



## VÝSTUPNÁ SPRÁVA

360° spätná väzba - ukážka

**Mia Brown**

mia.brown@example.com

16. januára 2023



## ÚVOD

Táto správa je výstupom 360 ° spätnej väzby, ktorá bola realizovaná v rámci spoločnosti TCC online.

## HODNOTENÉ KOMPETENCIE

- **Obecná**
  - Osobný prístup
  - Pracovné kompetencie
  - Interakcia s druhými
- **Manažerská**
  - Vedenie tímu
  - Strategické riadenie
- **Obchodná**
  - Predaj / externý klient

## ŠKÁLA HODNOTENIA

V rámci spätnej väzby bola použitá táto škála:

Nemôžem hodnotiť	0
Nesúhlasím	1
Skôr nesúhlasím	2
Skôr súhlasím	3
Súhlasím	4

## ŠKÁLA DÔLEŽITOSTI

Hodnotitelia sa súčasne mohli vyjadriť, ako hodnotené položky vnímajú ako dôležité na škále:

Hodnotený / á sa tiež mohla vyjadriť, ako hodnotené položky vníma ako dôležité na škále:

Hodnoty na škále dôležitosti sú 1 - je to pre mňa úplne kľúčové a zásadné, 2 - Je to pre mňa veľmi dôležité, 3 - Je to pre mňa skôr dôležité, 4 - Skôr to pre mňa nie je dôležité, 5 - nie je to pre mňa dôležité.

V prípade, keď pre výpočet dôležitosti nie sú k dispozícii žiadne dáta, je miesto čísla zobrazený znak:

Tieto hodnoty sa v správe ďalej vypisujú ako dôležitosť.

## HODNOTITELIA

HODNOTITELIA	HODNOTILI
Kolega	4
Nadriadený	1
Podriadený	5
Sebahodnotenie	1

Výstupná správa obsahuje porovnávané výsledky za **Sebahodnotenie** a priemerné výsledky za ostatných hodnotiteľov. Tento priemer je potom označený ako **Ostatní**.

## INŠPIRÁCIA PRE VÁŠ ROZVOJ PO SKUPINÁCH HODNOTITEĽOV

Nižšie nájdete vybrané najlepšie a zároveň najnižšie hodnotené položky naprieč kompetenciami. Zatiaľ čo na najlepšie hodnotených položkách, Vašich silných stránkach, môžete stavať a hľadať priestor pre ich uplatnenie v budúcnosti, medzi najnižšie hodnotenými položkami môžete hľadať priority pre Váš ďalší rozvoj v najbližšom období.

Hodnota uvedená pri každej položke je priemer hodnotení naprieč danou skupinou hodnotiteľov.

### SILNÉ STRÁNKY

#### KOLEGA

		Dôležitosť
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	4	4.0 1.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	3.33	3.3 2.0
Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.	3.25	2.7 ?

#### NADRIADENÝ

		Dôležitosť
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	4	4.0 3.0
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	4	3.0 3.0
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	4	2.0 3.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	4	2.0 4.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	4	2.0 ?

#### PODRIADENÝ

		Dôležitosť
Aktívne prichádza s nápadiami a inováciami.	4	4.0 2.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	4	3.0 2.0
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	3.33	3.7 2.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	3.33	2.3 4.0

### OBLASTI PRE ROZVOJ

## KOLEGA

		Dôležitosť
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	1	3.0 2.0
Navrhuje (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1	2.5 4.0
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	1	1.0 5.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1	4.0 ?

## NADRIADENÝ

		Dôležitosť
Hľadá riešenia, nie problémy.	1	3.0 2.0
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	1	2.0 ?
Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	1	2.0 ?
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	1	4.0 2.0
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	1	3.0 1.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	1	2.0 2.0
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1	3.0 3.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1	3.0 ?
Vidí riziká a rieši ich.	1	2.0 1.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	1	3.0 2.0
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	1	4.0 4.0

## PODRIADENÝ

		Dôležitosť
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	1	2.5 4.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	1	3.7 2.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	1.25	3.5 ?

Tu vidíte, ktoré položky vnímajú Vaši hodnotitelia ako najdôležitejšie

Váš ďalší rozvoj nemusíte zamerať iba na nižšie hodnotené položky, ale aj na tie, ktoré sú dôležité pre ostatných, hoci patria medzi všeobecné

*lepšie hodnotené.***NAJDÔLEŽITEJŠIE KOMPETENCIE PODĽA HODNOTITEĽOV****KOLEGA**

		Dôležitosť
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	1	1.0 5.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	3	1.5 2.0
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	2.25	1.7 4.0













**NADRIADENÝ**

		Dôležitosť
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	2	1.0 ?
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	1	2.0 ?
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	2	2.0 2.0





**PODRIADENÝ**

		Dôležitosť
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	2	1.7 3.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	1.6	1.8 1.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	2	1.8 2.0

## POROVNANIE SEBAHODNOTENIA VOČI OSTATNÝM HODNOTITEĽOM PODĽA ROZDIELU V HODNOTENÍ V JEDNOTLIVÝCH KOMPETENCIÁCH

	SEBAHODNOTENIE	HODNOTENIE DRUHÝMI	AVERAGE	rozdiel
1. Strategické riadenie	3 	2.61 	2.2	0.39
2. Predaj / externý klient	3 	2.1 	2.32	0.9
3. Interakcia s druhými	2.5 	1.91 	2.21	0.59
4. Osobný prístup	2 	2.49 	2.3	-0.49
5. Vedenie tímu	1.86 	2.19 	2.29	-0.33
6. Pracovné kompetencie	1.75 	2.25 	2.37	-0.5
priemerné hodnotenie naprieč kompetenciami	<b>2.35</b>	<b>2.26</b>		

Hodnoty v tabuľke zodpovedajú priemeru za jednotlivé skupiny hodnotiteľov a otázky. V tabuľke sú graficky rozlíšené oblasti, v ktorých ste hodnotili samého/ samú seba vyššie než druhí. Ak je rozdiel medzi Vaším sebahodnotením a hodnotením druhými výraznejší, farba je sýtejšia. Sýtosť výplne zodpovedá významnosti rozdielu.

	rozdiel hodnotenia je pod 25% hodnotiacej škály
	rozdiel hodnotenia je medzi 25-50% hodnotiacej škály
	rozdiel hodnotenia je medzi 50-75% hodnotiacej škály
	rozdiel hodnotenia je nad 75% hodnotiacej škály

Okrem výsledku hodnotenia je v tabuľke zobrazená v farebnom koliesku aj dôležitosť, akú danej položke prikladá hodnotený a hodnotiteľia.

## POROVNANIE JEDNOTLIVÝCH SKUPÍN HODNOTITEĽOV PODĽA ROZDIELU V HODNOTENÍ

	Sebahodnotenie	Kolega	Nadriadený	Podriadený	rozpätie
1 Vedenie tímu	1.86	↑ 2.31	↓ 1.5	2.26	0.81
2 Interakcia s druhými	2.5	↓ 1.75	↑ 2.25	1.85	0.5
3 Strategické riadenie	3	2.67	↑ 3	↓ 2.51	0.49
4 Pracovné kompetencie	1.75	2.29	↓ 1.88	↑ 2.32	0.44
5 Predaj / externý klient	3	↓ 2.08	↑ 2.5	2.09	0.42
6 Osobný prístup	2	↑ 2.71	↑ 2.71	↓ 2.43	0.28
priemerné hodnotenie naprieč kompetenciami	2.35	2.3	↑ 2.31	↓ 2.24	

Symbolom šípky smerujúcej nadol sú zvýraznené hodnotenia, ktoré majú oproti priemeru horší výsledok. Symbolom šípky smerujúcej nahor sú zvýraznené hodnotenia s lepším, než priemerným výsledkom.

- rozdiel hodnotenia je pod 25% hodnotiacej škály
- rozdiel hodnotenia je medzi 25-50% hodnotiacej škály
- rozdiel hodnotenia je medzi 50-75% hodnotiacej škály
- rozdiel hodnotenia je nad 75% hodnotiacej škály



## PREHĽAD ZA JEDNOTLIVÉ OTÁZKY PODĽA HODNOTENIA ZA JEDNOTLIVÉ SKUPINY HODNOTITEĽOV

### KOLEGA

Tu nájdete prehľad za všetky jednotlivé hodnotené položky zoradené od najlepšie hodnotých celkovo všetkými hodnotiteľmi. V grafoch sú v tomto poradí vykreslené dáta pre nasledujúce skupiny hodnotiteľov:

Kolega

Sebahodnotenie

Dôležitosť

Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.		3.3 1.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.		3.6 2.0
Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.		3.0 ?
Svoje úlohy plní v rámci termínu.		3.2 ?
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.		3.9 ?
Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.		2.5 ?
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.		3.0 3.0
Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.		3.6 4.0
Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.		3.5 1.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.		3.0 4.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.		2.2 2.0
Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.		2.4 3.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.		3.0 2.0
Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.		3.4 3.0
Pokojne rieši aj veľmi náročné situácie.		3.2 ?
Zisťuje potreby klienta.		3.0 ?
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.		3.2 ?
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.		3.4 2.0
Konštruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.		3.1 1.0

Dodržiava dohody aj slovo.	2.5 1		2.7 4.0
Aktívne prichádza s nápadiami a inováciami.	2.5 2		3.2 2.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	2.5		3.3 ?
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	2.33 4		2.7 1.0
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	2.33 4		2.9 3.0
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	2.33 2		2.2 4.0
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	2.33 3		2.9 5.0
Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	2.33		2.9 ?
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkám a situáciám.	2.25		2.6 ?
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	2.25 4		2.4 3.0
Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2.25 1		3.1 5.0
Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2.25 1		3.2 4.0
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	2.25 1		2.2 4.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	2 1		2.6 4.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	2 2		3.3 2.0
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	2 2		3.1 3.0
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.	2 2		3.0 2.0
Vidí riziká a rieši ich.	1.75 1		2.7 1.0
Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.	1.75 2		3.2 2.0
Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.	1.67 3		2.9 4.0
Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	1.5		3.7 ?
Hľadá riešenia, nie problémy.	1.5 2		3.7 2.0

Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	1.5 4	3.8 2.0
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	1.5	2.8 ?
Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	1.25 3	2.8 2.0
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1.25 1	3.4 3.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1	3.2 ?
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	1 3	3.0 5.0
Navrhuje (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1 2	3.2 4.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	1 2	2.0 2.0


## NADRIADENÝ

Tu nájdete prehľad za všetky jednotlivé hodnotené položky zoradené od najlepšie hodnotých celkovo všetkými hodnotiteľmi. V grafoch sú v tomto poradí vykreslené dáta pre nasledujúce skupiny hodnotiteľov:

Nadriadený

Sebahodnotenie

Dôležitosť

Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.		3.1	3.0
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.		2.9	3.0
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.		2.4	3.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.		2.6	4.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.		3.3	?
Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.		3.6	4.0
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.		3.4	2.0
Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.		3.0	?
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.		3.2	?
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).		2.9	5.0
Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.		3.7	?
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.		3.9	?
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.		3.0	2.0
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkam a situáciám.		2.6	?
Aktívne prichádza s nápadmi a inováciami.		3.2	2.0
Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.		3.4	3.0
Dodržiava dohody aj slovo.		2.7	4.0
Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.		3.5	1.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.		2.2	2.0

Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2 1	3.2 4.0
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	2 3	3.0 3.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	2 4	3.6 2.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	2 4	2.7 1.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	2 2	2.0 2.0
Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2 1	3.1 5.0
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	2	2.8 ?
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	1 1	2.2 4.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	1 2	3.3 2.0
Vidí riziká a rieši ich.	1 1	2.7 1.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1	3.2 ?
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1 1	3.4 3.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	1 1	3.0 2.0
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	1 1	3.3 1.0
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	1 4	3.8 2.0
Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	1	2.9 ?
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	1	3.2 ?
Hľadá riešenia, nie problémy.	1 2	3.7 2.0

## PODRIADENÝ

Tu nájdete prehľad za všetky jednotlivé hodnotené položky zoradené od najlepšie hodnotých celkovo všetkými hodnotiteľmi. V grafoch sú v tomto poradí vykreslené dáta pre nasledujúce skupiny hodnotiteľov:

Podriadený

Sebahodnotenie

Dôležitosť

Aktívne prichádza s nápadiami a inováciami.	4 2		3.2 2.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	4 4		2.2 2.0
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	3.33 1		3.4 2.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	3.33 1		2.6 4.0
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	3 4		2.4 3.0
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.	3 2		3.0 2.0
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.	3		3.9 ?
Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2.75 1		3.2 4.0
Hľadá riešenia, nie problémy.	2.67 2		3.7 2.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	2.67		3.2 ?
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.	2.6		3.2 ?
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	2.5 2		3.3 2.0
Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	2.5		3.7 ?
Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2.5 1		3.1 5.0
Zisťuje potreby klienta.	2.5		3.0 ?
Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.	2.5 2		3.2 2.0
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	2.5		3.2 ?
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkám a situáciám.	2.5		2.6 ?
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	2.5 1		3.4 3.0

Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.	2.4 3	2.4 3.0
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	2.33 3	3.0 5.0
Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.	2.25 2	3.4 3.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	2.25 1	3.0 4.0
Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.	2.2 3	3.5 1.0
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	2 3	3.0 3.0
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	2 3	2.9 5.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	2 1	3.0 2.0
Vidí riziká a rieši ich.	2 1	2.7 1.0
Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	2	2.9 ?
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	2 4	3.8 2.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	2 2	2.0 2.0
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	2 1	3.3 1.0
Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	2 3	2.8 2.0
Pokojne rieši aj veľmi náročné situácie.	2	3.2 ?
Dodržiava dohody aj slovo.	2 1	2.7 4.0
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	1.8 2	3.1 3.0
Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.	1.75 3	2.9 4.0
Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.	1.75	2.5 ?
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	1.75 1	2.2 4.0
Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.	1.75	3.0 ?
Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.	1.67 4	3.6 4.0

Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	1.67 4	2.8 ?
Navrhuje (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1.67 2	3.2 4.0
Konštruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.	1.67 1	3.1 1.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	1.6 4	2.7 1.0
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	1.5 4	2.9 3.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	1.25	3.3 ?
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	1 4	3.6 2.0
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	1 2	2.2 4.0



## HODNOTENIE DIELČÍCH PREJAVOV V RÁMCI SLEDOVANÝCH KOMPETENCIÍ.

V záverečnej časti výstupnej správy nájdete informácie o tom, ako jednotliví hodnotitelia hodnotili jednotlivé otázky.

Tu sa zamerajte okrem iného na konkrétne oblasti k rozvoju v rámci kompetencií (aj v celkovo vysoko hodnotenej kompetencii sa môže objaviť horšie vnímaná čiastková otázka a naopak).

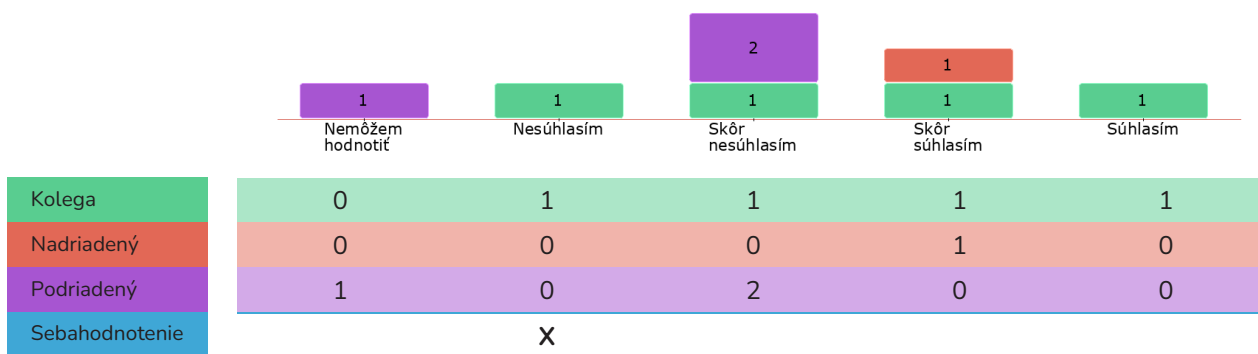
Ďalšou zaujímavou informáciou pre Vás môže byť zhoda alebo naopak rozptyl odpovedí jednotlivých hodnotiteľov na danej škále. Môžete napr. vidieť, či priemerná hodnota „3“ znamená, že Vás všetci hodnotili rovnako, teda „3“, alebo či napr. časť ľudí volila hodnotu „2“ a časť naopak „4“. Tieto detaily Vám potom môžu pomôcť lepšie zvoliť priority a témy pre Váš ďalší rozvoj a stanoviť si konkrétne ciele.

### DODRŽIAVA DOHODY AJ SLOVO.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.43

dôležitosť

2.7 4.0

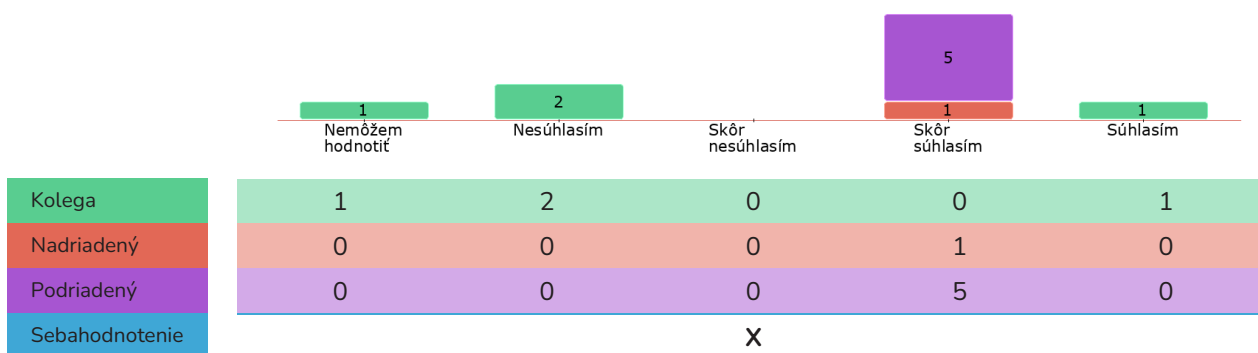


### AKTÍVNE SA ZAPÁJA DO PLNENIA ÚLOH AJ NAD RÁMEC PRACOVNEJ NÁPLNE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.67

dôležitosť

3.0 2.0

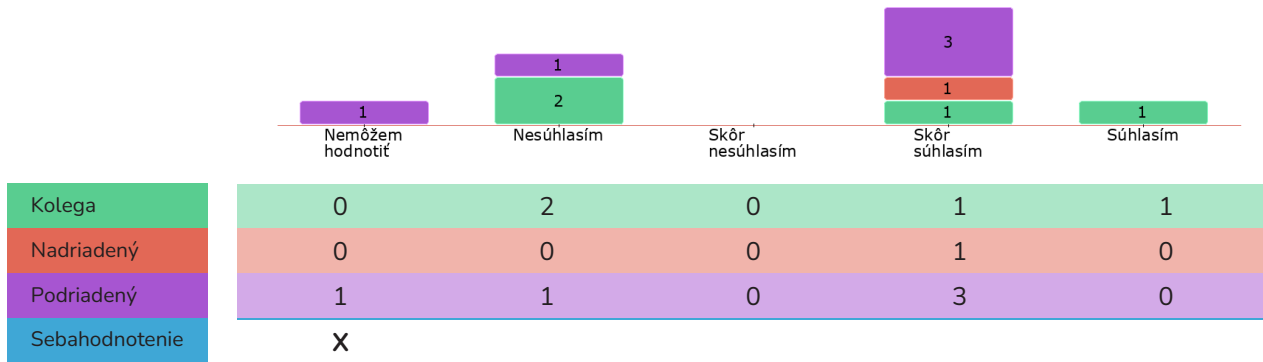


## DOKÁŽE SA LAHKO A POHOTOVO PRISPÔSOBIŤ NOVÝM PODMIENKÁM A SITUÁCIÁM.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.44

dôležitosť

2.6 ?

