Introducción

EVD LIDER DE DESARROLLO BACKEND TIPTI 2021

TECNOLOGIA / SEMI SENIOR DEVELOPER

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 03:51:29** hasta el **2021-08-31 09:41:25**

Datos Personales

EVD LIDER DE DESARROLLO BACKEND TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

No. Identificación :	1718797671
Nombres :	DIEGO MAURICIO
Apellidos :	FUENTES ALQUINGA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUITO
Departamento :	TECNOLOGIA
Cargo :	LIDER DESARROLLO BACKEND
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	LILIANA MISHELE LOJAN CASTILLO
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

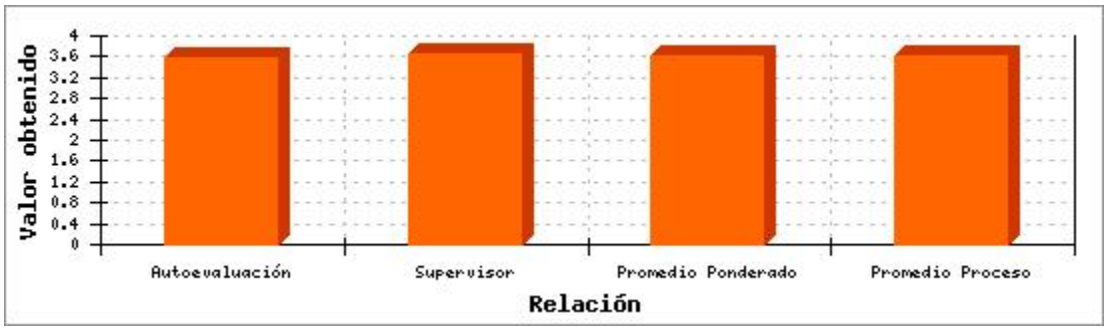
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Supervisor	80.00%	1	1

Resumen General

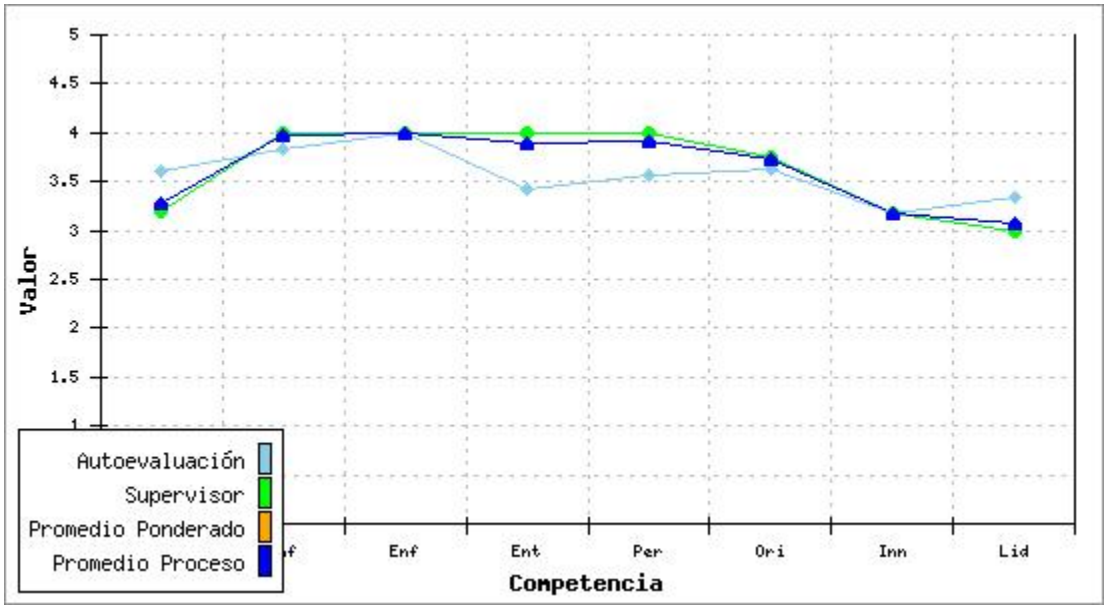
EVD LIDER DE DESARROLLO BACKEND TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.57
Supervisor	3.64
Promedio Ponderado	3.63
Promedio Proceso	3.63



	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Alta adaptabilidad	3.60	3.20	3.28	3.28
2	Influencia y colaboración	3.83	4.00	3.97	3.97
3	Enfoque en el cliente	4.00	4.00	4.00	4.00
4	Entendimiento del negocio	3.43	4.00	3.89	3.89
5	Perspectiva de la cadena de suministros	3.57	4.00	3.91	3.91
6	Orientación a la excelencia	3.63	3.75	3.73	3.72
7	Innovación	3.17	3.17	3.17	3.17
8	Liderar a traves del cambio	3.33	3.00	3.07	3.07



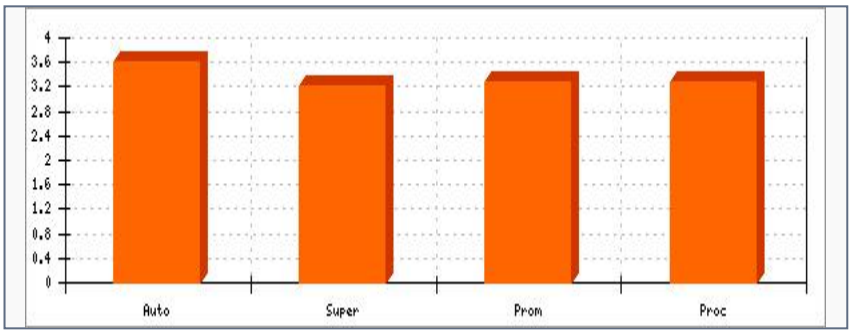
Análisis por Competencia

EVD LIDER DE DESARROLLO BACKEND TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

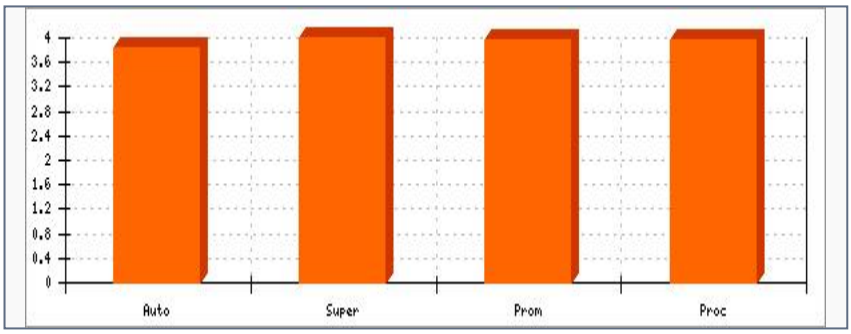
Alta adaptabilidad (3.28)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.60
Supervisor	3.20
Promedio Ponderado	3.28
Promedio Proceso	3.28



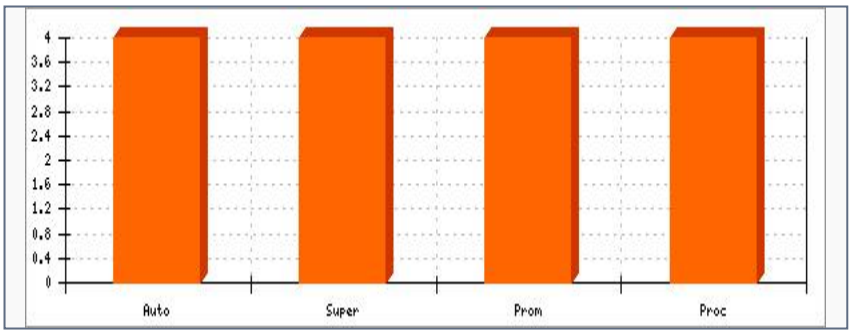
Influencia y colaboración (3.97)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.97
Promedio Proceso	3.97



