



Introducción

EVD 2021 CARE TEAM SUPERVISOR CARE TEAM / CARE TEAM SUPERVISOR



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 **2021-08-18 04:43:17** hasta el **2021-08-18 12:49:51**



Datos Personales

EVD 2021 CARE TEAM SUPERVISOR EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



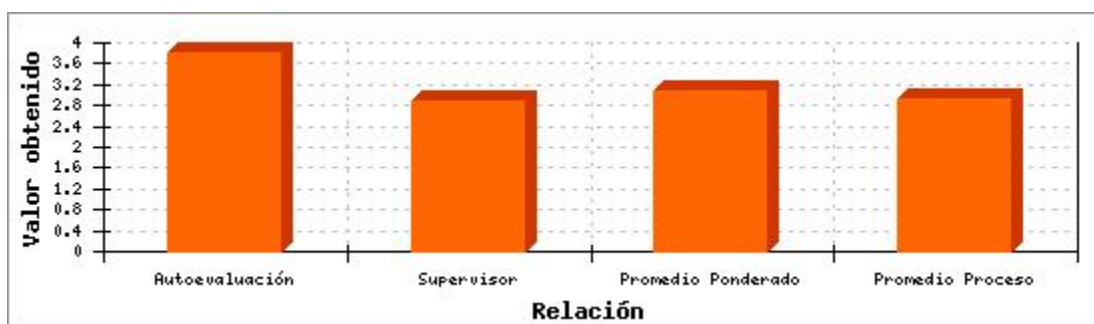
No. Identificación :	1718729682
Nombres :	GABRIELA LUCIA
Apellidos :	PAZMIÑO ALBUJA
Dirección :	
Teléfono :	
Celular :	
Género :	--
Estado Civil :	--
Agencia :	QUITO
Departamento :	CARE TEAM
Cargo :	CARE TEAM SUPERVISOR
Nivel Jerárquico :	ADMINISTRATIVO
Jefe Inmediato :	CAROLINA DIANA MOSCOSO ZUÑIGA
Área de Estudio :	GENERAL
Escolaridad :	GENERAL
Fecha de Nacimiento :	0000-00-00

Peso de las Evaluaciones:

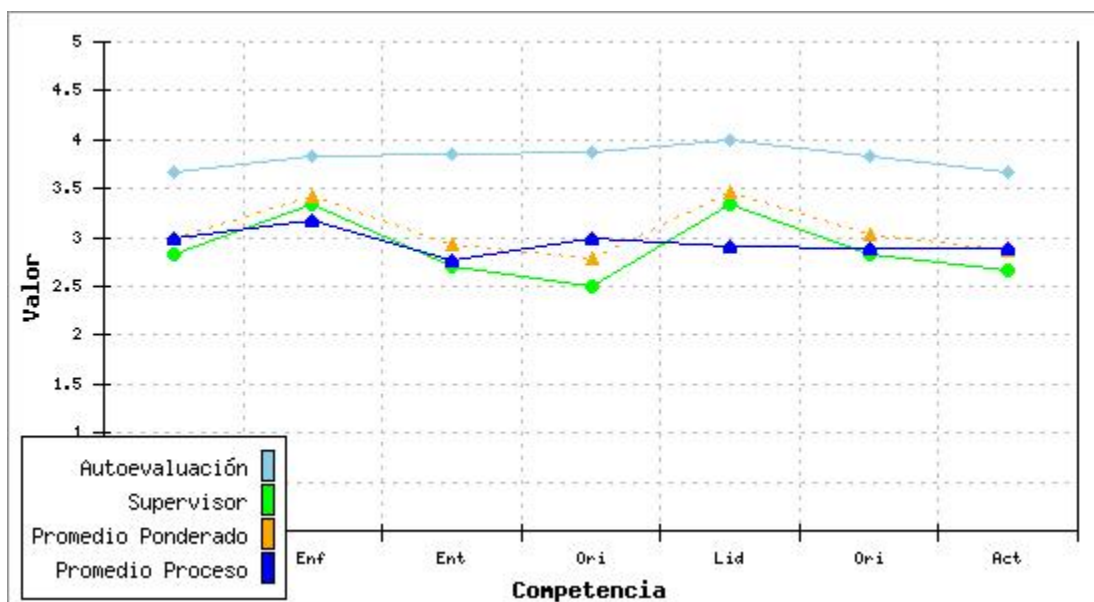
Relación	Peso	Gestionadas	Finalizadas
Autoevaluación	20.00%	1	1
Supervisor	80.00%	1	1