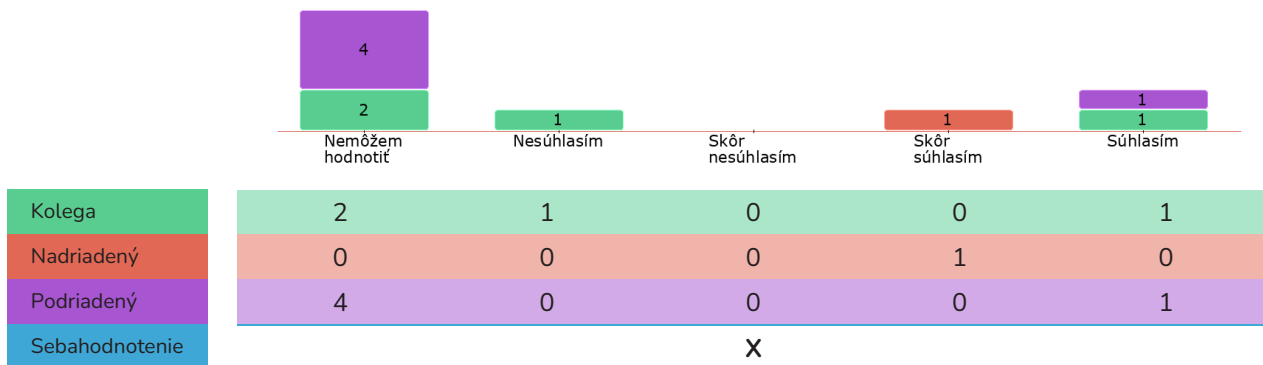


## AKTÍVNE PRICHÁDZA S NÁPADMÍ A INOVÁCIAMI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 3

dôležitosť

3.2 2.0

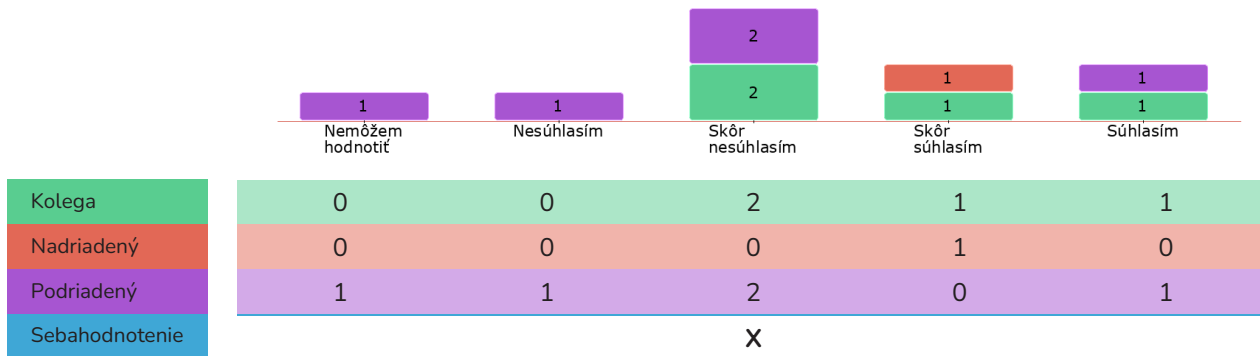


### ZAÚJÍMA SA O TO, AKO INÍ VNÍMAJÚ JEHO/JEJ PRÁCU A PRACUJE NA SVOJOM ROZVOJI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.56

dôležitosť

3.4 3.0

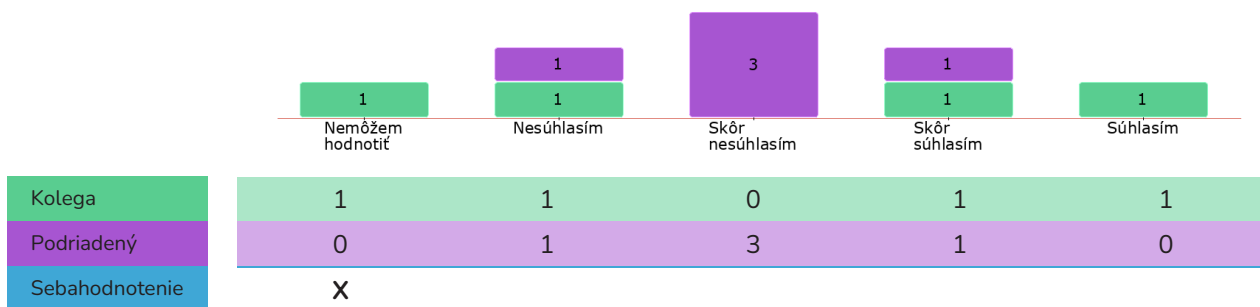


### POKOJNE RIEŠI AJ VEĽMI NÁROČNÉ SITUÁCIE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.25

dôležitosť

3.2 ?

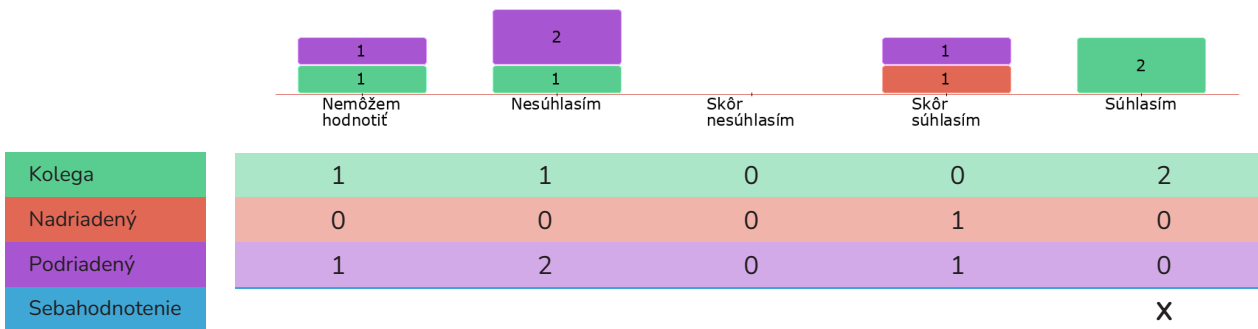


### RIEŠENIA SITUÁCIE HĽADÁ AJ POD TLAKOM A V STRESE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.43

dôležitosť

3.6 4.0

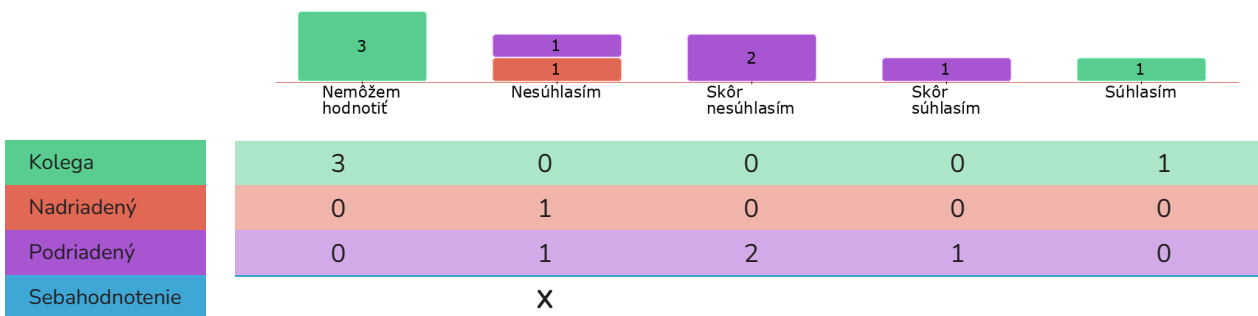


### VYTVÁRA SI SVOJ VLASTNÝ, NEZÁVISLÝ POHĽAD NA VEC.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.17

dôležitosť

3.3 1.0



### SVOJE ČINNOSTI PLÁNUJE, PRACUJE SYSTEMATICKY.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.86

dôležitosť

2.6 4.0

	Nemôžem hodnotiť	Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	Skôr súhlasím	Súhlasím
Kolega	0	0	3	0	0
Nadriadený	0	0	0	0	1
Podriadený	1	0	0	2	1
Sebahodnotenie	X				

### SVOJU PRÁCU KOORDINUJE S OHLADOM NA PRÁCU OSTATNÝCH.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.67

dôležitosť

3.2 ?

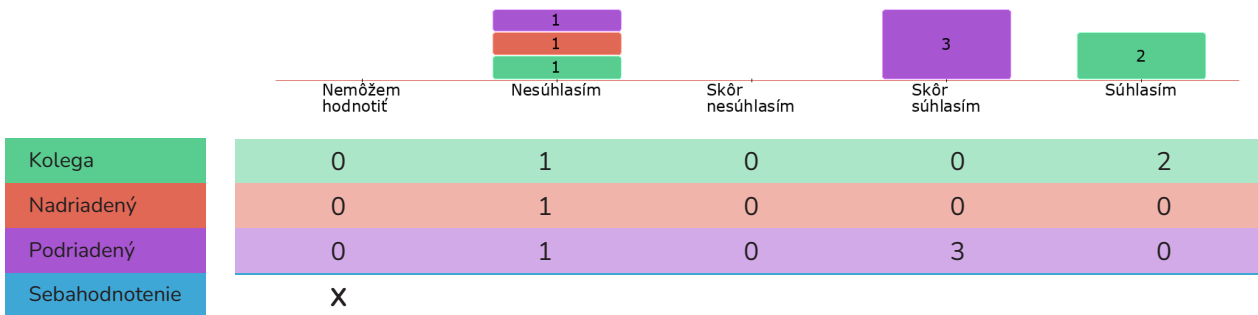
	Nemôžem hodnotiť	Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	Skôr súhlasím	Súhlasím
Kolega	1	1	0	1	1
Nadriadený	0	0	0	1	0
Podriadený	0	2	0	1	2
Sebahodnotenie	X				

### SVOJE ÚLOHY PLNÍ V RÁMCI TERMÍNU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.5

dôležitosť

3.2 ?