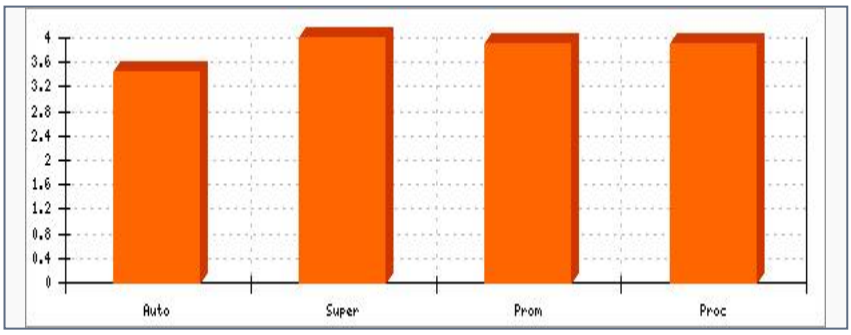
Enfoque en el cliente (4.00)

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



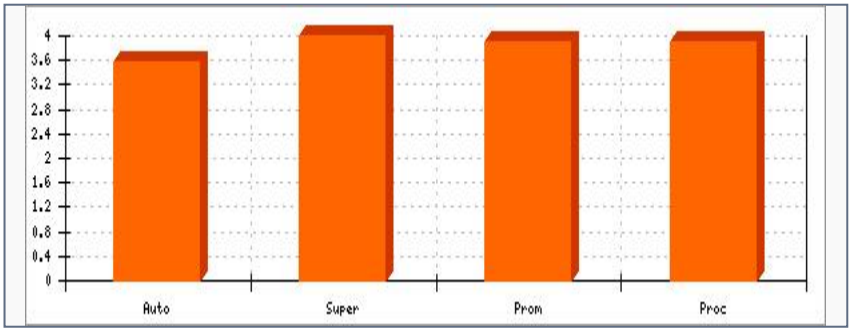
Entendimiento del negocio (3.89)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.43
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.89
Promedio Proceso	3.89



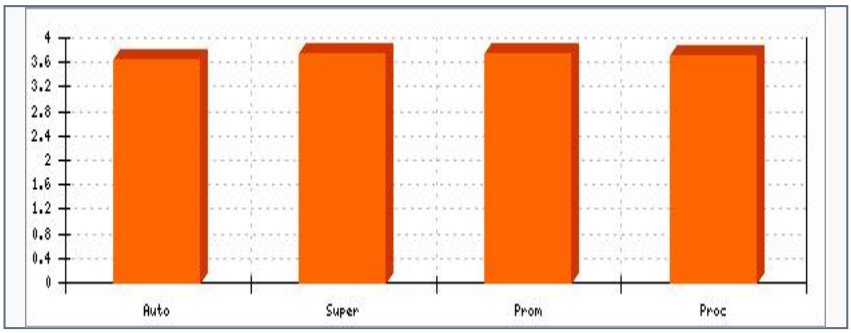
Perspectiva de la cadena de suministros (3.91)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.57
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.91
Promedio Proceso	3.91



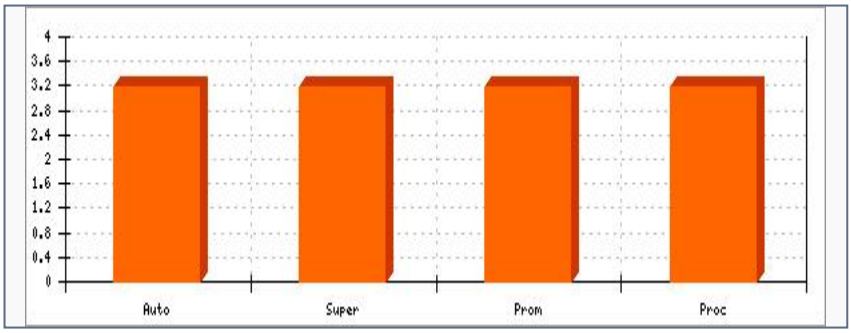
Orientación a la excelencia (3.73)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.63
Supervisor	3.75
Promedio Ponderado	3.73
Promedio Proceso	3.72



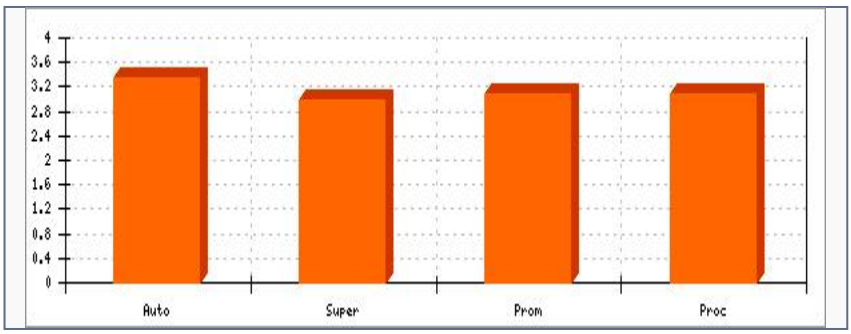
Innovación (3.17)

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



Liderar a traves del cambio (3.07)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.33
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	3.07



AnÃ¡lisis por Pregunta

EVD LIDER DE DESARROLLO BACKEND TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

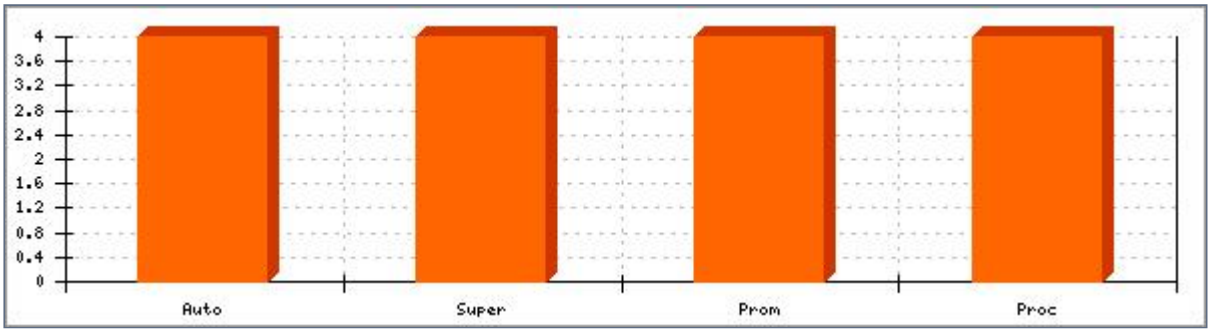
Alta adaptabilidad

1.- 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

2.- Enfrenta la ambigüedad correctamente y proporciona una guía clara a otros a través de estos procesos. (4.00)

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



3.- Capaz de tomar decisiones precisas incluso ante la incertidumbre o la complejidad. (2.40)

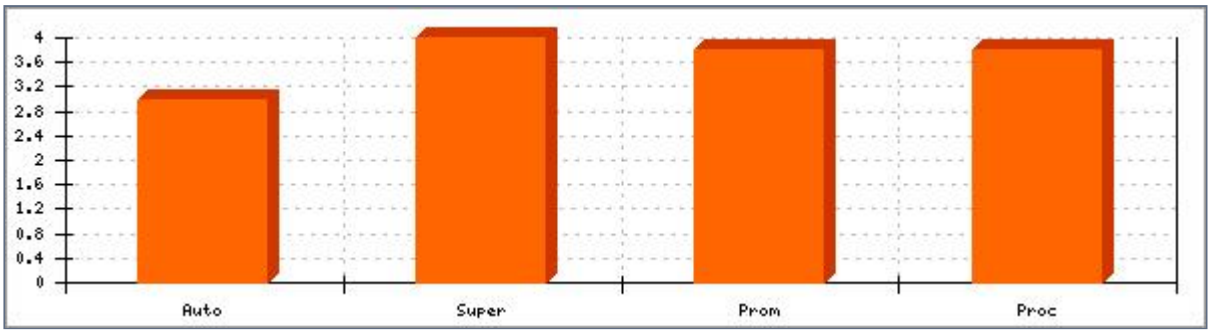
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.40