EVD 2021 CARE TEAM SUPERVISOR EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Relación	Valor Obtenido
Autoevaluación	3.82
Supervisor	2.89
Promedio Ponderado	3.07
Promedio Proceso	2.94

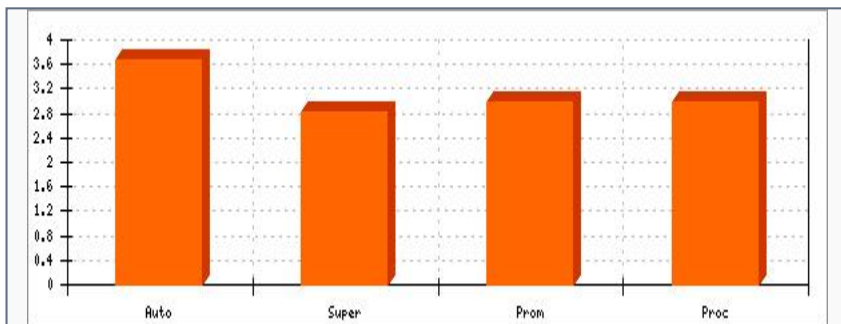


	Competencia	Valor Autoevaluación	Valor Supervisor	Valor Promedio Ponderado	Valor Promedio Proceso
1	Influencia y Colaboración	3.67	2.83	3.00	2.99
2	Enfoque en el cliente	3.83	3.33	3.43	3.17
3	Entendimiento del negocio	3.86	2.71	2.94	2.76
4	Orientación a la excelencia	3.88	2.50	2.78	3.00
5	Liderar a través del cambio	4.00	3.33	3.47	2.92
6	Orientación a resultados	3.83	2.83	3.03	2.88
7	Activo y Proactivo	3.67	2.67	2.87	2.89



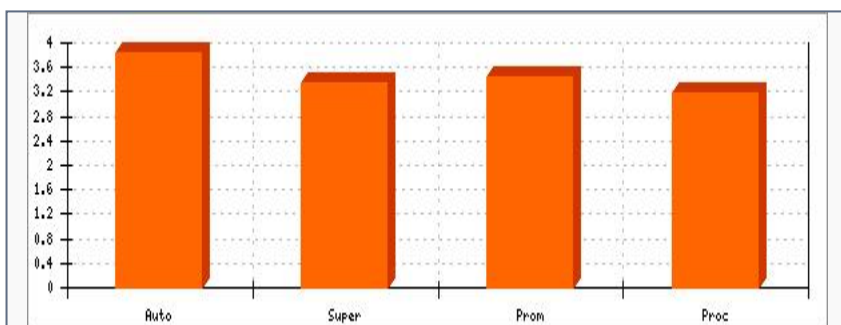
Influencia y Colaboración (3.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	2.83
Promedio Ponderado	3.00
Promedio Proceso	2.99



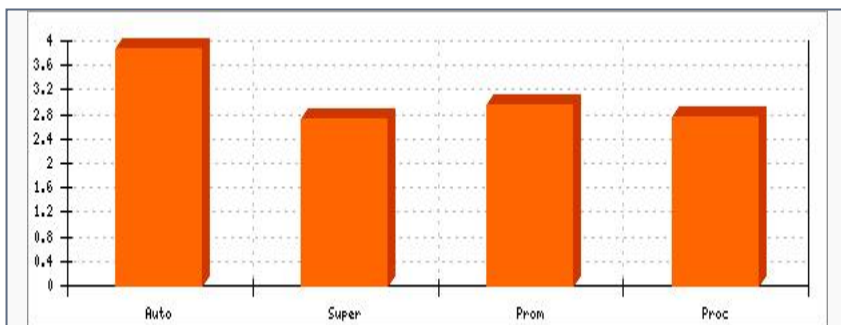
Enfoque en el cliente (3.43)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.43
Promedio Proceso	3.17



