



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**.

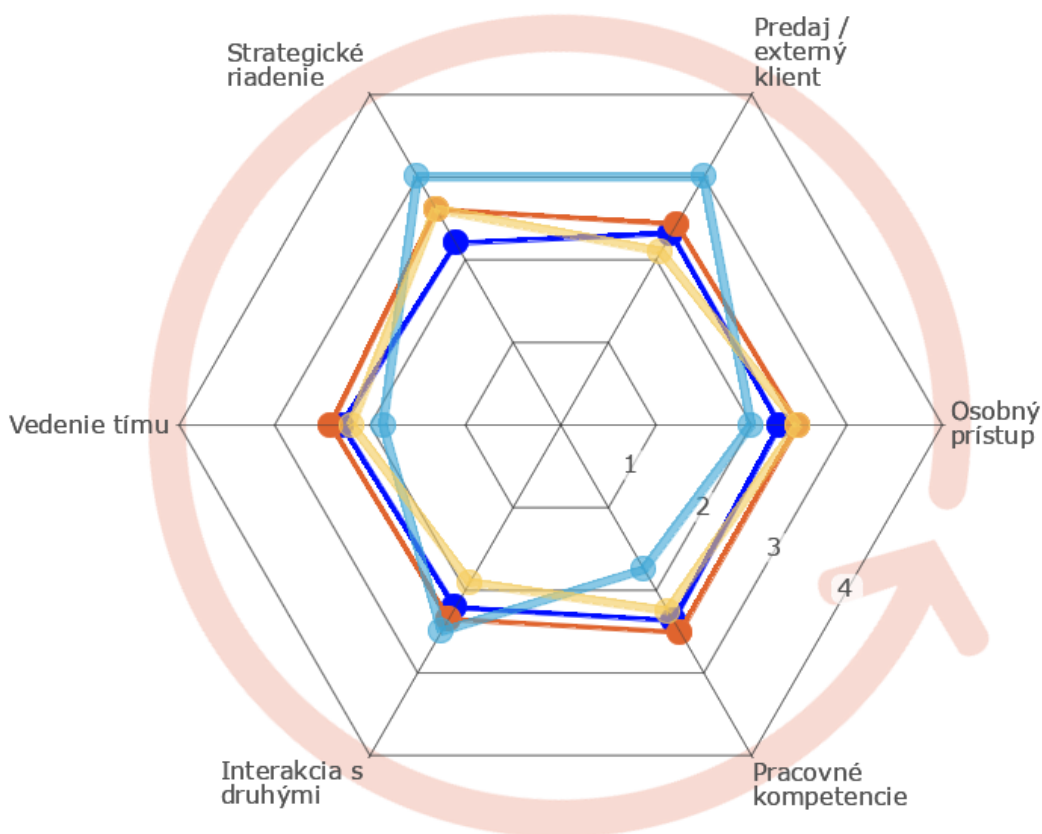
HODNOTENIE JEDNOTLIVÝCH KOMPETENCIÍ

Táto časť výstupnej správy sa týka konkrétnych kompetencií a dáva Vám základnú informáciu o tom, ako hodnotíte sám/samu seba v porovnaní s Vaším okolím.

Z grafu je na prvý pohľad zrejmé, ako veľmi je Vaše sebahodnotenie v súlade s pohľadom ostatných. Teda či sám/sama seba hodnotíte skôr vyššie ako Vaše okolie, alebo naopak nižšie, prípadne v ktorých kompetenciách.













Pokiaľ sú rozdiely vyššie, pokúste sa zamyslieť nad tým, čím je to dané a čo užitočné Vám to hovorí.

- Sebahodnotenie
- Hodnotenie druhými
- Average
- 10 % The Best







Hodnoty v grafe zodpovedajú priemeru za jednotlivých hodnotiteľov a otázky sýtiaci danú kompetenciu.

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	2.35	2.26		

Hodnoty v tabuľke zodpovedajú priemeru za jednotlivé skupiny hodnotiteľov a otázky. V tabuľke sú graficky rozdlišené 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 hodnotitelia.

HODNOTENIE JEDNOTLIVÝMI SKUPINAMI HODNOTITEĽOV

V ďalšej časti sa môžete pozrieť na rozdiely medzi jednotlivými skupinami hodnotiteľov.

Skúste sa zamyslieť nad tým, prečo Vás rôzne skupiny ľudí vnímajú odlišne. Sú za tým skúsenosti alebo vy sám/sama k nim pristupujete odlišne?

