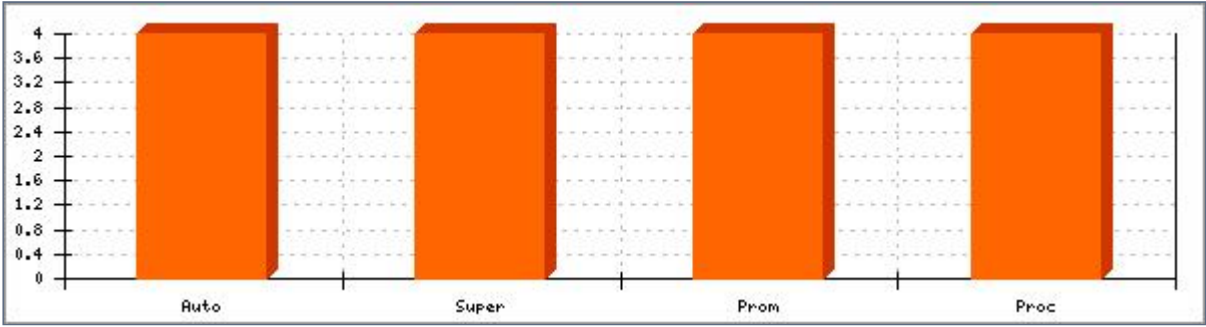
26.- Reconoce los problemas clave que afectan a la empresa, incluida la implicación de los mismos en el negocio, los clientes y las tiendas afiliadas de TIPTI. (4.00)

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



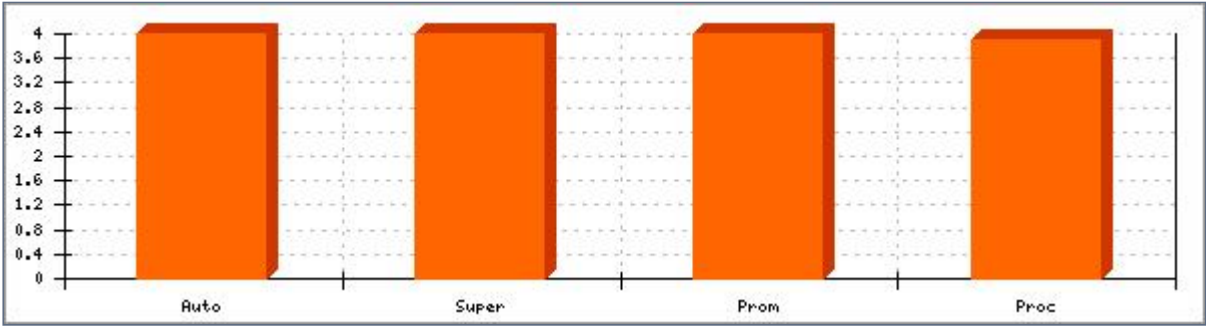
27.- Argumenta el punto de vista basado en información sólida y probada. (4.00)

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



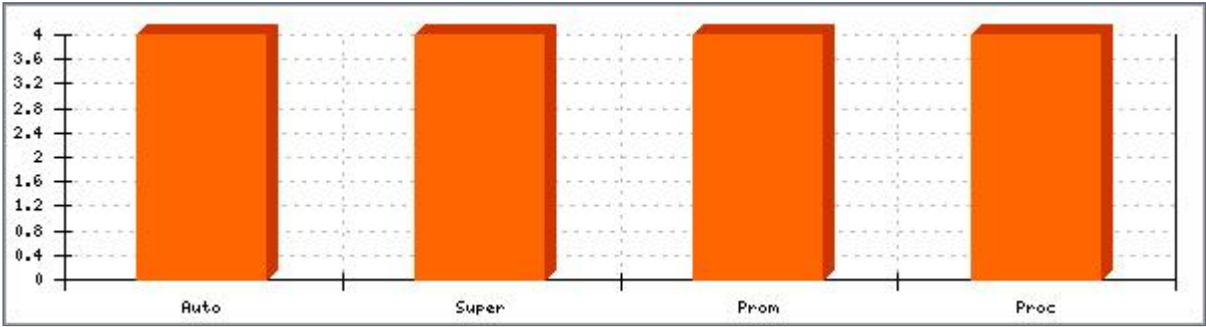
28.- Asume riesgos financieros y estratégicos prudentes para gestionar la innovación (4.00)

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



29.- Desarrolla ideas creativas para aumentar el alcance y la rentabilidad del negocio. (4.00)