4.- Reconoce la necesidad de un cambio y elimina obstáculos. (2.20)

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

5.- Es capaz de superar la ambigüedad y adaptarse a los nuevos desafíos proporcionando una orientación analítica correcta. (3.80)

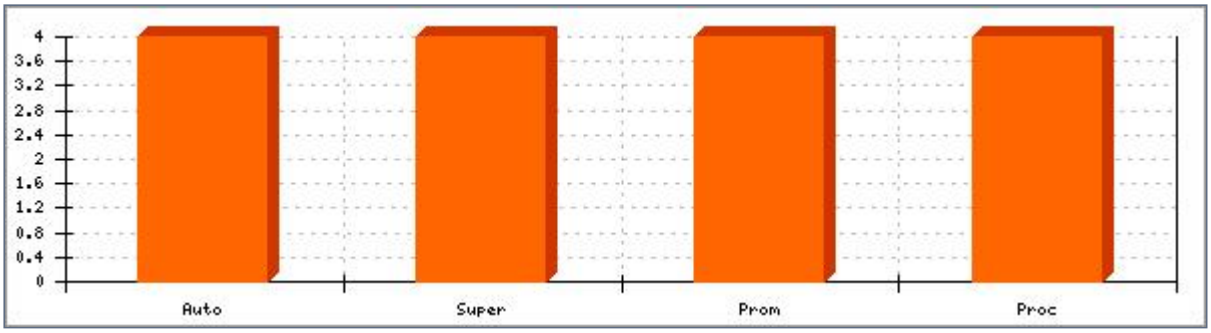
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.80



Influencia y colaboración

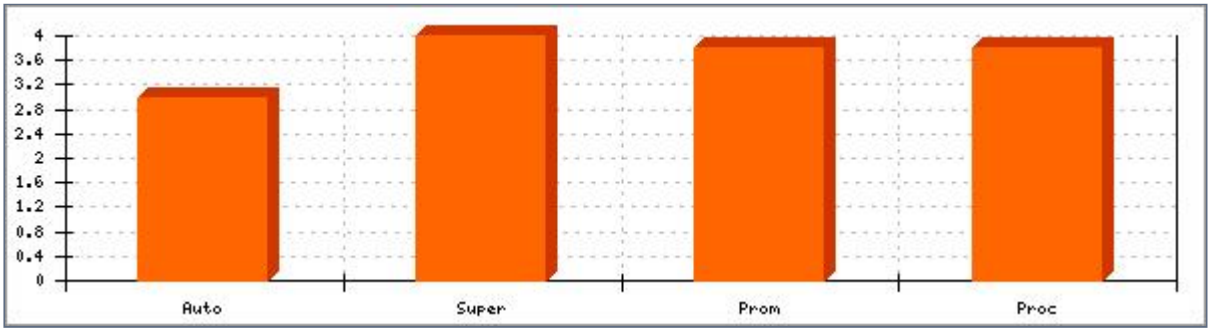
6.- Tiene claras las necesidades de la empresa y trabaja para resolverlas construyendo un caso convincente. (4.00)

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



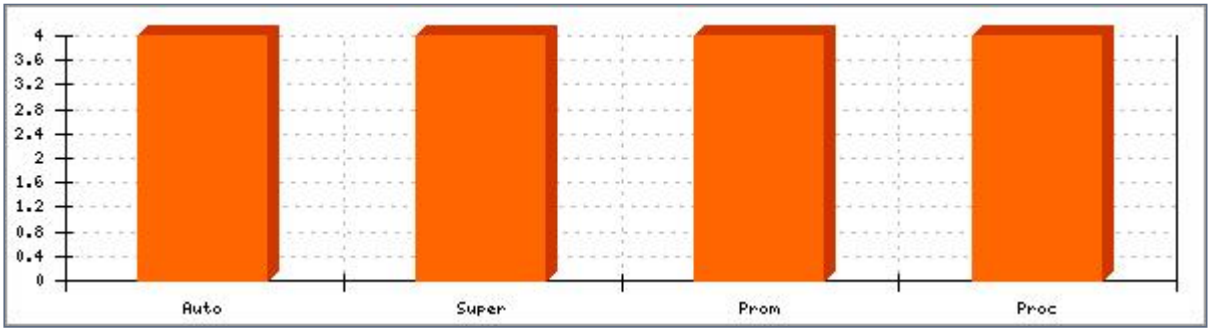
7.- Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas. (3.80)

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



8.- 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



9.- Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos. (4.00)

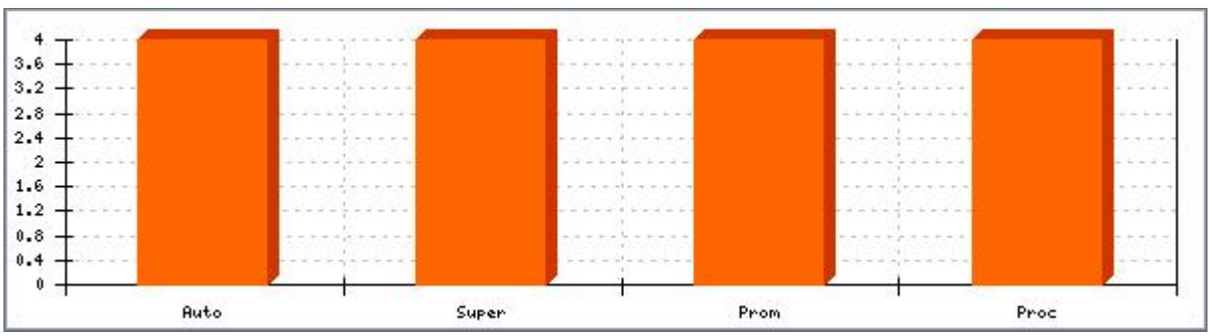
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00

10.- 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

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

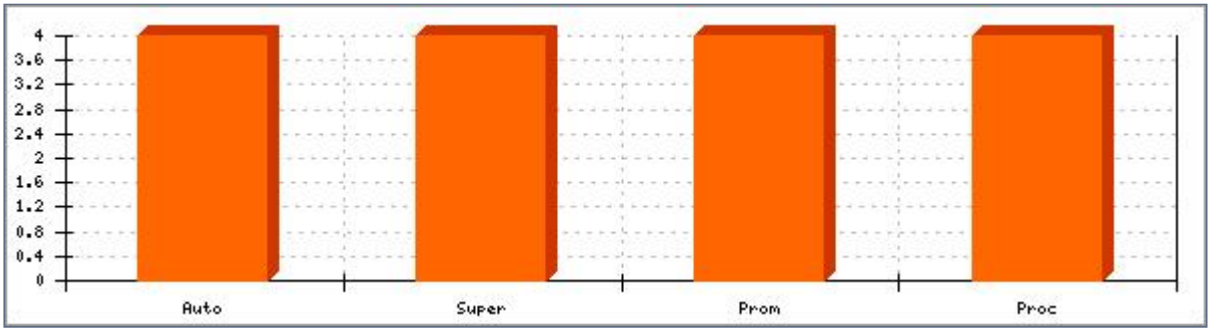
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00



