



VÝSTUPNÁ SPRÁVA

360° spätná väzba - ukážka

Mia Brown

mia.brown@example.com

16. januára 2023



KAPITOLY

úvod

ako s výstupom pracovať

hodnotené kompetencie

škála hodnotenia

hodnotitelia

inšpirácia pre váš rozvoj

v čom vás ostatní vidia inak ako vy seba

celkové hodnotenie

celkové poradie oblastí

porovnanie jednotlivých skupín hodnotiteľov podľa rozdielu v hodnotení:

hodnotenie jednotlivých kompetencií

poradie kompetencií

porovnanie sebahodnotenia voči ostatným hodnotiteľom podľa rozdielu v hodnotení v jednotlivých kompetenciách

hodnotenie jednotlivými skupinami hodnotiteľov

poradie kompetencií podľa jednotlivých skupín hodnotiteľov

porovnanie jednotlivých skupín hodnotiteľov podľa rozdielu v hodnotení

odporúčanie hodnotiteľov

prehľad za jednotlivé otázky

prehľad za jednotlivé otázky za jednotlivé skupiny hodnotiteľov

prehľad za jednotlivé otázky podľa hodnotenia

prehľad za jednotlivé otázky podľa hodnotenia za jednotlivé skupiny hodnotiteľov

hodnotenie dielčích prejavov v rámci sledovaných kompetencií.

ÚVOD

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

AKO S VÝSTUPOM PRACOVAŤ

Výstup z 360 ° spätnej väzby je určený najmä pre Vašu vlastnú potrebu a Váš ďalší osobný rozvoj ako spätná väzba na to, ako Vás vníma Vaše okolie. Výstup je koncipovaný tak, že v jeho úvode nájdete najmä celkové, súhrnné výsledky, ktoré sú ďalej konkretizované a rozpadnuté do podrobnejších blokov.

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	OSLOVENÝCH	HODNOTILI
Kolega	4	4
Nadriadený	1	1
Podriadený	5	5
Sebahodnotenie	1	1

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

KOLEGA

evaluator1@tcconline.cz
evaluator2@tcconline.cz
evaluator3@tcconline.cz
evaluator4@tcconline.cz

NADRIADENÝ

evaluator10@tcconline.cz

PODRIADENÝ

evaluator5@tcconline.cz
evaluator6@tcconline.cz
evaluator7@tcconline.cz
evaluator8@tcconline.cz
evaluator9@tcconline.cz

INŠPIRÁCIA PRE VÁŠ ROZVOJ

Nižšie nájdete vybrané najvyššie a najnižšie hodnotené položky kompetencií. Najvyššie hodnotené položky sú Vaše silné stránky, na ktorých môžete stavať. Najnižšie hodnotené položky Vás môžu nasmerovať k tomu, čo môžete rozvíjať.

Hodnota uvedená pri každej položke je priemer hodnotení všetkých hodnotiteľov. Neráta sa sebahodnotenie.

SILNÉ STRÁNKY

Dôležitosť

Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	3.25	2.2
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.	3	3.9
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	3	3.4
Aktívne prichádza s nápadmi a inováciami.	3	3.2
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	2.86	2.6
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	2.71	2.4
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.	2.67	3.2
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.	2.67	3.0

OBLASTI PRE ROZVOJ

Dôležitosť

Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	1.4	2.8
Navrhne (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1.4	3.2
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	1.6	3.8
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	1.67	2.8
Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.	1.71	2.9
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1.78	3.4
Vidí riziká a rieši ich.	1.78	2.7
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	1.8	2.2

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 všeobecne lepšie hodnotené.