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



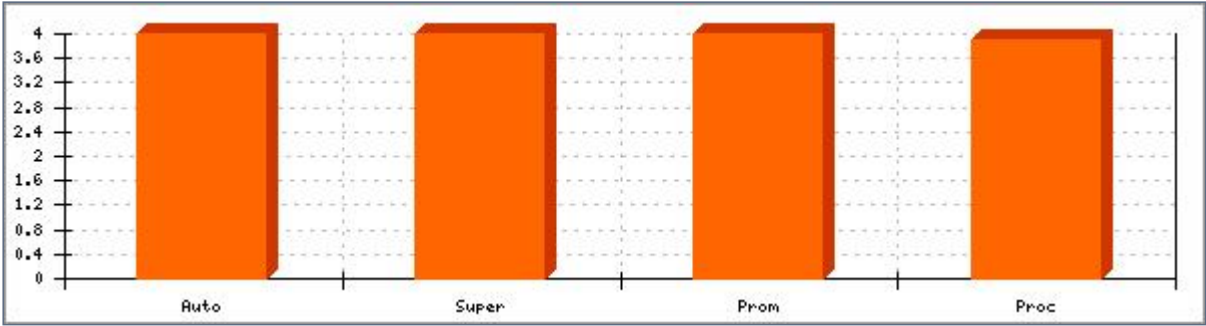
30.- Es consciente de cómo afectan los precios a nuestros clientes, utilizando formas creativas y estratégicas para aumentar la distribución/compra. (4.00)

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



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

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



Orientación a la excelencia

32.- Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto. (3.00)

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



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

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.10



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

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



35.- Comprende los costos y el tiempo necesarios para cumplir con los plazos. (2.40)

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



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	3.90



37.- Negocia cronogramas con otras áreas. (3.00)

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



38.- Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos. (2.20)

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



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

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.10



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. (3.20)

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



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. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.10



42.- 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	3.60



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

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



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

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.10



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

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



Activo y Proactivo:

46.- Energía baja. Ve problemas por resolver y no como una oportunidad de crecimiento. (2.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	2.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	2.80
Promedio Proceso	1.90



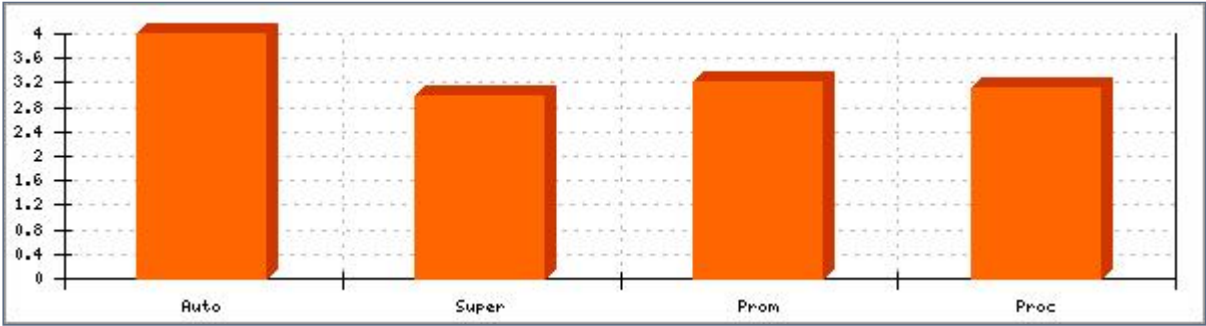
47.- Realiza numerosas acciones para superar obstáculos. Va más allá de lo esperado. (4.00)

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



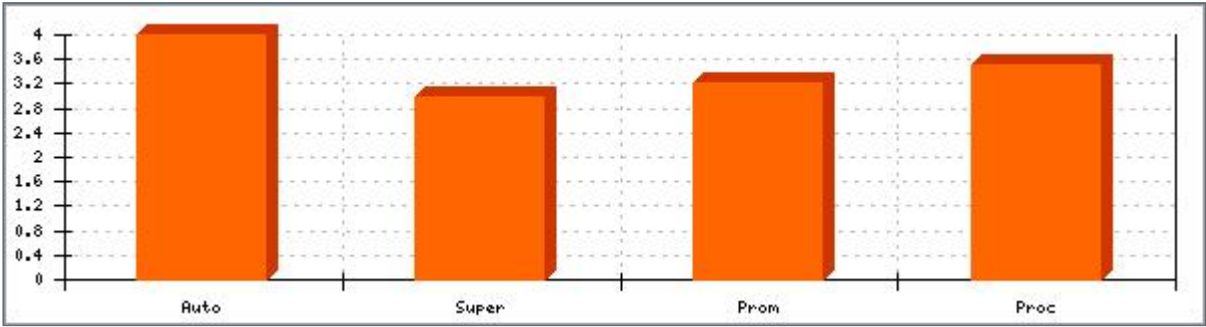
48.- Puede predecir posibles crisis y actúa sin dudar. (3.20)