Enfoque en el cliente

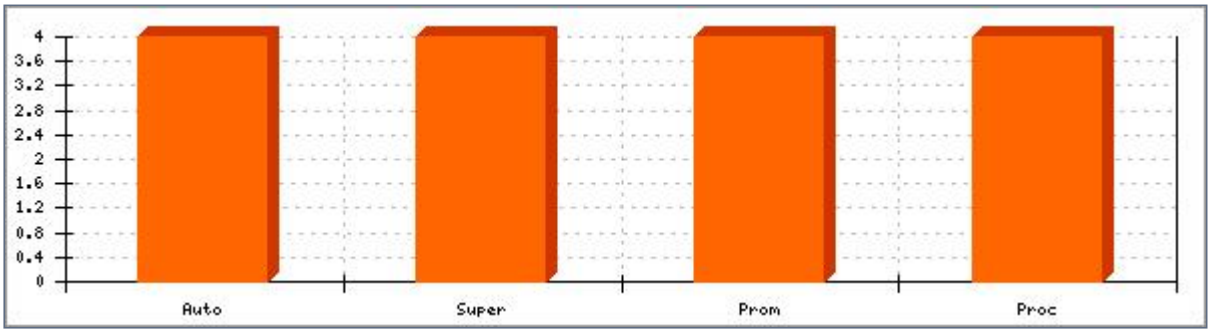
12.- Comprende los comportamientos y necesidades de los clientes. Tiene un amplio conocimiento de las tendencias del mercado. (4.00)

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



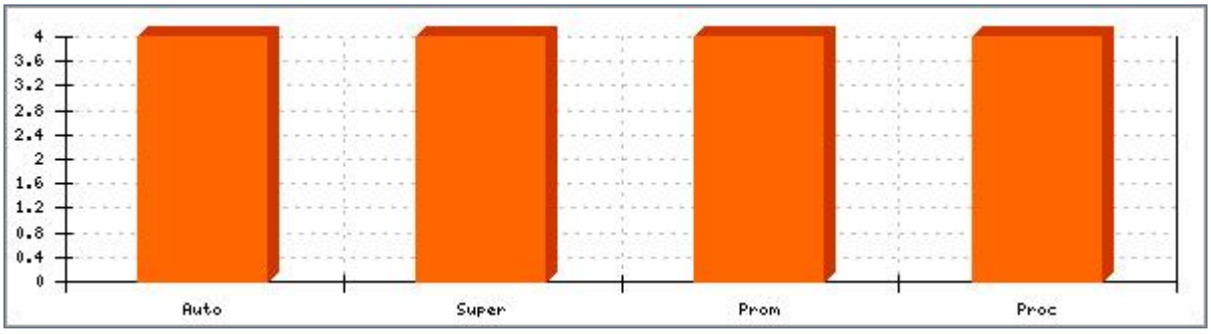
13.- Conoce los comportamientos de los clientes y puede anticiparse a las necesidades de los clientes. Tiene una amplia capacidad para aprender cómo los clientes toman sus decisiones. (4.00)

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



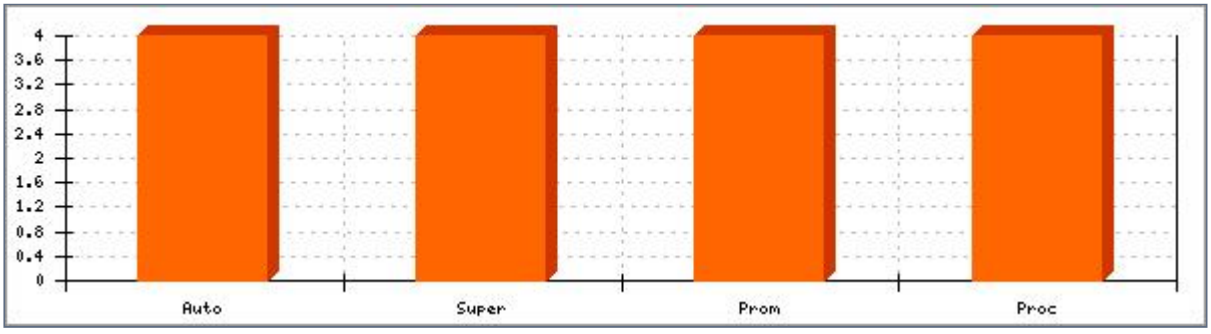
14.- Encuentra nuevas formas de aumentar la satisfacción de los clientes mediante el uso de datos de compra para crear nuevos productos u ofertas. (4.00)

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



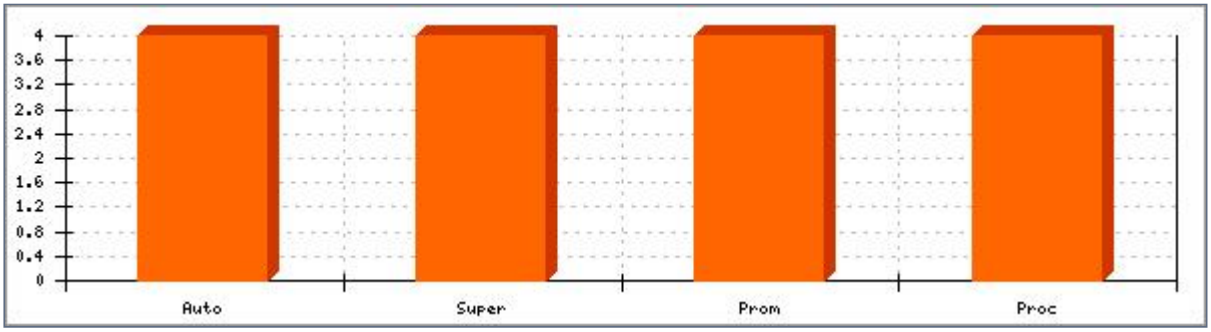
15.- Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir. (4.00)

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



16.- 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



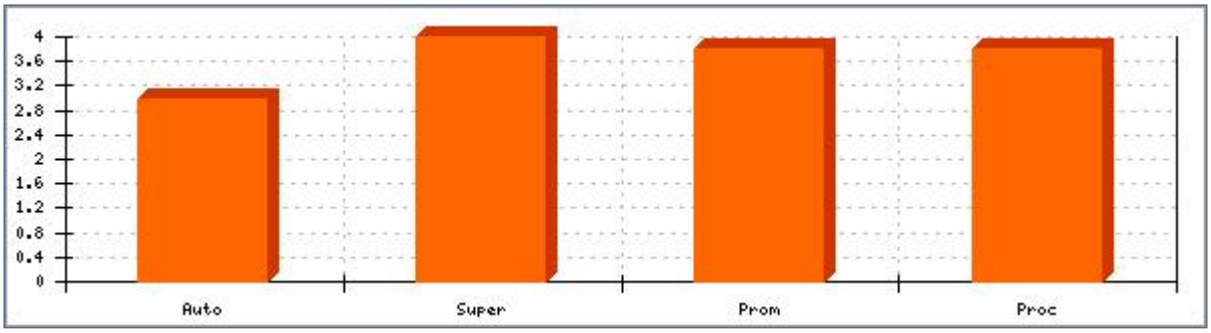
17.- Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes. (4.00)

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

Entendimiento del negocio

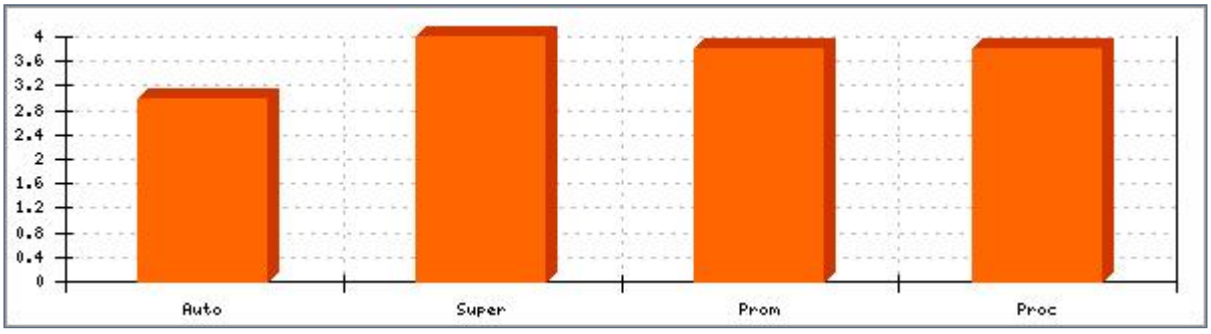
18.- Comprende las prioridades de los clientes y socios asociados. (3.80)