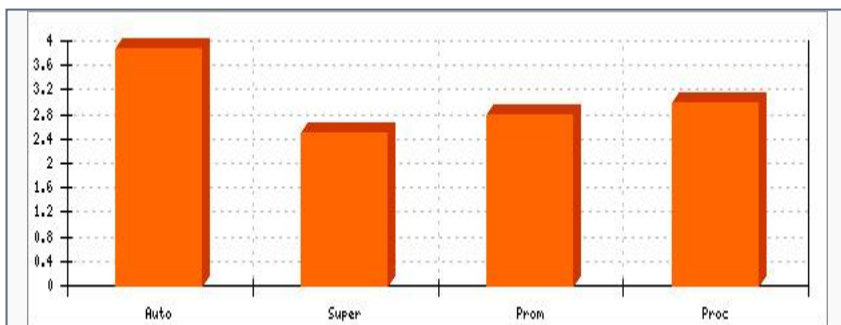
Entendimiento del negocio (2.94)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.86
Supervisor	2.71
Promedio Ponderado	2.94
Promedio Proceso	2.76



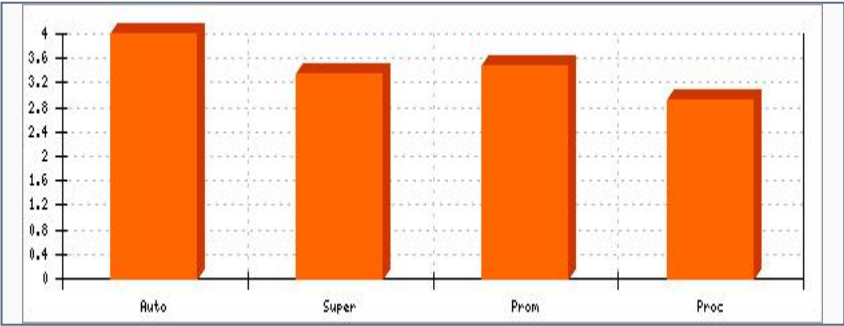
Orientación a la excelencia (2.78)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.88
Supervisor	2.50
Promedio Ponderado	2.78
Promedio Proceso	3.00



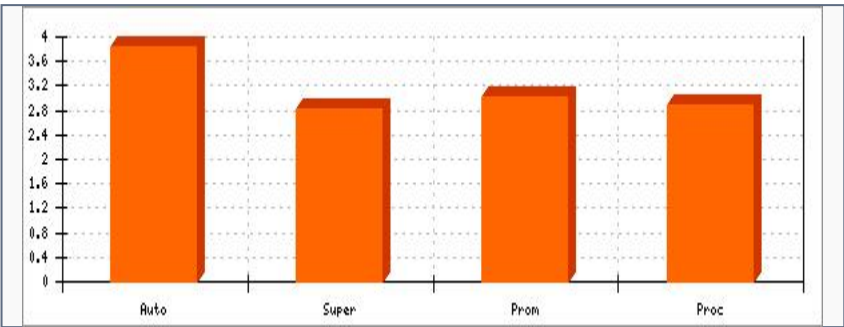
Liderar a través del cambio (3.47)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.33
Promedio Ponderado	3.47
Promedio Proceso	2.92



Orientación a resultados (3.03)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.83
Supervisor	2.83
Promedio Ponderado	3.03
Promedio Proceso	2.88



Activo y Proactivo (2.87)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.67
Supervisor	2.67
Promedio Ponderado	2.87
Promedio Proceso	2.89