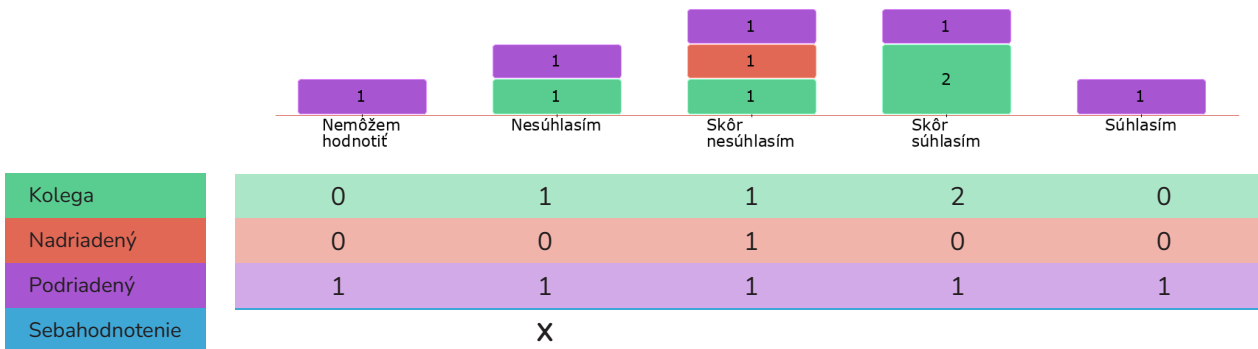


### CIELENE SI ZÍSKAVA INFORMÁCIE Z RÔZNYCH ZDROJOV.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.33

dôležitosť

3.1 5.0

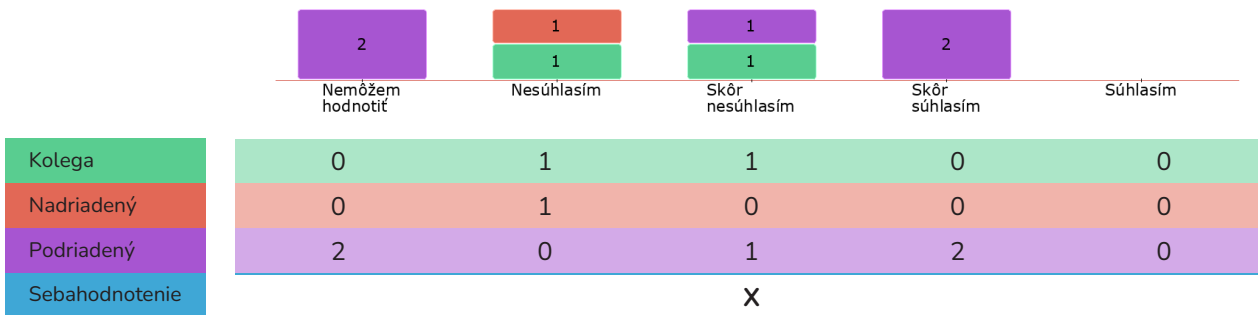


### HLADÁ RIEŠENIA, NIE PROBLÉMY.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

dôležitosť

3.7 2.0

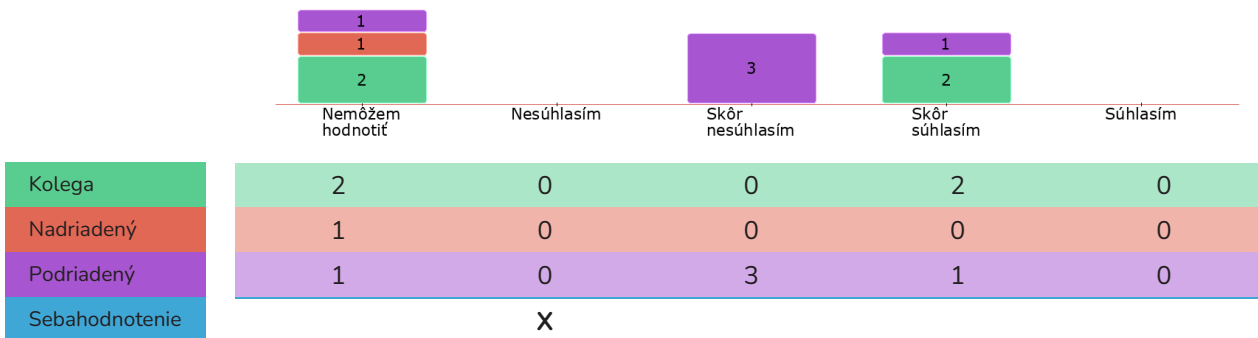


### PRIJÍMA ZODPOVEDNOSŤ ZA VÝSLEDKY SVOJEJ PRÁCE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.5

dôležitosť

3.0 4.0

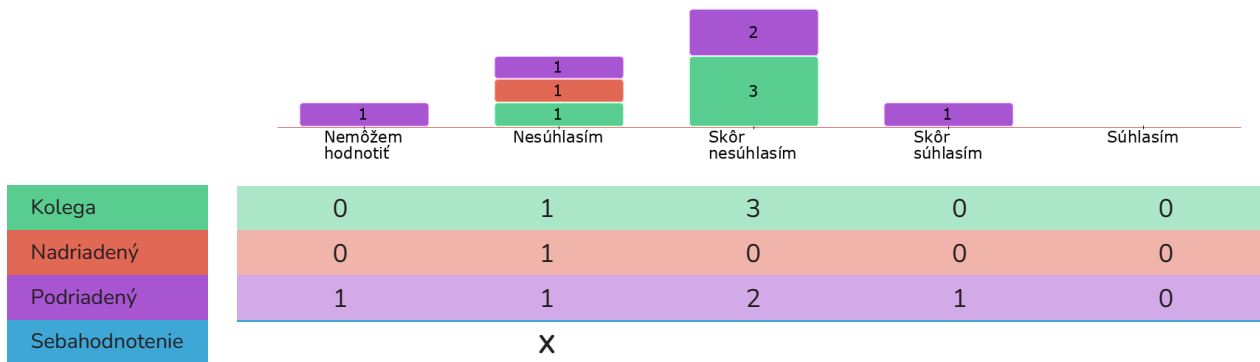


### VIDÍ RIZIKÁ A RIEŠI ICH.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.78

dôležitosť

2.7 1.0

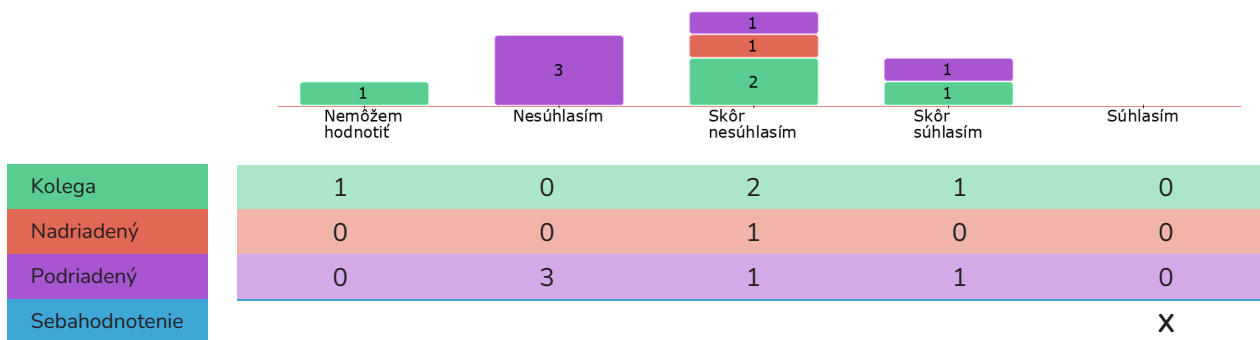


### NA SITUÁCIE SA POZERÁ KONCEPČNE A S NADHLADOM.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.89

dôležitosť

2.7 1.0



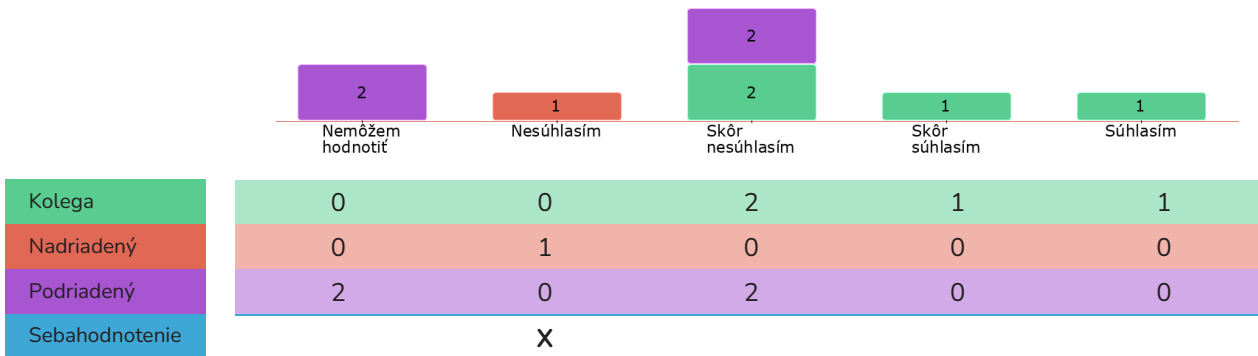


### ÚLOHY RIEŠI PRAKTICKY A REALISTICKY.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.29

dôležitosť

3.0 2.0

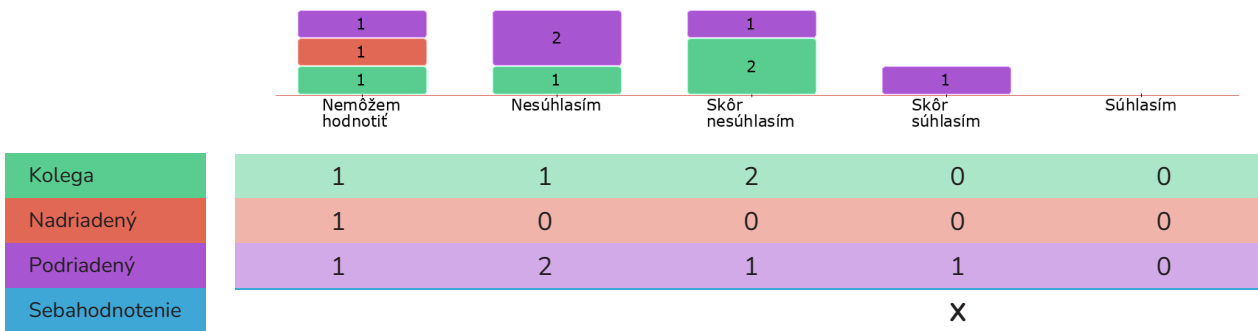


### JE ODBORNÍKOM VO SVOJOM ODBORE, DOKÁŽE SI PORADIŤ SO VŠETKÝMI PRACOVNÝMI ÚLOHAMÍ.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.71