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



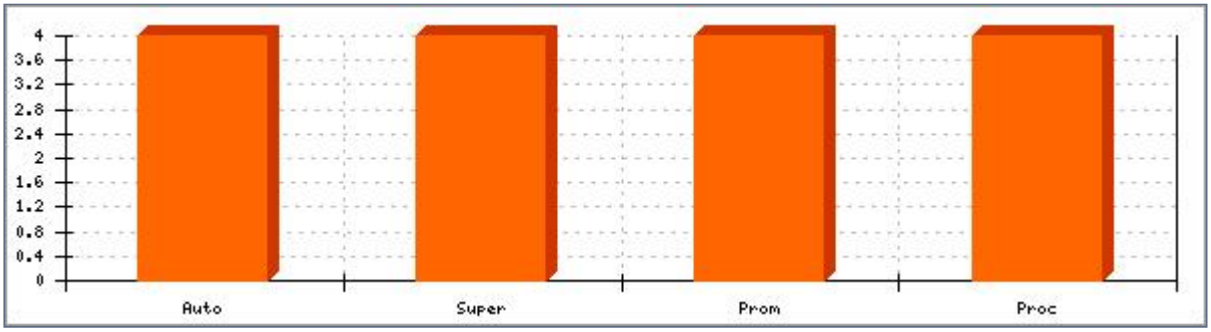
19.- Reconoce los problemas clave que afectan a la empresa, incluida la implicación de los mismos en el negocio, los clientes y las tiendas afiliadas de TIPTI. (3.80)

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



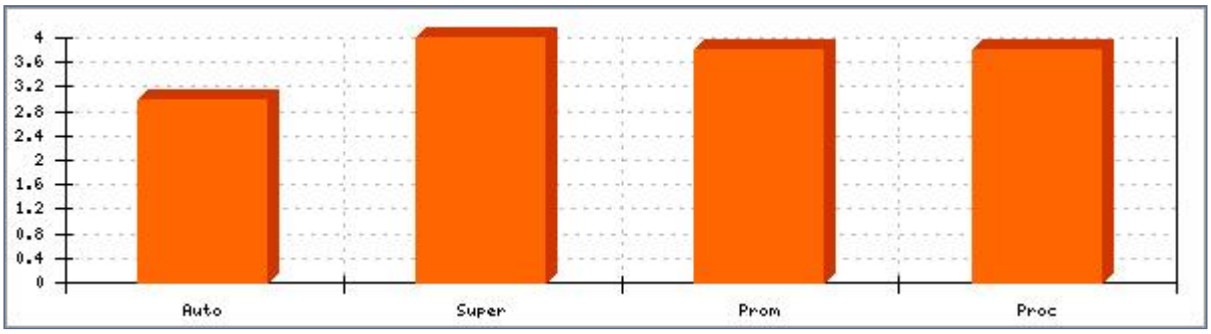
20.- Argumenta el punto de vista basado en información sólida y probada. (4.00)

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



21.- Asume riesgos financieros y estratégicos prudentes para gestionar la innovación (3.80)

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



22.- 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

23.- 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

24.- Mantiene una perspectiva comercial y de rentabilidad al desarrollar nuevas alianzas y promociones. (3.80)

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

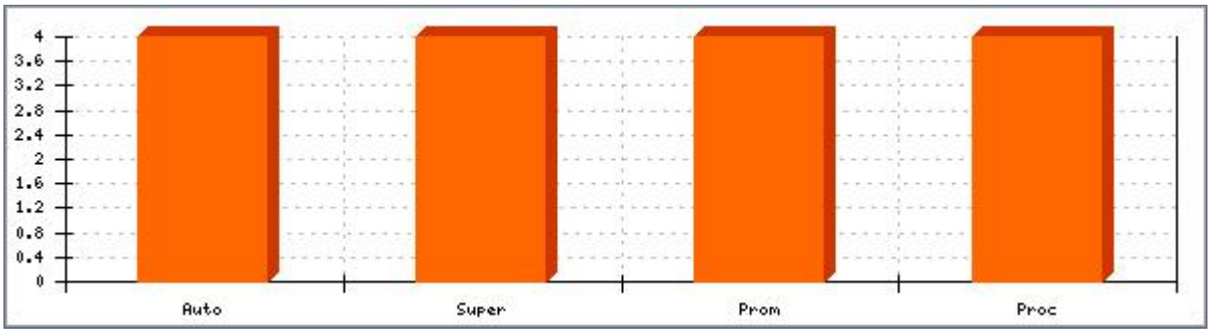
Perspectiva de la cadena de suministros

25.- Comprende cómo las decisiones comerciales afectan el desempeño de la cadena de suministro. (4.00)

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

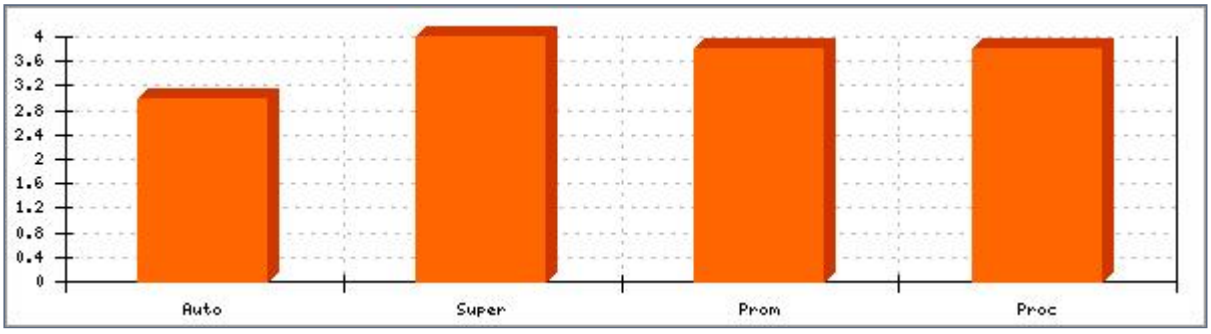
26.- Comprende cómo las actividades de la cadena de suministro impactan en la rentabilidad empresarial. (4.00)

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



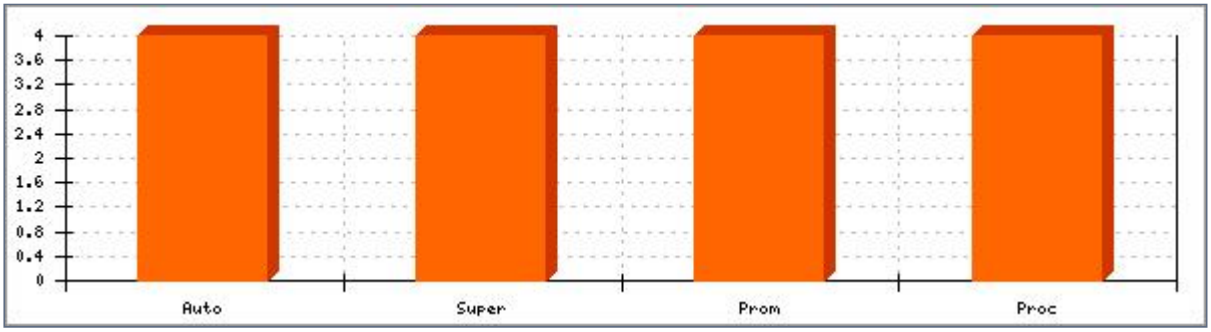
27.- Propone estrategias de mejora de márgenes. (3.80)