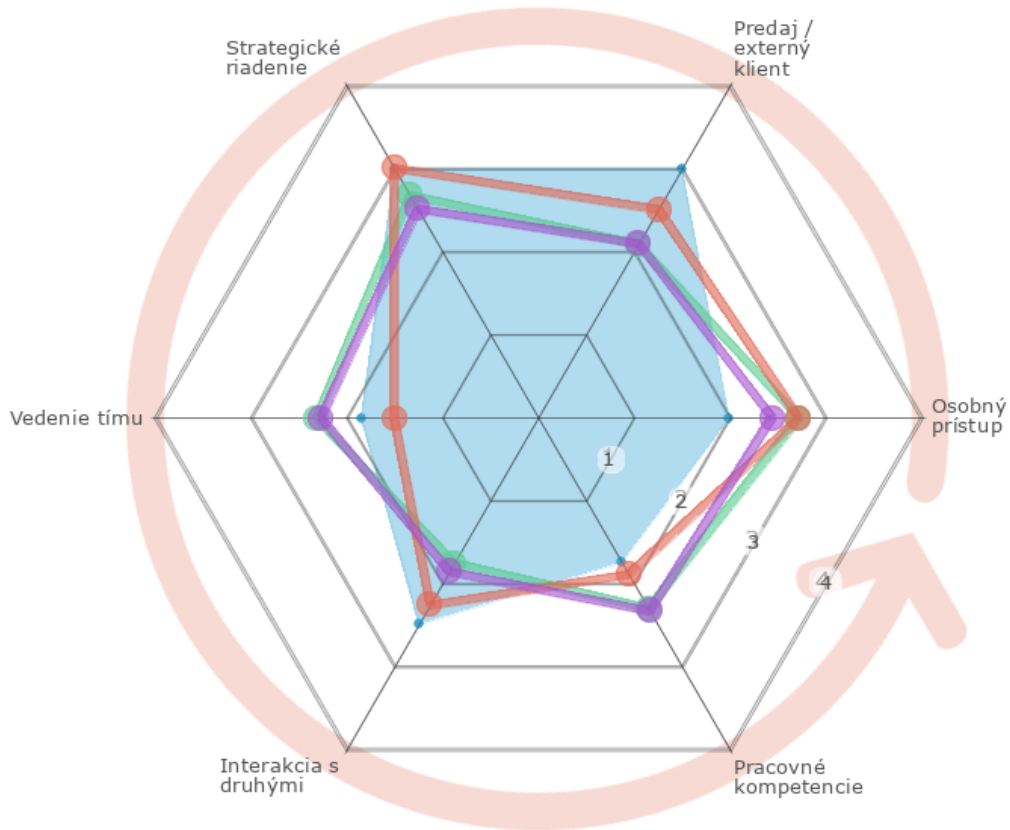
Často sa napríklad stáva, že najpestrejšie hodnotenia sa objavujú pri nadriadených, pre ktorých je hodnotenie podriadených bežnou súčasťou ich práce a neboja sa vyprofilovaných odpovedí. Podriadení zas volia jedny z najvyšších hodnôt, pretože svojich nadriadených poznajú a oceňujú ich kvality. Odpovede kolegov na zas najviac blížia priemeru a volia skôr opatrnejšie vyjadrenia.

■ Sebahodnotenie

■ Kolega

■ Nadriadený

■ Podriadený



Hodnoty v grafe zodpovedajú priemeru za jednotlivých hodnotiteľov a otázky sýtiaci danú kompetenciu.

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 ZA JEDNOTLIVÉ SKUPINY HODNOTITEĽOV

Tu nájdete prehľad za všetky jednotlivé hodnotené položky. V grafoch sú v tomto poradí vykreslené dáta pre nasledujúce skupiny hodnotiteľov. Ak v danej otázke neexistuje žiadne hodnotenie od danej skupiny hodnotiteľov, nebude táto skupina zobrazená.

Kolega
Nadriadený
Podriadený
Sebahodnotenie

OSOBNÝ PRÍSTUP		Dôležitosť
Dodržiava dohody aj slovo.		2.7 4.0
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.		3.0 2.0
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkám a situáciám.		2.6 ?
Aktívne prichádza s nápismi 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
Pokojne rieši aj veľmi náročné situácie.		3.2 ?
Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.		3.6 4.0
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.		3.3 1.0
PRACOVNÉ KOMPETENCIE		Dôležitosť
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.		2.6 4.0
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.		3.2 ?
Svoje úlohy plní v rámci termínu.		3.2 ?

Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2.25 2 2.5 1	3.1 5.0
Hľadá riešenia, nie problémy.	1.5 1 2.67 2	3.7 2.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	3 2.25 1	3.0 4.0
Vidí riziká a rieši ich.	1.75 1 2 1	2.7 1.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	2.33 2 1.6 4	2.7 1.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	2.75 1 2 1	3.0 2.0
Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.	1.67 1.75 3	2.9 4.0
INTERAKCIA S DRUHÝMI		Dôležitosť
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	2.33 4 1.5 4	2.9 3.0
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	2.33 1 2	2.2 4.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1 1 2.67	3.2 ?
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	2.33 3 2 3	2.9 5.0
Navrhuje (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1 1.67 2	3.2 4.0
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	1 2.33 3	3.0 5.0
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	2.25 1 1.75 1	2.2 4.0

VEDENIE TÍMU

Dôležitosť

Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.	1.75 2.5 2	3.2 2.0
Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2.25 2 2.75 1	3.2 4.0
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1.25 1 2.5 1	3.4 3.0
Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.	3 1.75	2.5 ?
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	3 2 2 3	3.0 3.0
Konstruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.	2.5 1.67 1	3.1 1.0
Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.	2.75 2.4 3	2.4 3.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	2 1 2.5 2	3.3 2.0
STRATEGICKÉ RIADENIE		Dôležitosť
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	2.67 3 3.33 1	3.4 2.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	3.33 2 1 4	3.6 2.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	3 3 4 4	2.2 2.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	2.5 4 1.25	3.3 ?
Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	1.5 3 2.5	3.7 ?
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.	3 3 3	3.9 ?
PREDAJ / EXTERNÝ KLIENT		Dôležitosť

Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	<p>2.33</p>	2.9 ?
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	<p>1.5</p>	3.8 2.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	<p>1</p>	2.0 2.0
Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.	<p>3</p>	3.5 1.0
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	<p>2.25</p>	2.4 3.0
Zisťuje potreby klienta.	<p>2.67</p>	3.0 ?
Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	<p>1.25</p>	2.8 2.0
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	<p>1.5</p>	2.8 ?
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	<p>2</p>	3.1 3.0
Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.	<p>3.25</p>	3.0 ?