dôležitosť

2.9 4.0

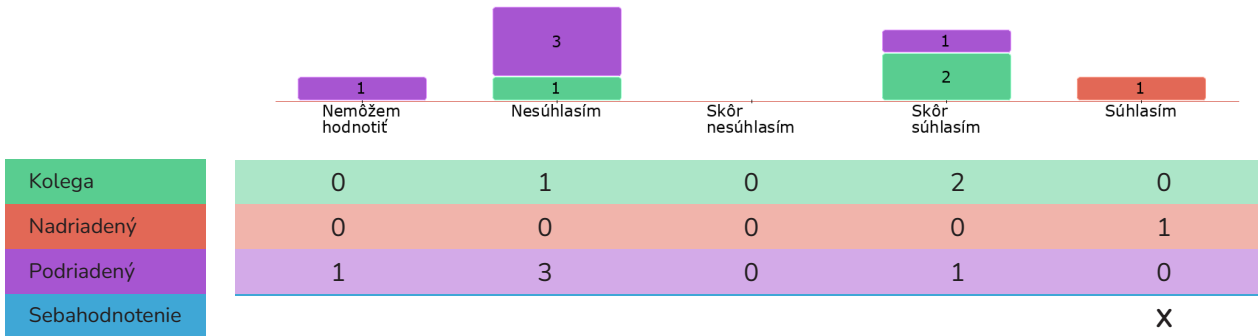


### OCHOTNE A AKTÍVNE ZDIEĽA INFORMÁCIE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.13

dôležitosť

2.9 3.0

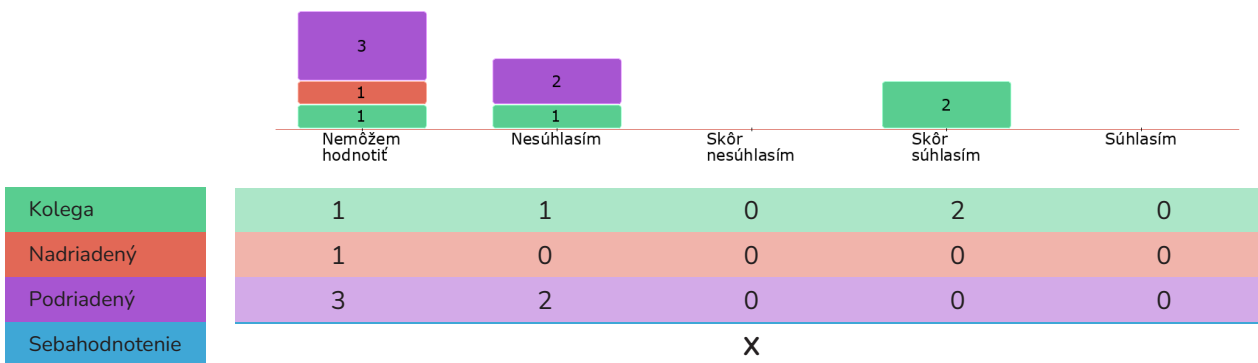


### DOKÁŽE SI DRUHÝCH ZÍSKAŤ PRESVEDČIVÝMI ARGUMENTAMI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.8

dôležitosť

2.2 4.0



### PRI VYJEDNÁVANÍ REŠPEKTUJE NÁZORY INÝCH A SNAŽÍ SA DOSIAHNUŤ VZÁJOMNÚ DOHODU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.83

dôležitosť

3.2 ?



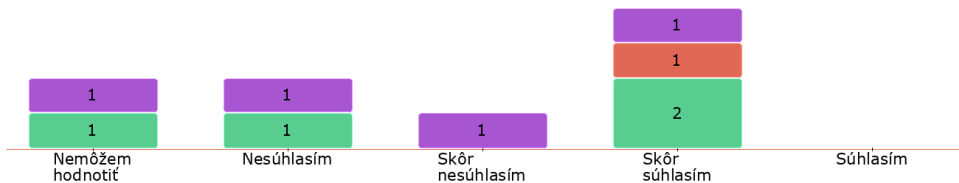
	Nemôžem hodnotiť	Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	Skôr súhlasím	Súhlasím
Kolega	2	2	0	0	0
Nadriadený	0	1	0	0	0
Podriadený	2	0	1	2	0
Sebahodnotenie					

### ZAÚJÍMA SA O POTREBY SVOJHO KLIENTA (ČI UŽ INTERNÉHO ALEBO EXTERNÉHO).

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.29

dôležitosť

2.9 5.0



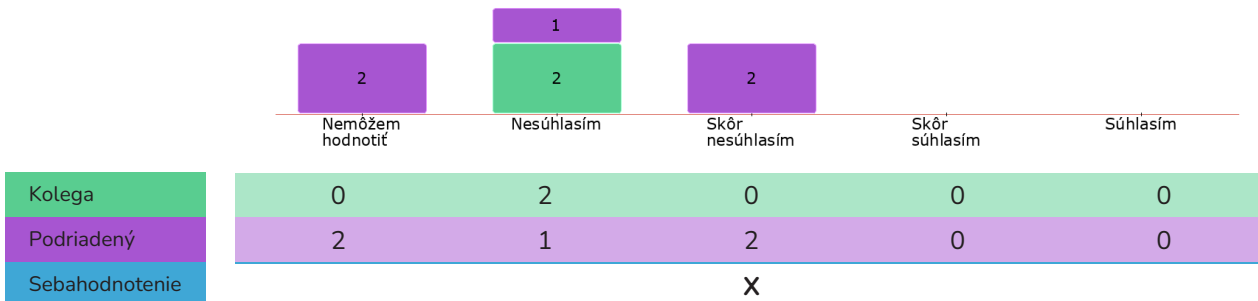
	Nemôžem hodnotiť	Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	Skôr súhlasím	Súhlasím
Kolega	1	1	0	2	0
Nadriadený	0	0	0	1	0
Podriadený	1	1	1	1	0
Sebahodnotenie				X	

### NAVRHUJE (INTERNÉMU ALEBO EXTERNÉMU) KLIENTOVI RIEŠENIA K JEHO MAXIMÁLNEJ SPOKOJNOSTI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.4

dôležitosť

3.2 4.0

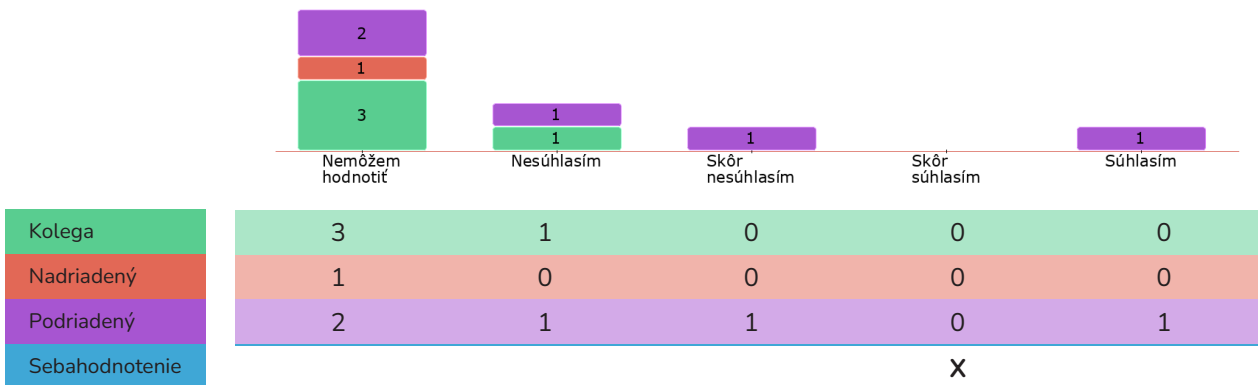


### OCHOTNE SPOLUPRACUJE A ZAPOJUJE DRUHÝCH.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

dôležitosť

3.0 5.0

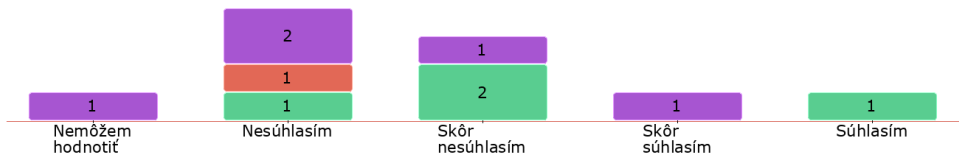


### PRISPIEVA K FUNGUJÚCIM VZŤAHOM A POZITÍVNEJ ATMOSFÉRE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.89

dôležitosť

2.2 4.0



Kolega	0	1	2	0	1
Nadriadený	0	1	0	0	0
Podriadený	1	2	1	1	0
Sebahodnotenie		X			

### ZAÚJÍMA SA O POTREBY SVOJICH PODRIADENÝCH A POSKYTUJE IM PODPORU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