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



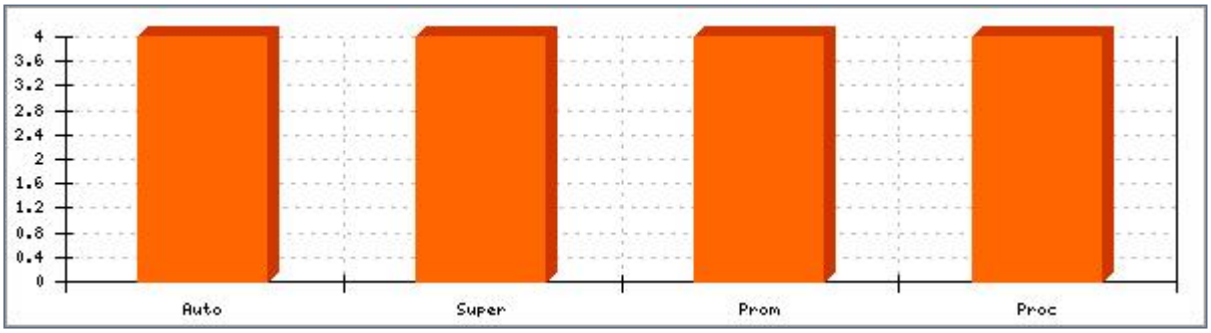
28.- Comprende el valor de una previsión precisa para mejorar la eficiencia empresarial. (4.00)

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



29.- Conoce las presiones a las que se ve sometido el equipo de Shoppers y Care Team cuando se lanza una nueva estrategia (ej: promoción, nuevo asociado retail) y permite un tiempo de respuesta adecuado. (4.00)

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

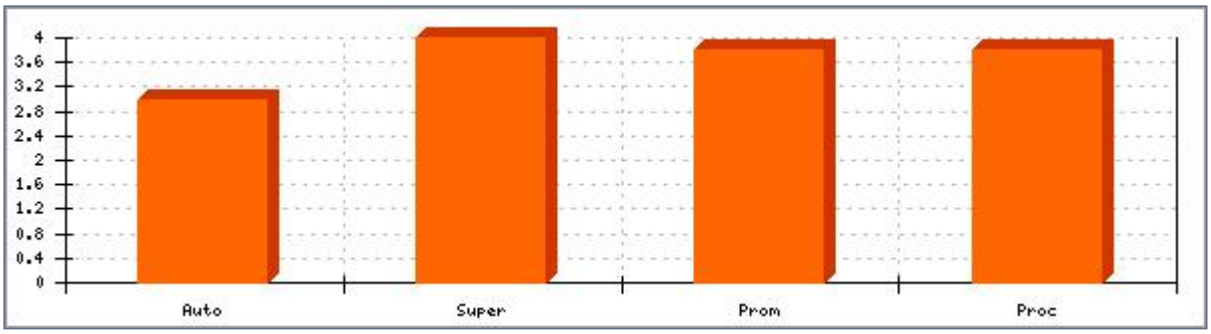


30.- Reconoce los costos ocultos de demasiados SKU (3.80)

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

31.- Utiliza datos de clientes para optimizar SKU (3.80)

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



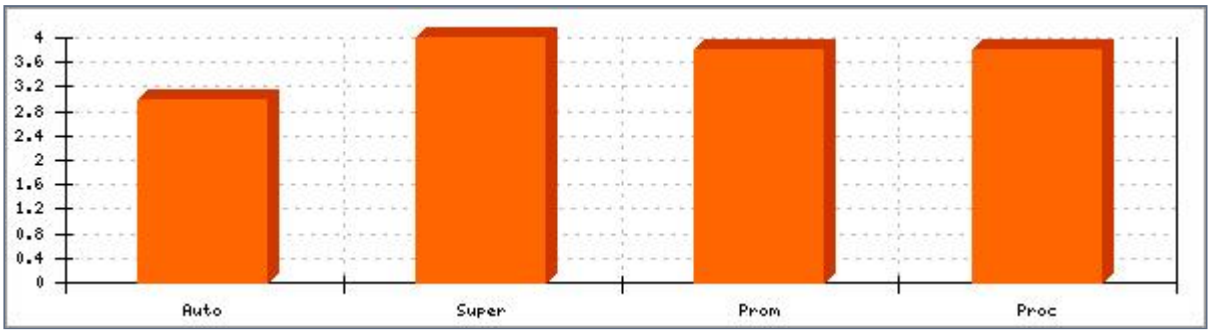
Orientación a la excelencia

32.- Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto. (3.80)

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

33.- Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción. (3.80)

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



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

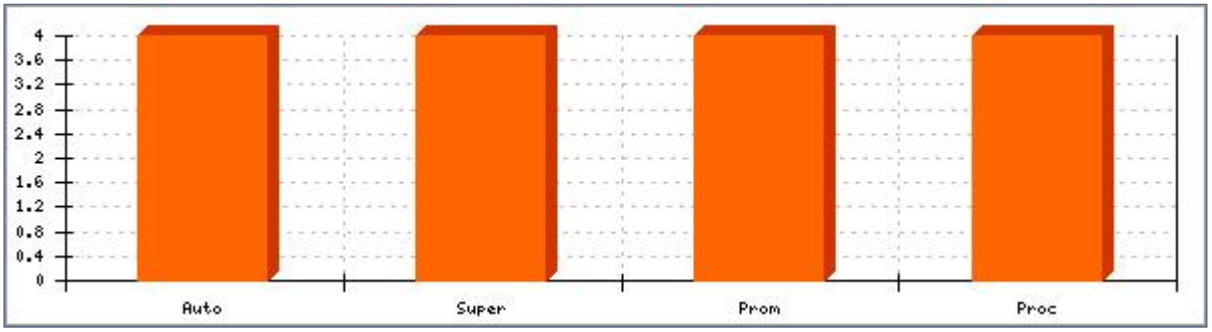
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	4.00

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

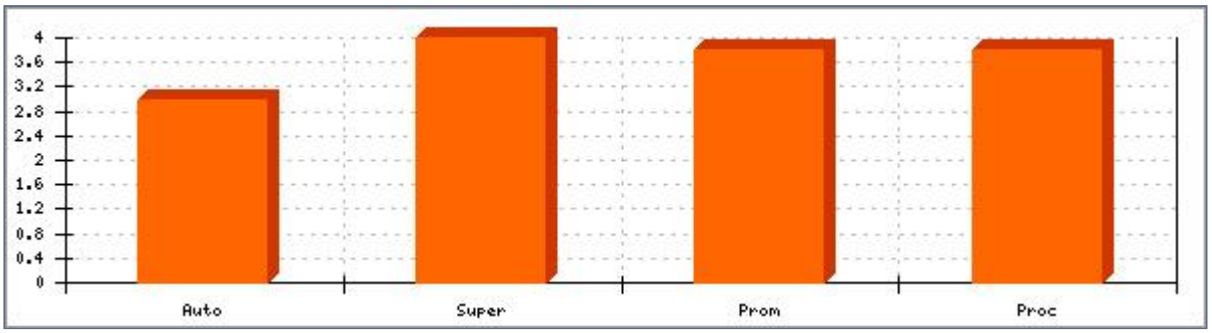
36.- Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente. (4.00)