NAJDÔLEŽITEJŠIE KOMPETENCIE PODĽA HODNOTITEĽOV

Dôležitosť

Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	1.86	2.0
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	1.8	2.2
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	3.25	2.2
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	1.89	2.2
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	2.71	2.4
Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.	2.56	2.4
Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.	2.17	2.5
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	2.86	2.6

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
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	3.33	3.3
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
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	4	3.0
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	4	2.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	4	2.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	4	2.0

PODRIADENÝ

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

OBLASTI PRE ROZVOJ

KOLEGA

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

NADRIADENÝ

		Dôležitosť
Hľadá riešenia, nie problémy.	1	3.0
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
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	1	3.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	1	2.0
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1	3.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1	3.0
Vidí riziká a rieši ich.	1	2.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	1	3.0
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	1	4.0

PODRIADENÝ

		Dôležitosť
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	1	2.5
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	1	3.7
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 všeobecne lepšie hodnotené.

NAJDÔLEŽITEJŠIE KOMPETENCIE PODĽA HODNOTITEĽOV

KOLEGA

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

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

PODRIADENÝ

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

V ČOM VÁS OSTATNÍ VIDIA INAK AKO VY SEBA

Nižšie nájdete položky, v ktorých je najväčší rozdiel medzi Vaším sebahodnotením a hodnotením ostatnými. Červená farba označuje najväčší rozdiel.

Oblasti, v ktorých sa hodnotíte vyššie, než Vás vníma okolie, Vás môžu inšpirovať k zamysleniu nad tým, prečo tomu tak je a čo môžete urobiť preto, aby sa pohľady priblížili.

VYŠŠIE SEBAHODNOTENIE

	Sebahodnotenie	Ostatné	Rozdiel	Dôležitosť
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	4	1.6	2.4	2.0 3.8
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	4	1.89	2.11	1.0 2.7
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	4	2.13	1.87	3.0 2.9

VYŠŠIE HODNOTENIE OSTATNÝMI

	Ostatné	Sebahodnotenie	Rozdiel	Dôležitosť
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	3	1	2	3.4 2.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	2.86	1	1.86	2.6 4.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	2.5	1	1.5	3.0 4.0

V ČOM VÁS OSTATNÉ SKUPINY HODNOTITEĽOV VIDIA INAK AKO VY SEBA

Nižšie nájdete položky naprieč kompetenciami, v ktorých je zrejмый najväčší rozdiel medzi Vaším sebahodnotením a hodnotením danú skupinou hodnotiteľov. Rozdiel je v grafoch vyznačený červenou farbou.

Oblasti, v ktorých sa hodnotíte vyššie, než Vás vníma okolie, Vás môžu inšpirovať k zamysleniu nad tým, prečo tomu tak je a čo môžete urobiť preto, aby sa pohľady priblížili.

KOLEGA

VYŠŠIE SEBAHODNOTENIE

	Sebahodnotenie Kolega	Rozdiel	Dôležitosť
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	4 1.5	2.5	2.0 4.0
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	3 1	2	5.0 1.0
Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	3 1.25	1.75	2.0 2.7

VYŠŠIE HODNOTENIE OSTATNÝMI

	Kolega Sebahodnotenie	Rozdiel	Dôležitosť
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	4 1	3	4.0 1.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	3 1	2	2.5 4.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	2.75 1	1.75	3.5 2.0