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



49.- 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	3.50



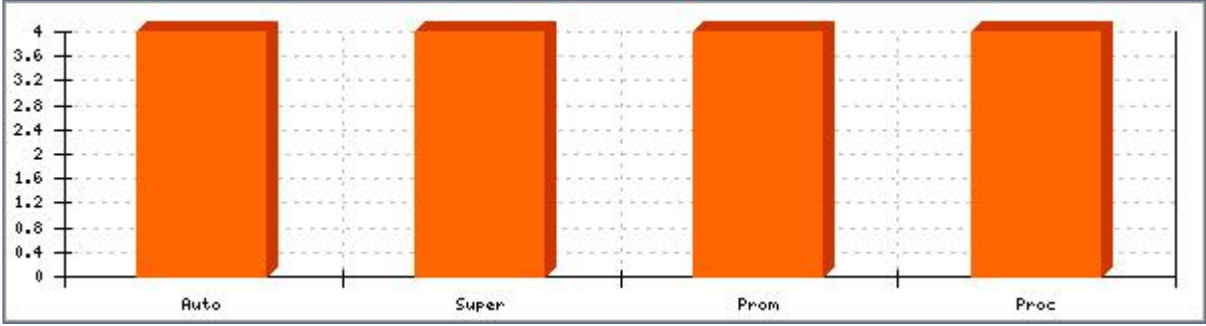
50.- Ve los problemas como oportunidades de crecimiento (3.20)

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



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



EVD GENERL ACCOUNTANT 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	3.83	--
Supervisor	3.50	-0.33

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

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	3.83	--
Supervisor	3.00	-0.83

Enfoque en el cliente

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.50	--
Supervisor	3.00	-0.50

Entendimiento del negocio

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	3.86	-0.14

Orientación a la excelencia

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.63	--
Supervisor	2.63	-1.00

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	4.00	--
Supervisor	2.67	-1.33

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	3.67	--
Supervisor	3.33	-0.34

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(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) Analiza los pros y los contras de todas las opciones.	100.00%
(Capacidad de análisis basado en datos) Muestra un equilibrio entre su juicio personal y hechos racionales para la toma de decisiones.	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%
(Planificación y Gestión de prioridades) Alinea objetivos, prioridades y recursos con las necesidades de la empresa.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Reconoce los problemas clave que afectan a la empresa, incluida la implicación de los mismos en el negocio, los clientes y las tiendas afiliadas de TIPTI.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Argumenta el punto de vista basado en información sólida y probada.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Asume riesgos financieros y estratégicos prudentes para gestionar la innovación	100.00%
(Entendimiento del negocio) Desarrolla ideas creativas para aumentar el alcance y la rentabilidad del negocio.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Es consciente de cómo afectan los precios a nuestros clientes, utilizando formas creativas y estratégicas para aumentar la distribución/compra.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Mantiene una perspectiva comercial y de rentabilidad al desarrollar nuevas alianzas y promociones.	100.00%
(Orientación a la excelencia) Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente.	100.00%
(Activo y Proactivo:) Realiza numerosas acciones para superar obstáculos. Va más allá de lo esperado.	100.00%
(Activo y Proactivo:) Si algo depende de el/ella, entonces lo hace.	100.00%
(Capacidad de análisis basado en datos) Resuelve problemas complejos desagregando la información en partes.	73.33%
(Capacidad de análisis basado en datos) Toma decisiones grupales basadas en argumentos racionales y equilibrados.	73.33%
(Influencia y Colaboración:) Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas.	73.33%
(Influencia y Colaboración:) Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos.	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) Trabaja durante todo el proceso evaluando y adaptando los planes según las circunstancias.	73.33%
(Planificación y Gestión de prioridades) Puede anticipar posibles obstáculos y desarrollar planes de contingencia para ellos.	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) 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%
(Entendimiento del negocio) Comprende las prioridades de los clientes y socios asociados.	73.33%
(Orientación a la excelencia) Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente.	73.33%

(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.	73.33%
(Liderar a traves del cambio)	Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa.	73.33%
(Liderar a traves del cambio)	Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas.	73.33%
(Liderar a traves del cambio)	Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente	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:)	Ve los problemas como oportunidades de crecimiento	73.33%
(Capacidad de análisis basado en datos)	Desarrolla sistemas eficaces de información y seguimiento.	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%
(Enfoque en el cliente)	Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación.	66.67%
(Enfoque en el cliente)	Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes.	66.67%
(Orientación a la excelencia)	Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto.	66.67%
(Orientación a la excelencia)	Negocia cronogramas con otras áreas.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios

EVD GENERAL ACCOUNTANT TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback

EVD GENERAL ACCOUNTANT TIPTI 2021 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