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



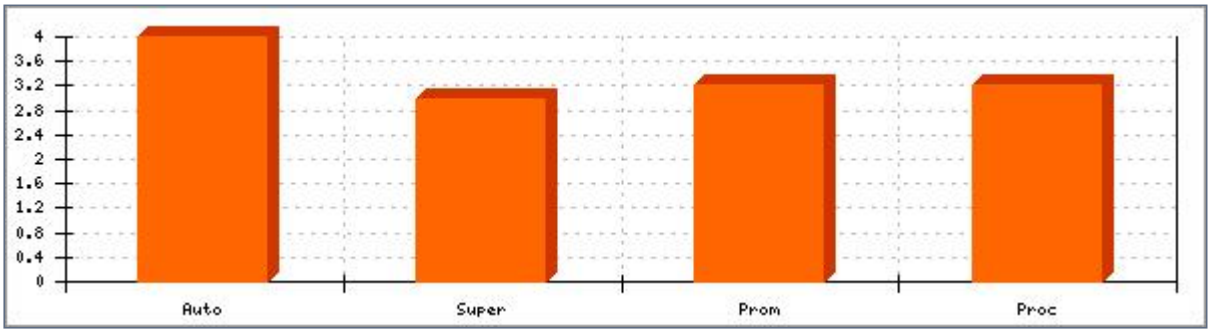
37.- Negocia cronogramas con otras áreas. (3.80)

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



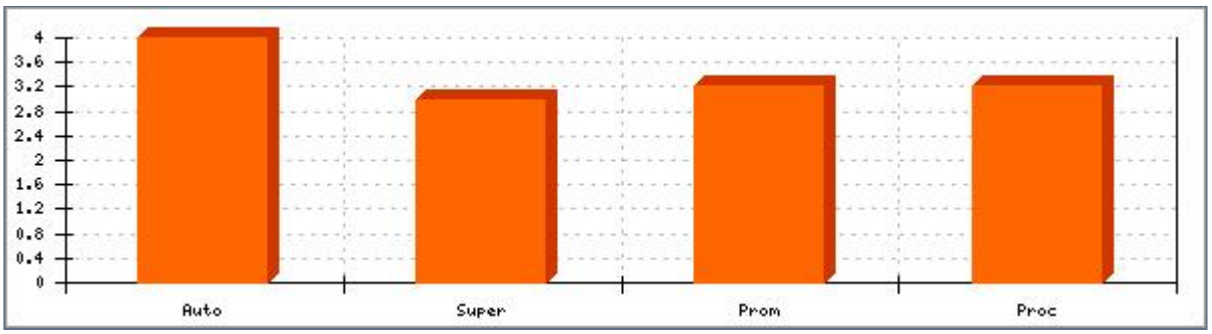
38.- Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos. (3.20)

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



39.- Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos (3.20)

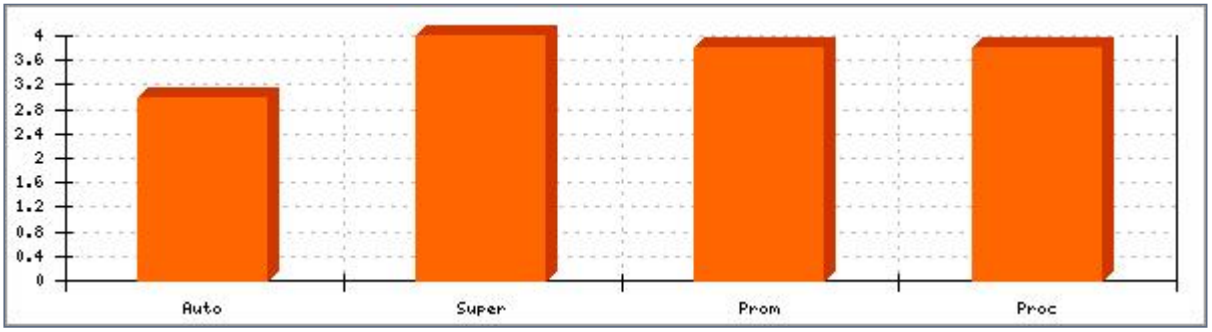
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.20



Innovación

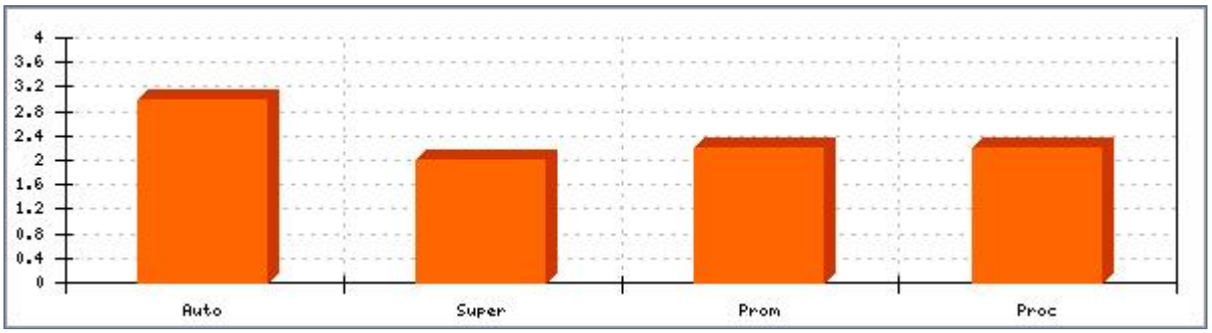
40.- Desafía el status quo e impulsa la mejora continua (3.80)

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



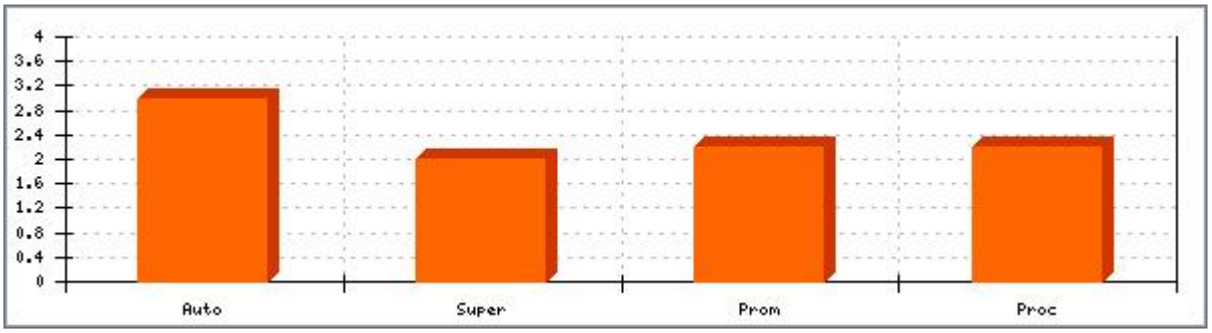
41.- Obtiene aceptación e implementa nuevas ideas de manera efectiva. (2.20)

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



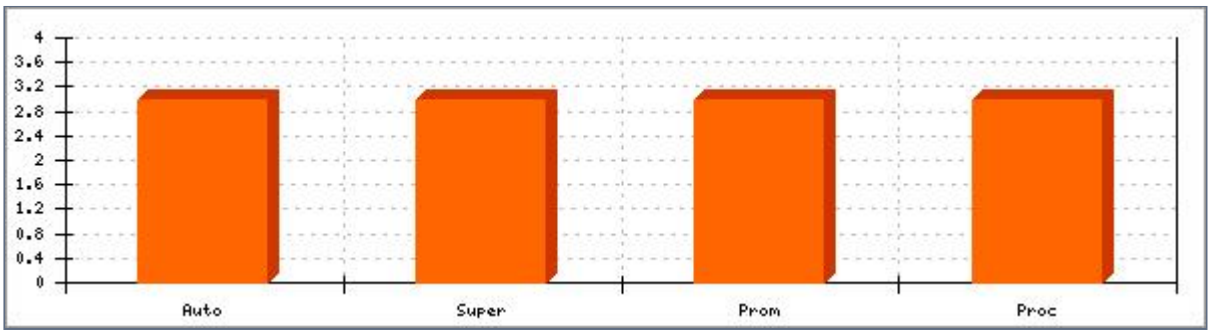
42.- Genera nueva iniciativa dentro de la perspectiva del propio trabajo (2.20)