Influencia y Colaboración

1.- 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	3.47



2.- 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	2.60



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

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.67



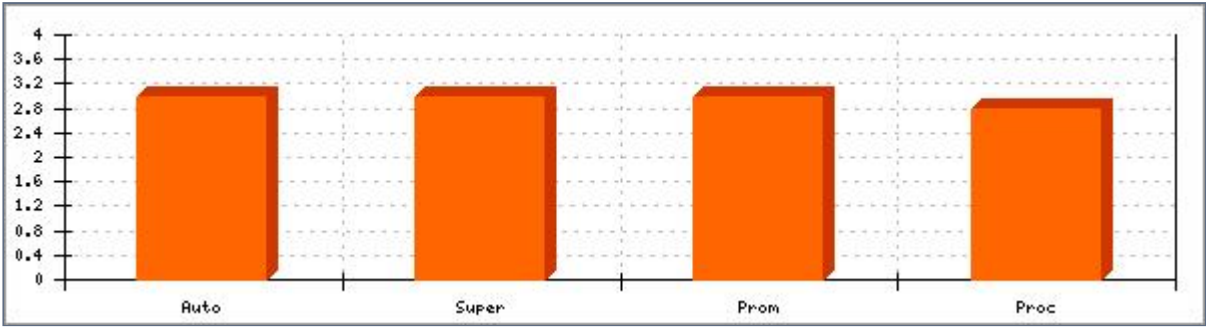
4.- Reconoce los posibles obstáculos de negociación y cómo superarlos. (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.27



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

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



6.- Está listo para trabajar en temas importantes. (2.40)

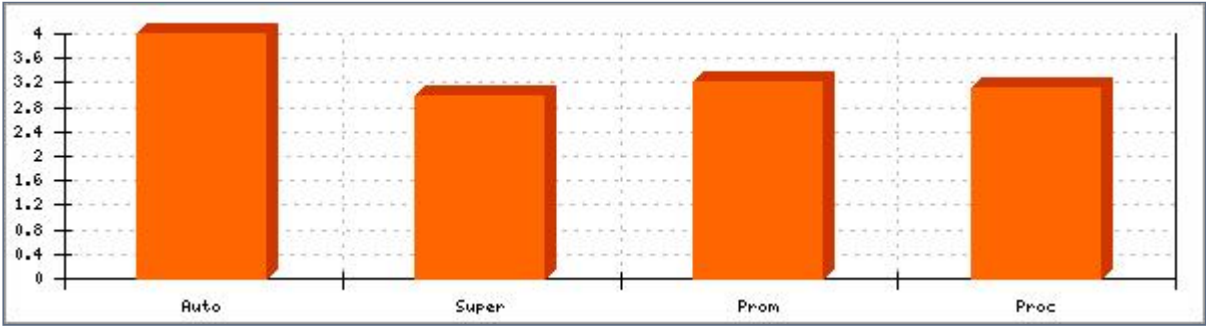
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.13



Enfoque en el cliente

7.- 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	3.13



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

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



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

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	2.87



10.- 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



11.- Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.93



12.- Crea procesos automatizados para asegurar la satisfacción de los clientes. (2.40)

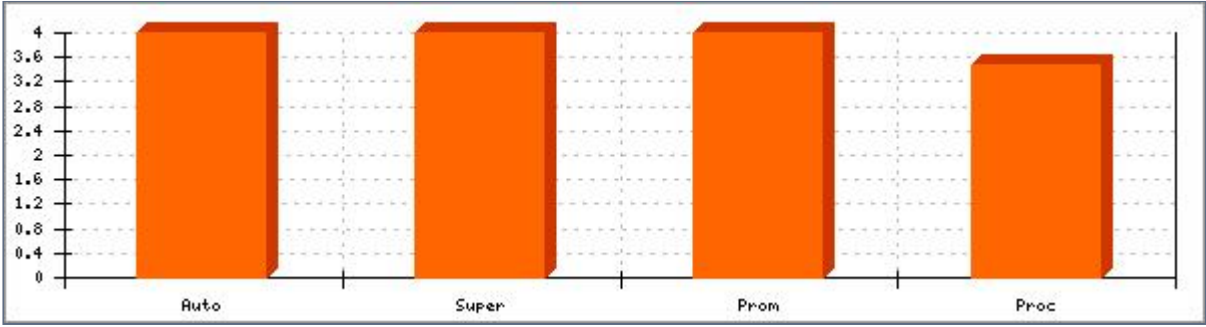
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.60