NADRIADENÝ

VYŠŠIE SEBAHODNOTENIE

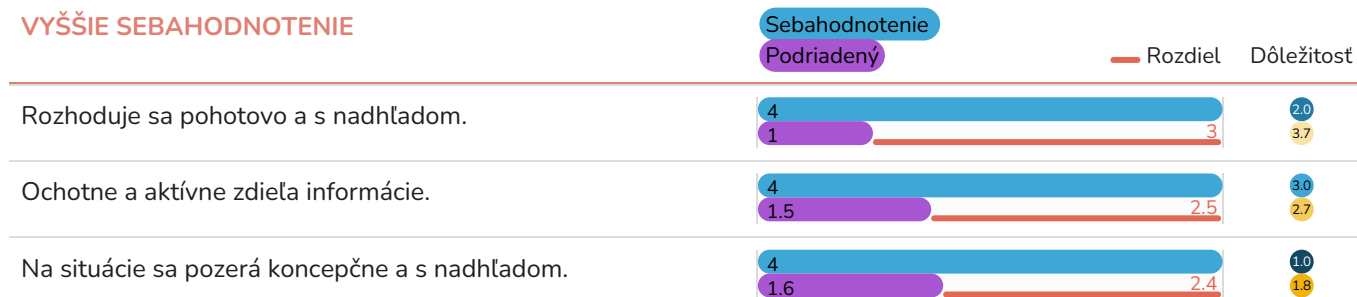
	Sebahodnotenie Nadriadený	Rozdiel	Dôležitosť
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	4 1	3	2.0 4.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	4 2	2	1.0 3.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	4 2	2	2.0 4.0

VYŠŠIE HODNOTENIE OSTATNÝMI

	Nadriadený Sebahodnotenie	Rozdiel	Dôležitosť
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	4 1	3	2.0 4.0
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	4 2	2	4.0 3.0
Dodržiava dohody aj slovo.	3 1	2	4.0 4.0

PODRIADENÝ

VYŠŠIE SEBAHODNOTENIE



VYŠŠIE HODNOTENIE OSTATNÝMI



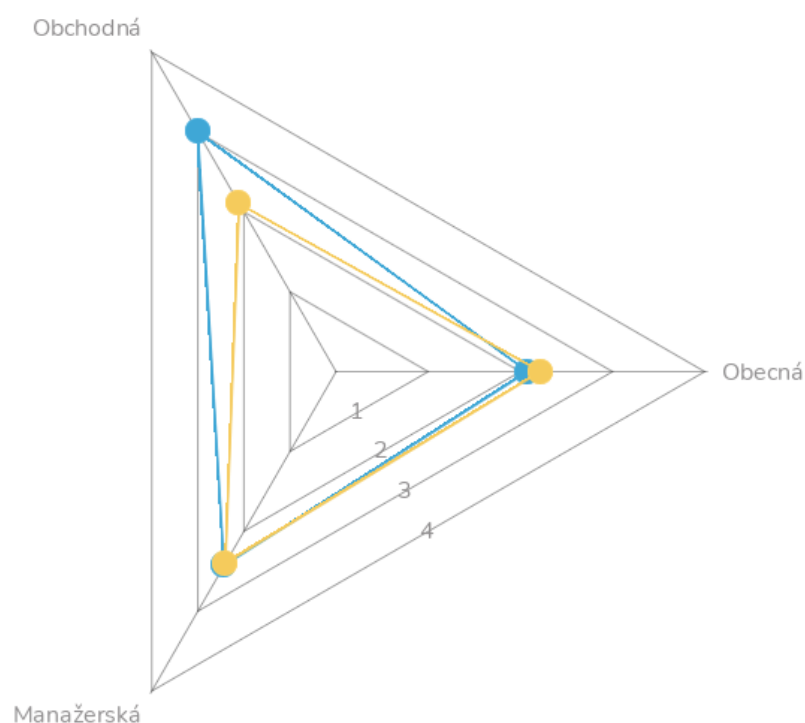
CELKOVÉ HODNOTENIE

Táto časť výstupnej správy sa týka súhrnných oblastí kompetencií a dáva Vám základné informácie 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 okolie, alebo naopak nižšie, prípadne v ktorých oblastiach.

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

- Sebahodnotenie
- Hodnotenie druhými



Hodnoty v grafe zodpovedajú priemeru za jednotlivých hodnotiteľov a kompetencie sýtiaci danú oblasť.

CELKOVÉ PORADIE OBLASTÍ

V tejto kapitole výstupnej správy nájdete oblasti, ktoré u Vás druhí vnímajú lepšie ako iné. Môžete sa o ne v budúcnosti oprieť.