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



43.- Alienta a otros a tener habilidades y mentalidad innovadoras y creativas (3.00)

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



44.- Es flexible para encontrar soluciones a varios problemas de una manera creativa y efectiva. (3.80)

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

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

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

Liderar a traves del cambio

46.- 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. (3.00)

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

47.- 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)

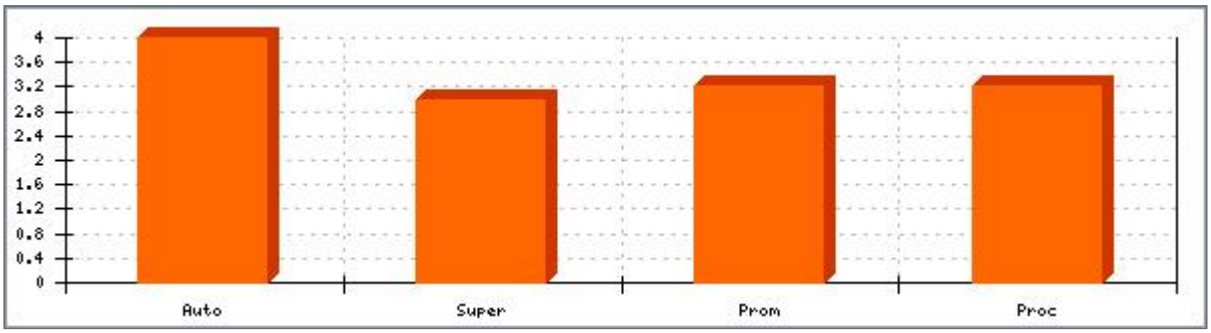
Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	3.00

48.- Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa. (3.00)

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

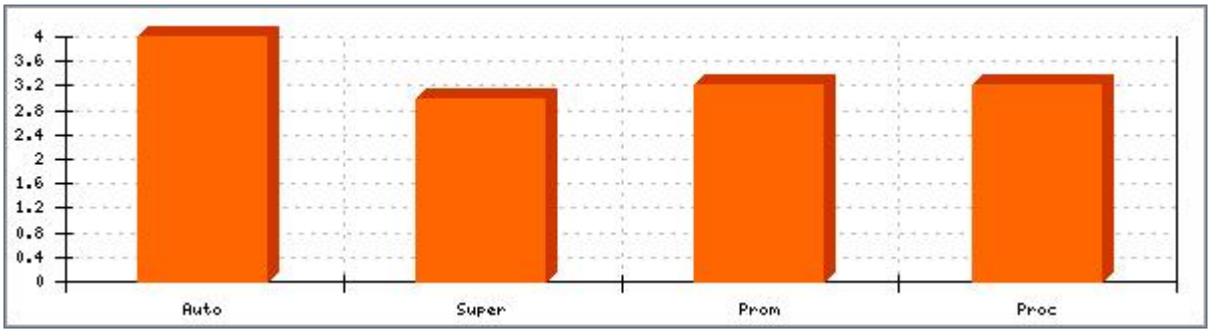
49.- Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas. (3.20)

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



50.- 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



51.- 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

Análisis GAP

EVD LIDER DE DESARROLLO BACKEND TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Alta adaptabilidad

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.60	--
Supervisor	3.20	-0.40

Influencia y colaboración

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.83	--
Supervisor	4.00	0.17

Enfoque en el cliente

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	4.00	--
Supervisor	4.00	0.00

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	3.43	--
Supervisor	4.00	0.57

Perspectiva de la cadena de suministros

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.57	--
Supervisor	4.00	0.43

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	3.75	0.12

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	3.17	--
Supervisor	3.17	0.00

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	3.33	--
Supervisor	3.00	-0.33

Fortalezas y Áreas de Desarrollo

EVD LIDER DE DESARROLLO BACKEND TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(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%
(Perspectiva de la cadena de suministros) Comprende cómo las decisiones comerciales afectan el desempeño de la cadena de suministro.	100.00%
(Perspectiva de la cadena de suministros) Comprende cómo las actividades de la cadena de suministro impactan en la rentabilidad empresarial.	100.00%
(Perspectiva de la cadena de suministros) Comprende el valor de una previsión precisa para mejorar la eficiencia empresarial.	100.00%
(Perspectiva de la cadena de suministros) Conoce las presiones a las que se ve sometido el equipo de Shoppers y Care Team cuando se lanza una nueva estrategia (ej: promoción, nuevo asociado retail) y permite un tiempo de respuesta adecuado.	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%
(Innovación) Tiene una mentalidad de crecimiento.	100.00%
(Alta adaptabilidad) Se adapta rápidamente a los cambios frente a nuevas demandas y desafíos.	100.00%
(Alta adaptabilidad) Enfrenta la ambigüedad correctamente y proporciona una guía clara a otros a través de estos procesos.	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) Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos.	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) Encuentra nuevas formas de aumentar la satisfacción de los clientes mediante el uso de datos de compra para crear nuevos productos u ofertas.	100.00%
(Enfoque en el cliente) Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir.	100.00%
(Enfoque en el cliente) Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación.	100.00%
(Enfoque en el cliente) Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Argumenta el punto de vista basado en información sólida y probada.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Desarrolla ideas creativas para aumentar el alcance y la rentabilidad del negocio.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Mantiene una perspectiva comercial y de rentabilidad al desarrollar nuevas alianzas y promociones.	93.33%
(Perspectiva de la cadena de suministros) Propone estrategias de mejora de márgenes.	93.33%
(Perspectiva de la cadena de suministros) Reconoce los costos ocultos de demasiados SKU	93.33%
(Perspectiva de la cadena de suministros) Utiliza datos de clientes para optimizar SKU	93.33%
(Orientación a la excelencia) Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto.	93.33%
(Orientación a la excelencia) Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción.	93.33%

(Orientación a la excelencia) Negocia cronogramas con otras áreas.	93.33%
(Innovación) Desafía el status quo e impulsa la mejora continua	93.33%
(Innovación) Es flexible para encontrar soluciones a varios problemas de una manera creativa y efectiva.	93.33%
(Alta adaptabilidad) Es capaz de superar la ambigüedad y adaptarse a los nuevos desafíos proporcionando una orientación analítica correcta.	93.33%
(Influencia y colaboración) Identifica quién tiene una necesidad de desarrollo e influye en ellos para que se hagan las cosas.	93.33%
(Entendimiento del negocio) Comprende las prioridades de los clientes y socios asociados.	93.33%
(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.	93.33%
(Entendimiento del negocio) Asume riesgos financieros y estratégicos prudentes para gestionar la innovación	93.33%
(Orientación a la excelencia) Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos.	73.33%
(Orientación a la excelencia) Maneja obstáculos sin comprometer los objetivos	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) Intenta minimizar los obstáculos mediante el cambio. Aclara la dirección de los cambios realizados y ayuda a otros a gestionarlos.	73.33%
(Innovación) Alienta a otros a tener habilidades y mentalidad innovadoras y creativas	66.67%
(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.	66.67%
(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.	66.67%
(Liderar a traves del cambio) Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa.	66.67%
(Liderar a traves del cambio) Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo

Comentarios

EVD LIDER DE DESARROLLO BACKEND TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

No existen preguntas de respuesta abierta

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**

Feedback

EVD LIDER DE DESARROLLO BACKEND TIPTI 2021

EVALUACIóN DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

_____ _____

EVALUADO **EVALUADOR**