Entendimiento del negocio

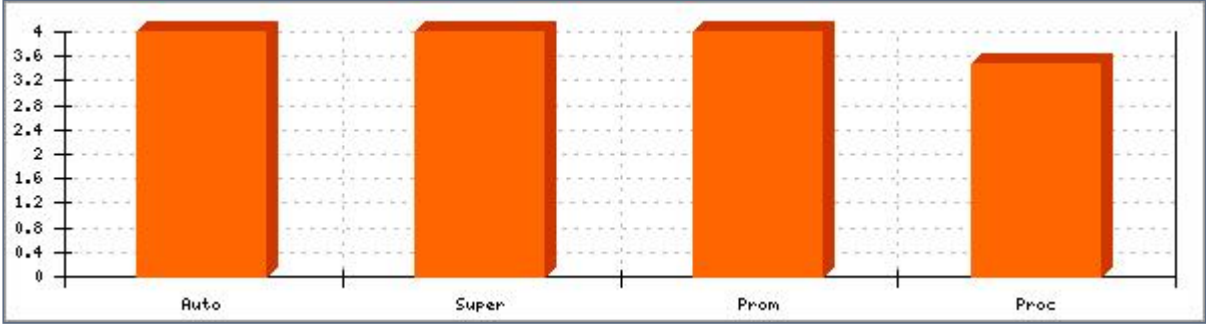
13.- Comprende las prioridades de los clientes y socios asociados. (4.00)

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



14.- 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	3.47



15.- Argumenta el punto de vista basado en información sólida y probada. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.80



16.- Asume riesgos financieros y estratégicos prudentes para gestionar la innovación (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	1.93



17.- Desarrolla ideas creativas para aumentar el alcance y la rentabilidad del negocio. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.67



18.- Es consciente de cómo afectan los precios a nuestros clientes, utilizando formas creativas y estratégicas para aumentar la distribución/compra. (2.40)

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



19.- Mantiene una perspectiva comercial y de rentabilidad al desarrollar nuevas alianzas y promociones. (3.20)

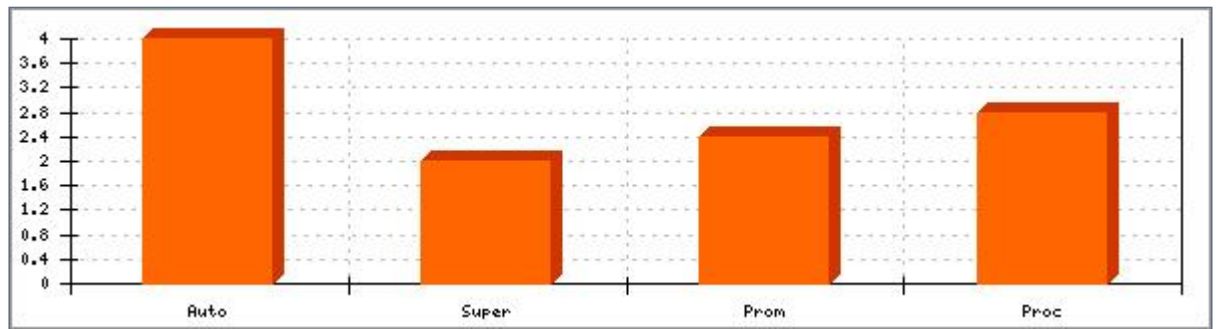
Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.60