Nižšie hodnotené oblasti Vás môžu nasmerovať vo Vašom budúcom rozvoji. Pri týchto úvahách ale nezabúdajte zvážiť to, ktoré oblasti sú pre Vás skutočne dôležité a na tie sa zamerajte.

SÁM U SEBA STE HODNOTIL / A OBLASTI V TOMTO PORADÍ:

- | | | | |
|----|------------|-----------------|-----|
| 1. | Obchodná | (priemer 3) | 2.2 |
| 2. | Manažerská | (priemer 2.43) | 2.3 |
| 3. | Obecná | (priemer 2.08) | 3.3 |

DRUHÍ U VÁS HODNOTILI OBLASTI V TOMTO PORADÍ:

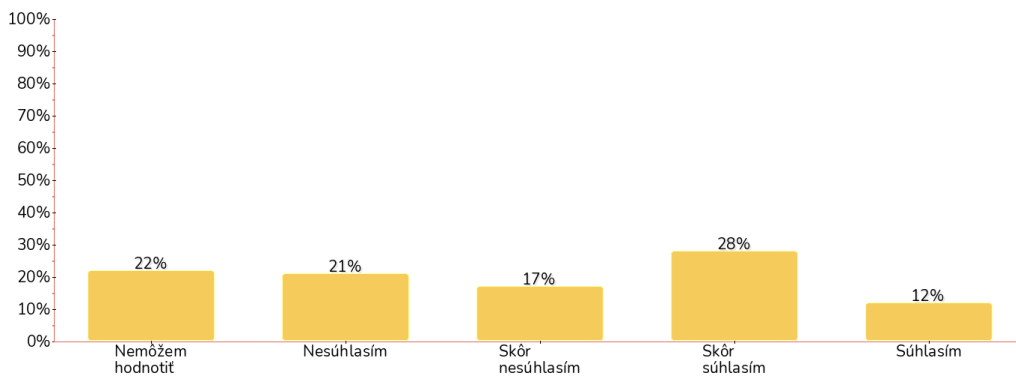
- | | | | |
|----|------------|-----------------|-----|
| 1. | Manažerská | (priemer 2.4) | 3.2 |
| 2. | Obecná | (priemer 2.22) | 3.0 |
| 3. | Obchodná | (priemer 2.1) | 2.9 |

CELKOVÉ PORADIE OBLASTÍ

V tejto kapitole výstupnej správy nájdete oblasti, ktoré u Vás druhí vnímajú lepšie ako iné. Môžete sa o ne v budúcnosti oprieť.

Nižšie hodnotené oblasti Vás môžu nasmerovať vo Vašom budúcom rozvoji. Pri týchto úvahách ale nezabúdajte zvážiť to, ktoré oblasti sú pre Vás skutočne dôležité a na tie sa zamerajte.

MANAŽERSKÁ (průměr 2.4)

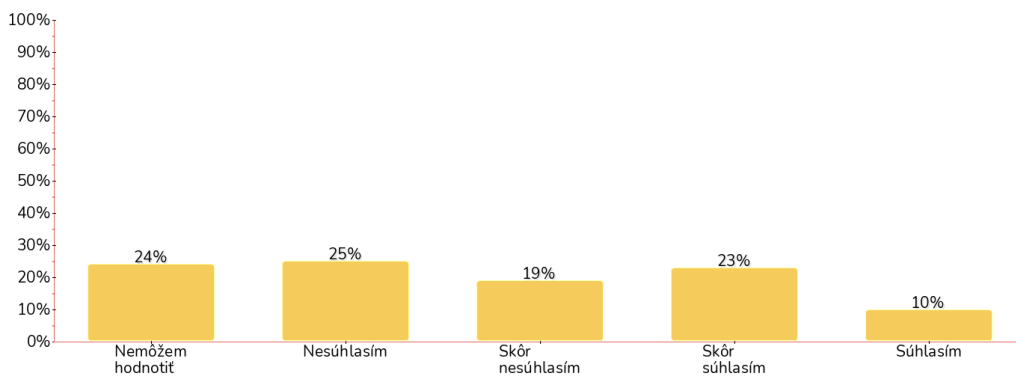
Dôležitosť 3.2 **2.3**

Hodnoty v grafe zodpovedajú pomeru, v akom jednotliví hodnotitelia pri čiastkových otázkach, ktoré patria do danej oblasti volili odpovede na danej hodnotiacej škále.