dôležitosť

3.2 2.0



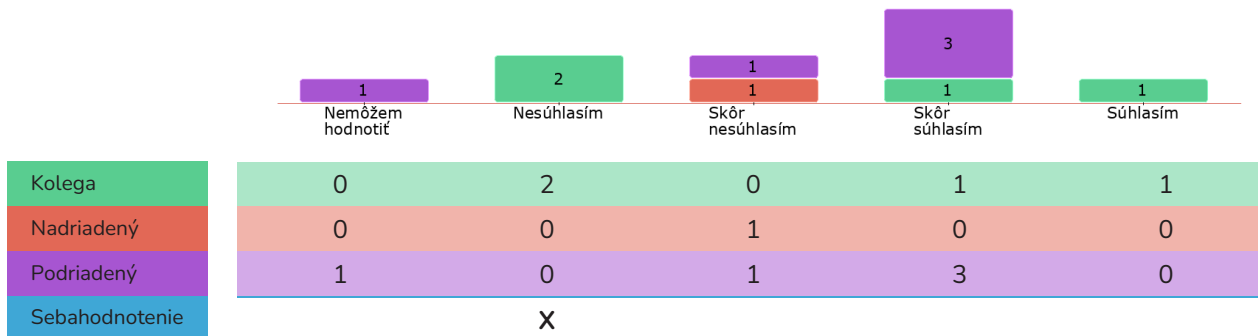
Kolega	0	2	1	1	0
Podriadený	3	0	1	1	0
Sebahodnotenie			X		

### ZVERUJE ČLENOM SVOJHO TÍMU ZODPOVEDNOSŤ A DÁVA IM PRIESTOR PRE SAMOSTATNÚ PRÁCU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.44

dôležitosť

3.2 4.0

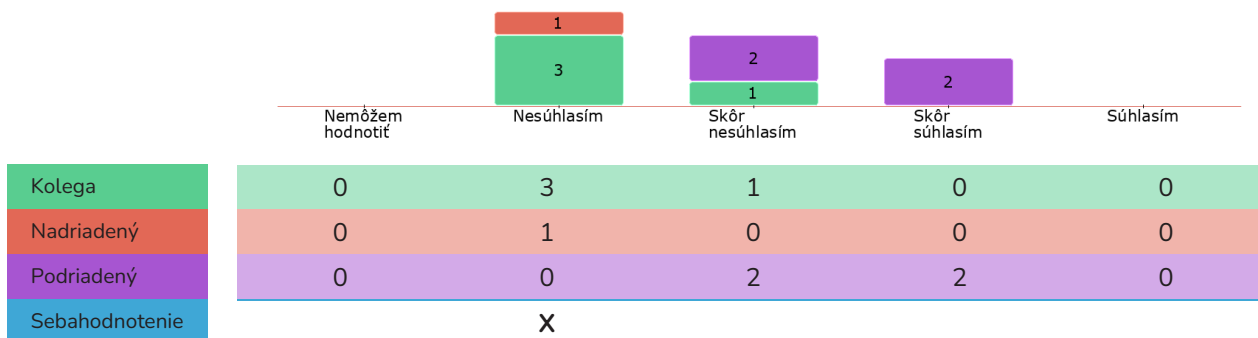


### DOKÁŽE ČLENOV SVOJHO TÍMU NADCHNÚŤ A ZÍSKAŤ SI ICH PRE ODVEDENENIE VYSOKÉHO VÝKONU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.78

dôležitosť

3.4 3.0



## ÚLOHY DRUHÝM ZADÁVA JASNE, JEDNOZNAČNE A ZROZUMITEĽNE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.17

dôležitosť

2.5 ?

	Nemôžem hodnotiť	Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	Skôr súhlasím	Súhlasím
Kolega	1	0	0	2	0
Nadriadený	1	0	0	0	0
Podriadený	0	2	1	1	0
Sebahodnotenie	X				

## KLADIE DÔRAZ NA ČO NAJLEPŠÍ VÝKON ĽUDÍ VO SVOJOM TÍME ALEBO NA ODDelení.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.43

dôležitosť

3.0 3.0

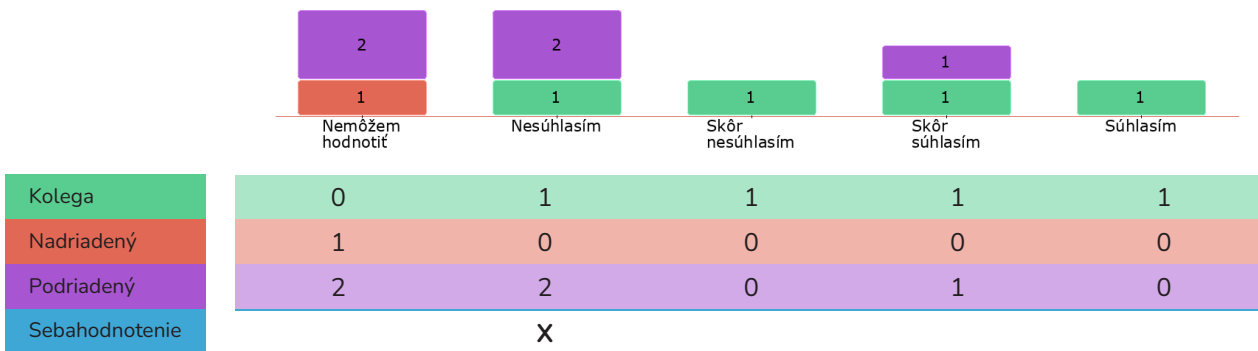
	Nemôžem hodnotiť	Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	Skôr súhlasím	Súhlasím
Kolega	1	0	1	1	1
Nadriadený	0	0	1	0	0
Podriadený	2	2	0	0	1
Sebahodnotenie				X	

### KONŠTRUKTÍVNE UPOZORŇUJE NA VECI, S KTORÝMI BUĎ JE, ALEBO NIE JE SPOKOJNÝ.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.14

dôležitosť

3.1 1.0

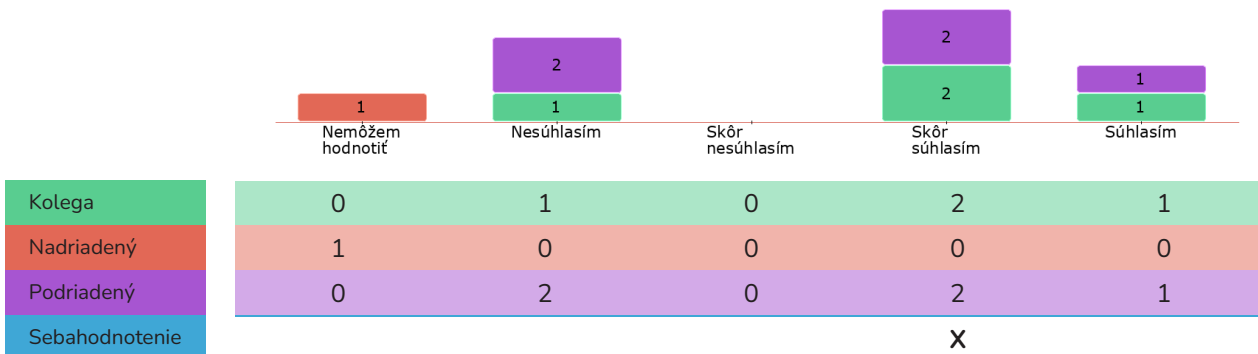


### DOKÁŽE ROZOZNAŤ SILNÉ AJ SLABÉ STRÁNKY PODRIADENÝCH A PODPORUJE ICH ROZVOJ.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.56

dôležitosť

2.4 3.0



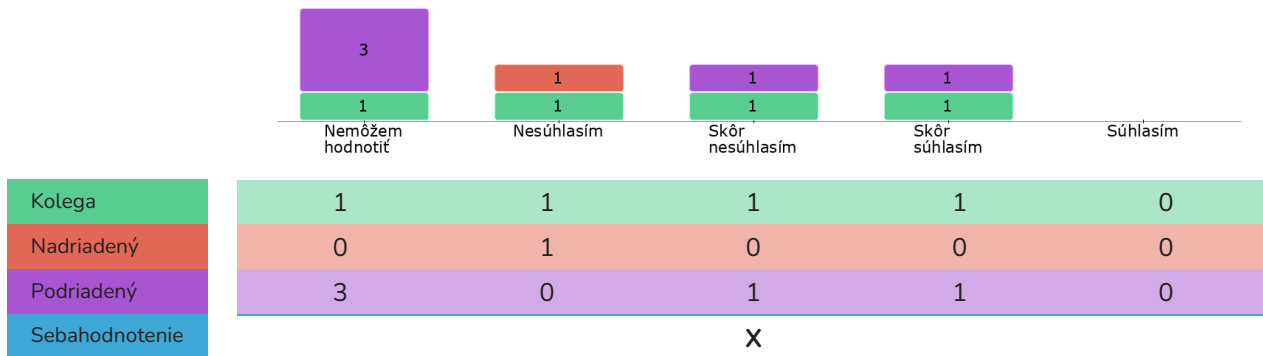


### PÔSOBÍ V ÚLOHE MANAŽÉRA AKO AUTORITA A SVOJIM SPRÁVANÍM JE PRE OSTATNÝCH PRÍKLADOM.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