Orientación a la excelencia

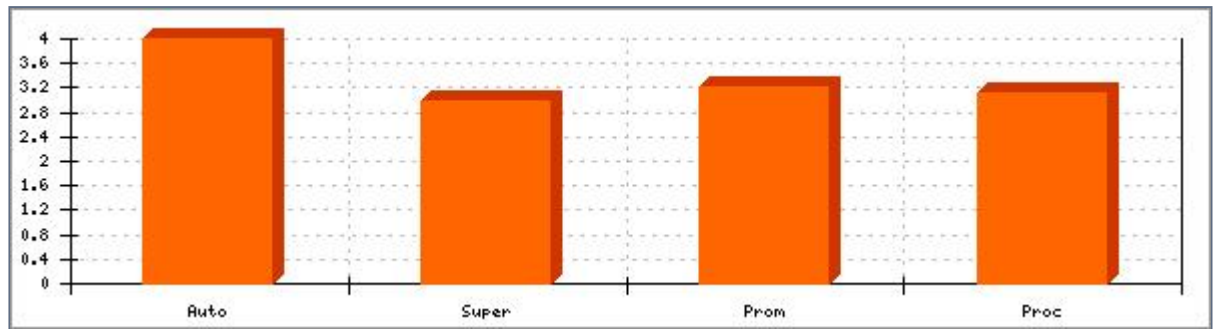
20.- Conoce todas las actividades y recursos críticos necesarios para entregar cada resultado a tiempo y dentro del presupuesto. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.80



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

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.13



22.- Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente. (3.00)

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



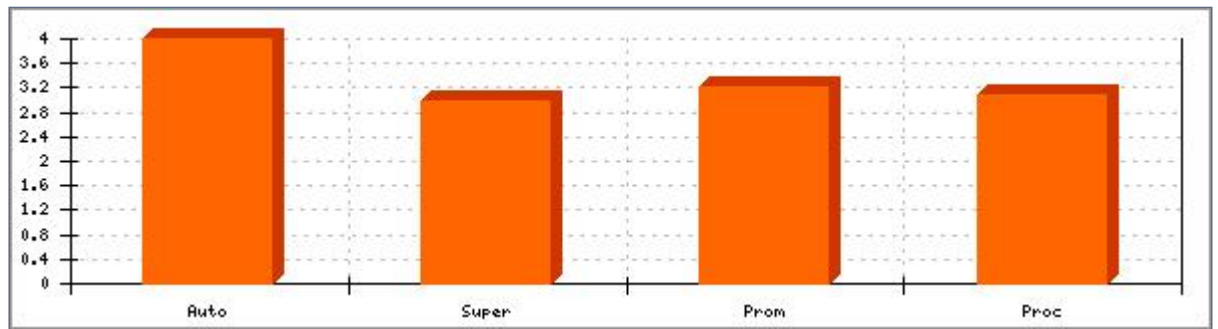
23.- Comprende los costos y el tiempo necesarios para cumplir con los plazos. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.87



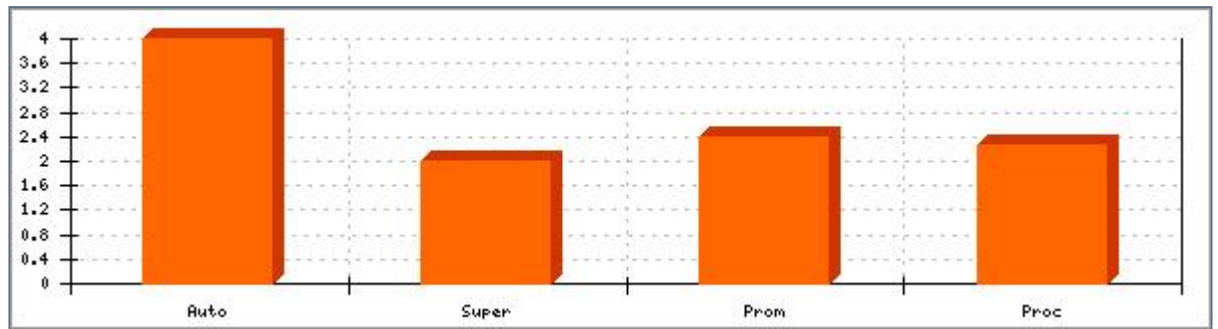
24.- Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente. (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.07



25.- Negocia cronogramas con otras áreas. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.27



26.- 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	3.67



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

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	3.13



Liderar a traves del cambio

28.- 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	2.93



29.- 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. (4.00)

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



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

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



31.- 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	2.93



32.- 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	2.60



33.- 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	2.93



Orientación a resultados

34.- Demuestra mucha energía para lograr metas desafiantes (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.40



35.- Hace demandas desafiantes (2.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.20
Promedio Proceso	2.47



36.- Ejecuta cada tarea con rapidez y calidad (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.67