Oblasť tvoria tieto kompetencie:

- Vedenie tímu
- Strategické riadenie

OBECNÁ (průměr 2.22)

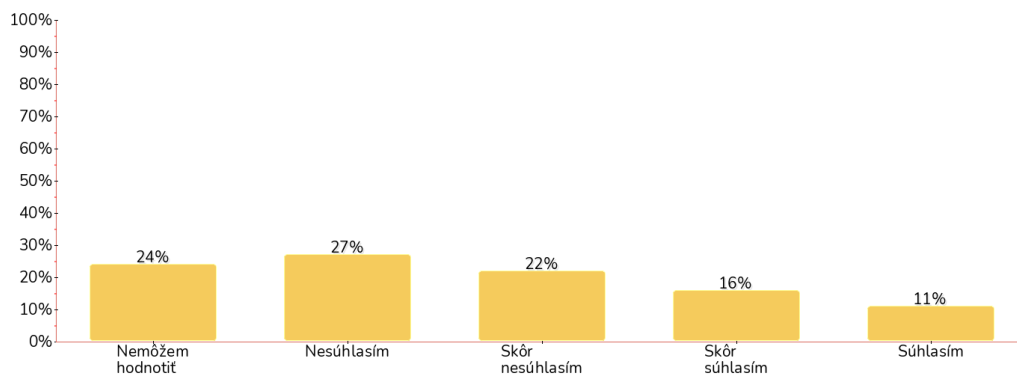
Dôležitosť 3.0 **3.3**

Hodnoty v grafe zodpovedajú pomeru, v akom jednotliví hodnotitelia pri čiastkových otázkach, ktoré patria do danej oblasti volili odpovede na danej hodnotiacej škále.

Oblasť tvoria tieto kompetencie:

- Osobný prístup
- Pracovné kompetencie
- Interakcia s druhými

OBCHODNÁ (průměr 2.1)

Důležitost 2.9 **2.2**

Hodnoty v grafe zodpovedajú pomeru, v akom jednotliví hodnotitelia pri čiastkových otázkach, ktoré patria do danej oblasti volili odpovede na danej hodnotiacej škále.

Oblasť tvoria tieto kompetencie:

- Predaj / externý klient

POROVNANIE JEDNOTLIVÝCH SKUPÍN HODNOTITEĽOV PODĽA ROZDIELU V HODNOTENÍ:

		SEBAHODNOTENIE	HODNOTENIE DRUHÝMI	ROZDIEL
1.	Obchodná	3 2.2	2.1 2.9	0.9
2.	Manažerská	2.43 2.3	2.4 3.2	0.03
3.	Obecná	2.08 3.3	2.22 3.0	-0.14