dôležitosť

3.3 2.0

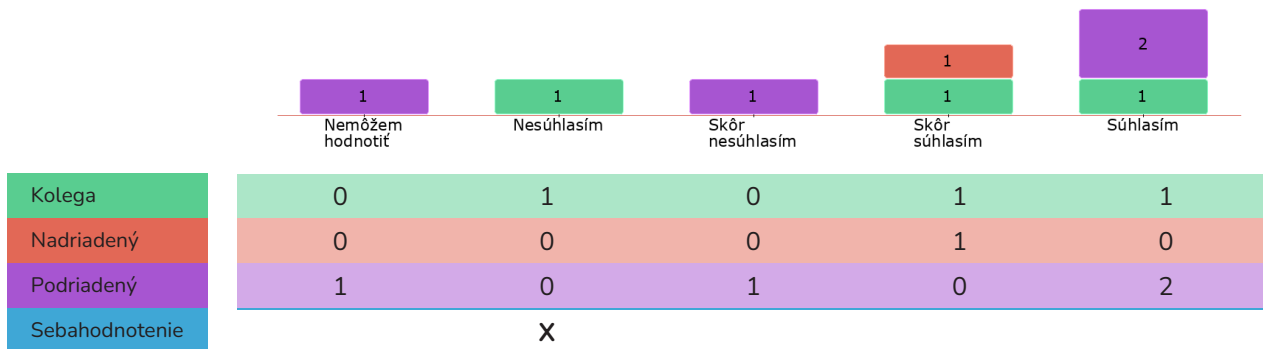


### MÁ JASNÚ PREDSTAVU O TOM, ČO A AKO CHCE VO SVOJEJ OBLASTI DOSIAHNUŤ.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 3

dôležitosť

3.4 2.0

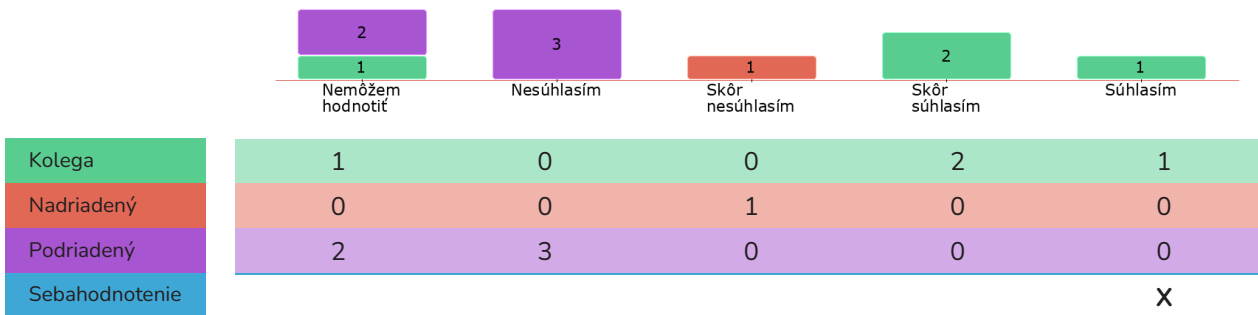


### ROZHODUJE SA POHOTOVO A S NADHLADOM.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.14

dôležitosť

3.6 2.0

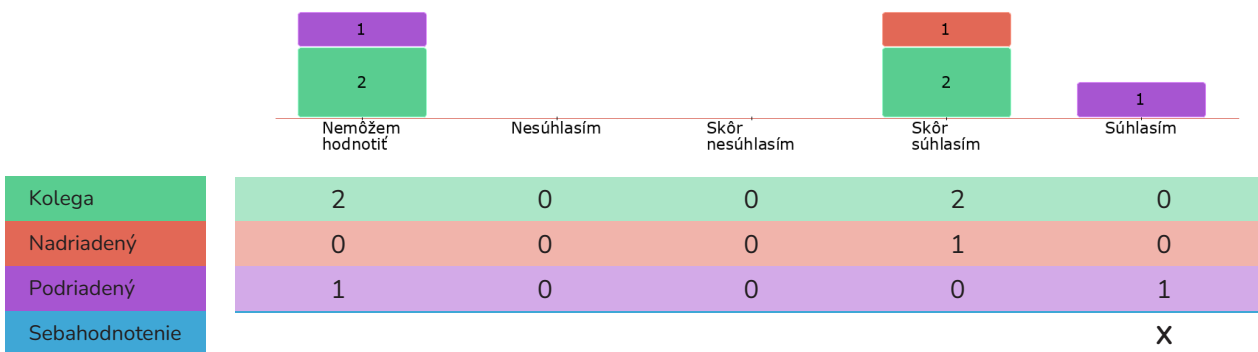


### UVEDOMUJE SI RIZIKÁ SVOJICH ROZHODNUTÍ A PREDCHÁDZA IM.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 3.25

dôležitosť

2.2 2.0



**ZROZUMITELNE VYSVETLUJE ČLENOM SVOJHO TÍMU, KDE SMERUJE FIRMA A AKÝMI KONKRÉTNymi KROKMI SA TAM DOSTANE.**

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

dôležitosť

3.3 ?



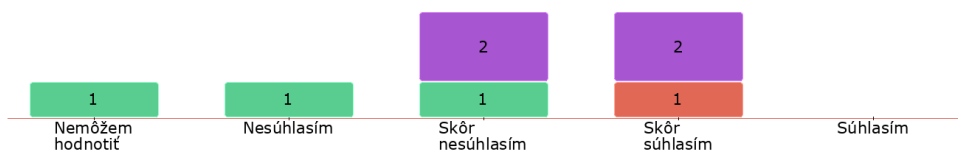
	Nemôžem hodnotiť	Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	Skôr súhlasím	Súhlasím
Kolega	1	0	1	1	0
Nadriadený	0	0	0	0	1
Podriadený	0	3	1	0	0
Sebahodnotenie					

**UVEDOMUJE SI FINANČNÝ DOPAD SVOJHO KONANIA A ROZHODOVANIA.**

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.29

dôležitosť

3.7 ?



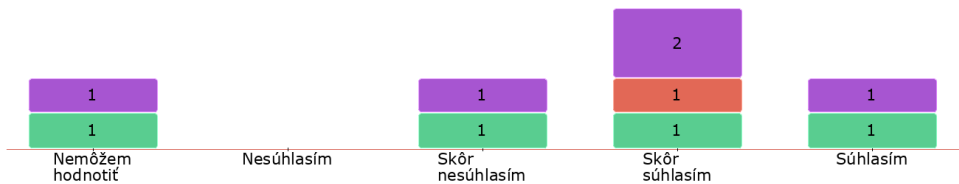
	Nemôžem hodnotiť	Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	Skôr súhlasím	Súhlasím
Kolega	1	1	1	0	0
Nadriadený	0	0	0	1	0
Podriadený	0	0	2	2	0
Sebahodnotenie	X				

### PODPORUJE ZMENY, KTORÉ Z DLHODOBÉHO HĽADISKA VEDÚ K ZLEPŠENIU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 3

dôležitosť

3.9 ?



Kolega	1	0	1	1	1
Nadriadený	0	0	0	1	0
Podriadený	1	0	1	2	1
Sebahodnotenie					

### NADVÄZUJE KONTAKT S NOVÝMI ZÁKAZNÍKMI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

dôležitosť

2.9 ?



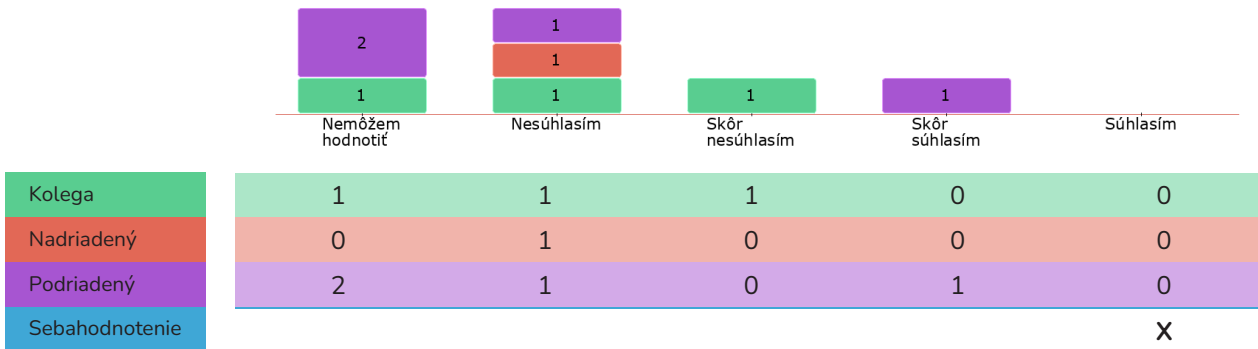
Kolega	1	0	2	1	0
Nadriadený	0	1	0	0	0
Podriadený	1	2	1	0	1
Sebahodnotenie	X				