37.- Simplifica los sistemas y procesos para evitar trabajos burocráticos innecesarios (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	2.93



38.- Supera las barreras para alcanzar las metas. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.67



39.- Hace un seguimiento de cada miembro del equipo del proyecto para obtener excelentes resultados. (4.00)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	4.00
Promedio Proceso	3.13



Activo y Proactivo

40.- Energía baja. Ve problemas por resolver y no como una oportunidad de crecimiento. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.33



41.- Realiza numerosas acciones para superar obstáculos. Va más allá de lo esperado. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.60



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

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



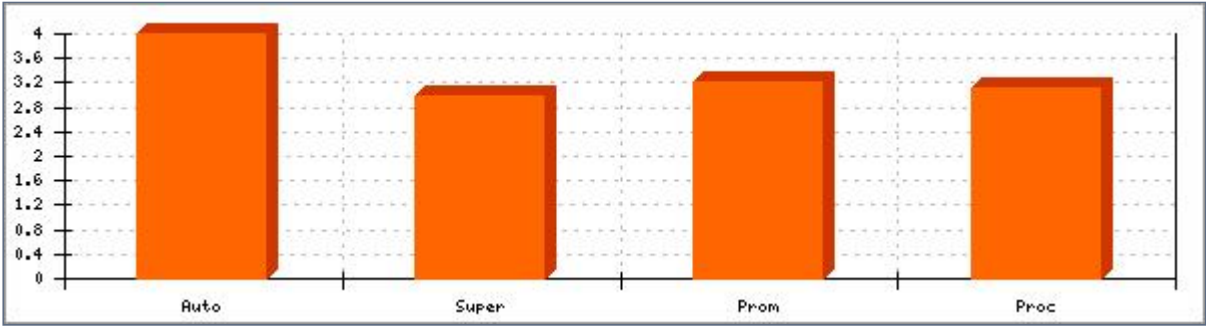
43.- Implementa ideas innovadoras y creativas para resolver los problemas. (2.40)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	2.00
Promedio Ponderado	2.40
Promedio Proceso	2.53



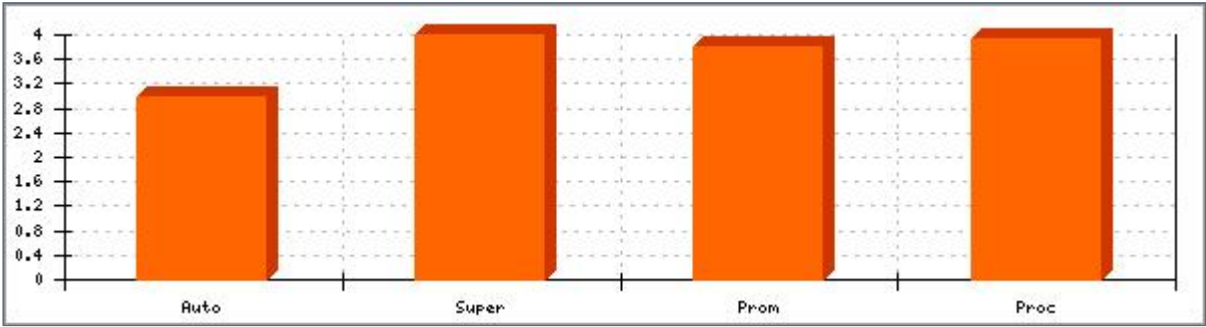
44.- Ve los problemas como oportunidades de crecimiento (3.20)

Relación	Valor
Autoevaluación	4.00
Supervisor	3.00
Promedio Ponderado	3.20
Promedio Proceso	3.13



45.- Si algo depende de el/ella, entonces lo hace. (3.80)

Relación	Valor
Autoevaluación	3.00
Supervisor	4.00
Promedio Ponderado	3.80
Promedio Proceso	3.93



EVD 2021 CARE TEAM SUPERVISOR EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Influencia y Colaboración

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.67	--
Supervisor	2.83	-0.84

Enfoque en el cliente

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.83	--
Supervisor	3.33	-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	3.86	--
Supervisor	2.71	-1.15

Orientación a la excelencia

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

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.88	--
Supervisor	2.50	-1.38

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	4.00	--
Supervisor	3.33	-0.67

Orientación a resultados

Alcanzar resultados con eficiencia y excelencia. Elimina el trabajo innecesario y agrega valor a la empresa al motivar a otros a orientarse hacia los objetivos. Busca siempre lograr todos los objetivos y metas, entregando excelentes resultados.