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

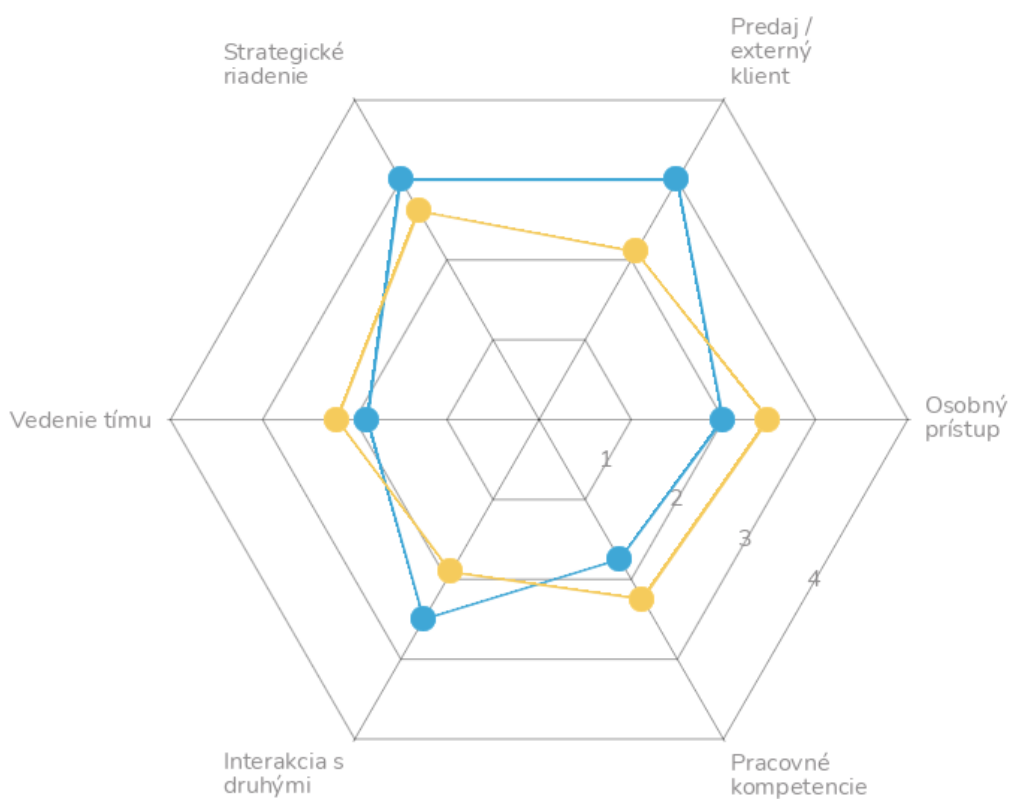
HODNOTENIE JEDNOTLIVÝCH KOMPETENCIÍ

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



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

PORADIE KOMPETENCIÍ

V tejto kapitole výstupnej správy sa môžete bližšie pozrieť na to, aké kompetencie u Vás druhí hodnotia lepšie ako iné a o ktoré je teda možné sa vo svojom ďalšom pôsobení oprieť.

Nižšie hodnotené kompetencie Vás zase môžu nasmerovať vo Vašom budúcom rozvoji. Pri týchto úvahách však nezabúdajte zvážiť to, ktoré kompetencie sú pre Vás skutočne dôležité, a na tie sa zamerajte predovšetkým.

SÁM U SEBA STE HODNOTILI KOMPETENCIE V TOMTO PORADÍ:

1.	Strategické riadenie	(priemer 3)	2.0	Manažerská
2.	Predaj / externý klient	(priemer 3)	2.2	Obchodná
3.	Interakcia s druhými	(priemer 2.5)	4.2	Obecná
4.	Osobný prístup	(priemer 2)	2.7	Obecná
5.	Vedenie tímu	(priemer 1.86)	2.6	Manažerská
6.	Pracovné kompetencie	(priemer 1.75)	2.9	Obecná

DRUHÍ U VÁS HODNOTILI KOMPETENCIE V TOMTO PORADÍ:

1.	Strategické riadenie	(priemer 2.61)	3.4	Manažerská
2.	Osobný prístup	(priemer 2.49)	3.1	Obecná
3.	Pracovné kompetencie	(priemer 2.25)	3.0	Obecná
4.	Vedenie tímu	(priemer 2.19)	3.0	Manažerská
5.	Predaj / externý klient	(priemer 2.1)	2.9	Obchodná
6.	Interakcia s druhými	(priemer 1.91)	2.8	Obecná