### PRED KLIENTOM VYSTUJUJE PRESVEDČIVO A DÔVERYHODNE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.6

dôležitosť

3.8 2.0

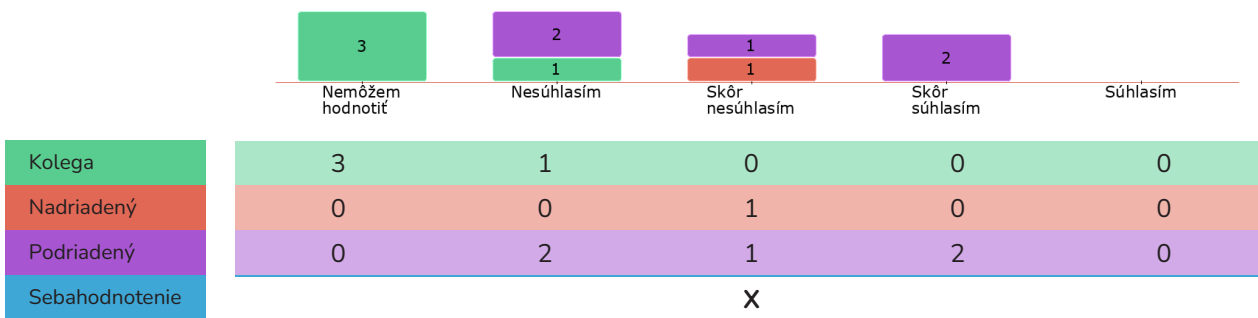


### NÁMIETKY DOKÁŽE VYUŽIŤ PRE ZÍSKANIE KLIENTA.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.86

dôležitosť

2.0 2.0

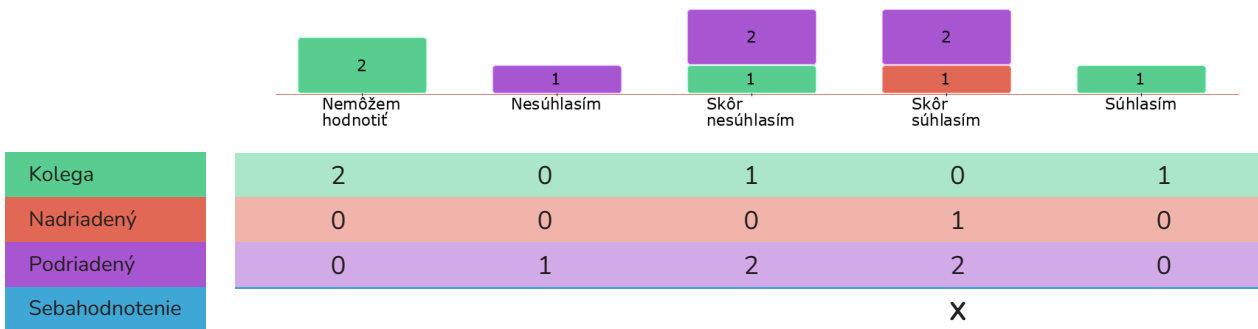


### ROZVÍJA VZŤAHY SO ZÁKAZNÍKMI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.5

dôležitosť

3.5 1.0

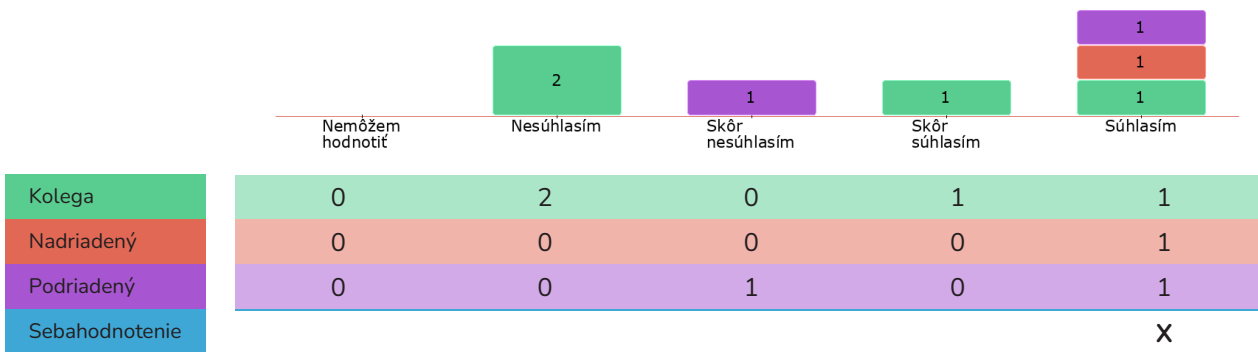


### POZORNE SI VŠÍMA TO, ČO KLIENTA OSLOVUJE A PRISPÔSOBUJE TOMU VEDENIE OBCHODNÉHO ROZHOVORU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.71

dôležitosť

2.4 3.0

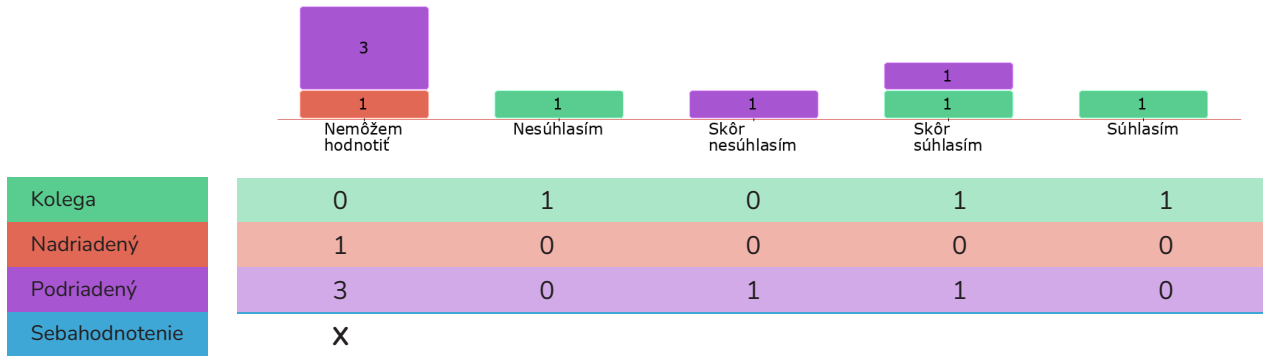


## ZISŤUJE POTREBY KLIENTA.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.6

dôležitosť

3.0 ?

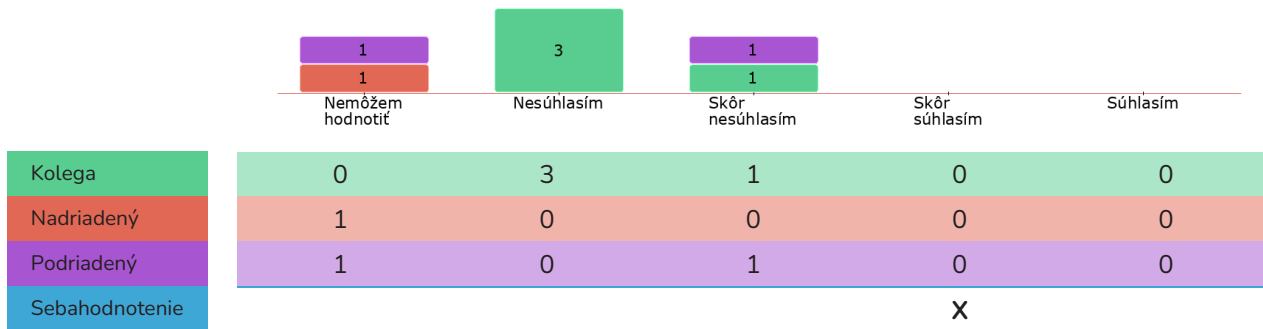


## PONÚKA RIEŠENIA, KTORÉ ZOHLADŇUJÚ POTREBY KLIENTA.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.4

dôležitosť

2.8 2.0

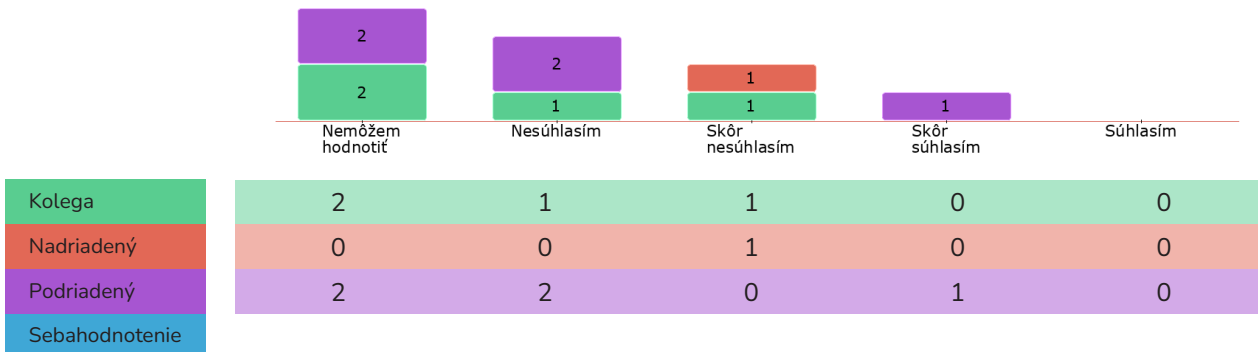


**ZDÔRAZŇUJE ÚŽITOK PRE KLIENTA, KTORÝ VYPLÝVA ZO VZÁJOMNEJ SPOLUPRÁCE ČI OBCHODU.**

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.67

dôležitosť

2.8 ?

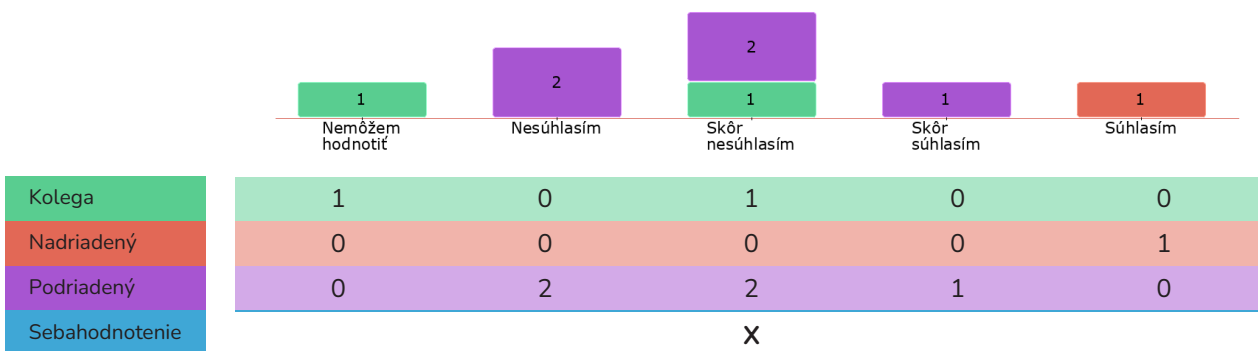


**NA ZÁKLADE SIGNÁLU KLIENTA PRECHÁDZA OD VŠEOBECNEJ PONUKY K DISKUSII O KONKRÉTNOM RIEŠENÍ.**

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.14

dôležitosť

3.1 3.0





## STRETNUTIE S KLIENTOM UZATVÁRA DOHODOU O ĎALŠÍCH KONKRÉTNÝCH A JASNÝCH KROKOCH.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.56

dôležitosť

3.0 ?

	Nemôžem hodnotiť	Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	Skôr súhlasím	Súhlasím
Kolega	0	0	1	1	2
Nadriadený	0	0	0	1	0
Podriadený	0	3	0	0	1
Sebahodnotenie	X				