	Valor	Brecha
Autoevaluación	3.83	--
Supervisor	2.83	-1.00

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	2.67	-1.00

Fortalezas (Mayor o Igual a 60%)

(Liderar a través del cambio) Se involucra con compañeros de equipo de la misma área, y con otros colaboradores de todo el entorno de la empresa para crear un proceso fácil de adaptación para todos.	100.00%
(Liderar a través del cambio) Ayuda a las personas a implementar correctamente los cambios realizados por la empresa.	100.00%
(Orientación a resultados) Demuestra mucha energía para lograr metas desafiantes	100.00%
(Orientación a resultados) Hace un seguimiento de cada miembro del equipo del proyecto para obtener excelentes resultados.	100.00%
(Influencia y Colaboración) Tiene claras las necesidades de la empresa y trabaja para resolverlas construyendo un caso convincente.	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) Se compromete a satisfacer las necesidades de los clientes resolviendo cualquier problema que pueda surgir.	100.00%
(Entendimiento del negocio) Comprende las prioridades de los clientes y socios asociados.	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%
(Activo y Proactivo) Si algo depende de el/ella, entonces lo hace.	93.33%
(Enfoque en el cliente) Encuentra nuevas formas de aumentar la satisfacción de los clientes mediante el uso de datos de compra para crear nuevos productos u ofertas.	93.33%
(Liderar a través del cambio) Ayuda a otros compañeros de equipo a lograr la innovación y el cambio estableciendo metas a corto plazo, prioridades enfocadas y proporcione las razones basadas en datos para los cambios realizados.	73.33%
(Liderar a través del cambio) Comunica de manera efectiva los resultados de los cambios realizados y busca continuamente mejores prácticas.	73.33%
(Liderar a través del cambio) Intenta minimizar los obstáculos mediante el cambio. Aclara la dirección de los cambios realizados y ayuda a otros a gestionarlos.	73.33%
(Liderar a través del cambio) Fomenta la innovación y busca mejores formas de realizar cambios de manera eficiente	73.33%
(Orientación a resultados) Simplifica los sistemas y procesos para evitar trabajos burocráticos innecesarios	73.33%
(Activo y Proactivo) Ve los problemas como oportunidades de crecimiento	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) Se muestra empático, comprende la posición y las preocupaciones de los demás.	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) Está familiarizado con las tendencias de los mercados y las metodologías de investigación.	73.33%
(Entendimiento del negocio) Mantiene una perspectiva comercial y de rentabilidad al desarrollar nuevas alianzas y promociones.	73.33%
(Orientación a la excelencia) Prioriza los procesos, asignando un responsable para cada tarea y acción.	73.33%
(Orientación a la excelencia) Colabora con personas clave de la empresa para ofrecer una toma de decisiones eficiente.	73.33%
(Orientación a la excelencia) Realiza un seguimiento del estado de las actividades clave y supervisa los avances de los proyectos.	73.33%
(Activo y Proactivo) Puede predecir posibles crisis y actúa sin dudar.	66.67%
(Influencia y Colaboración) Muestra cómo lograr una solución beneficiosa para todos	66.67%
(Orientación a la excelencia) Identifica actividades que se pueden trabajar simultáneamente.	66.67%

Áreas de Desarrollo (Menor a 40%)

No existen Áreas de Desarrollo



Comentarios

EVD 2021 CARE TEAM SUPERVISOR EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS



No existen preguntas de respuesta abierta

EVALUADO

EVALUADOR



Feedback



EVD 2021 CARE TEAM SUPERVISOR EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

Fecha: --

Comentarios del Evaluado:

Fecha: --

Comentarios del Jefe:

EVALUADO

EVALUADOR