Celkovo naprieč kompetenciami ste hodnotili sám/sama seba **vyrovnané** (priemer 2.35) voči hodnoteniu ostatných (priemer 2.26)

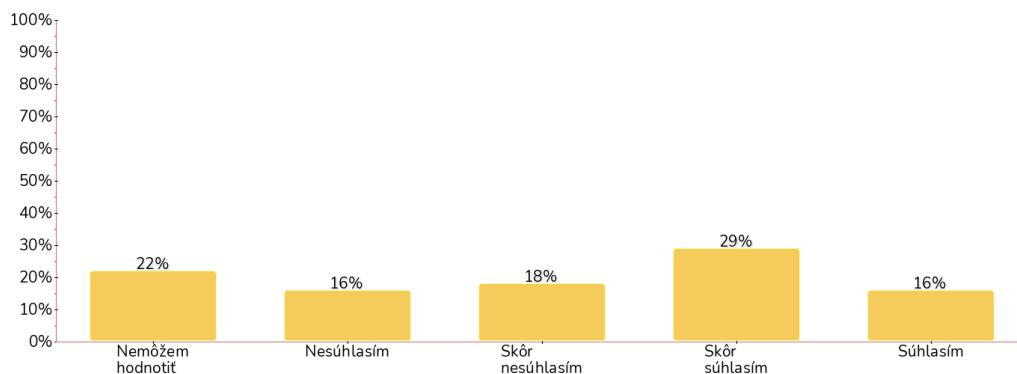
PORADIE KOMPETENCIÍ

V tejto kapitole výstupnej správy sa môžete bližšie pozrieť na to, aké kompetencie u Vás druhí hodnotia lepšie ako iné a o ktoré je teda možné sa vo svojom ďalšom pôsobení oprieť.

Nižšie hodnotené kompetencie Vás zase môžu nasmerovať vo Vašom budúcom rozvoji. Pri týchto úvahách však nezabúdajte zvážiť to, ktoré kompetencie sú pre Vás skutočne dôležité, a na tie sa zamerajte predovšetkým.

STRATEGICKÉ RIADENIE (průměr 2.61)

Důležitost 3.4 2.0



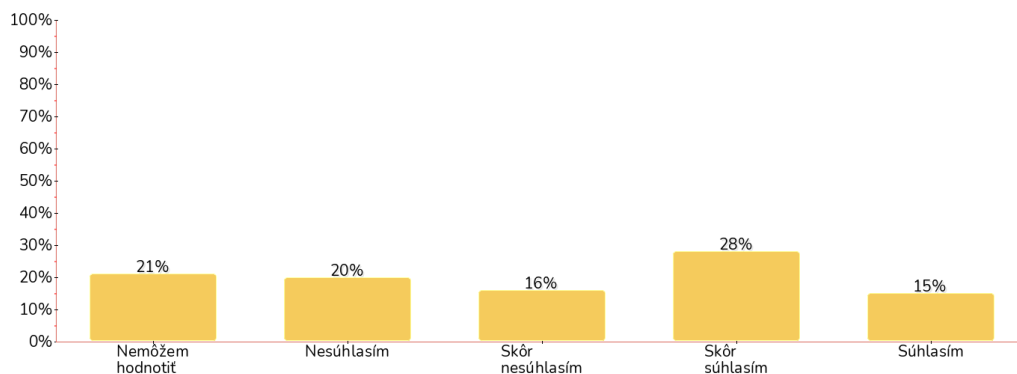
Hodnoty v grafe zodpovedajú pomeru, v akom jednotliví hodnotitelia pri dielčích otázkach patriacich do danej kompetencie volili odpovede na danej hodnotiacej škále.

Kompetenciu sýtia tieto otázky:

- Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.
- Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.
- Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.
- Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.
- Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.
- Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.

OSOBNÝ PRÍSTUP (průměr 2.49)

Důležitost 3.1 2.7



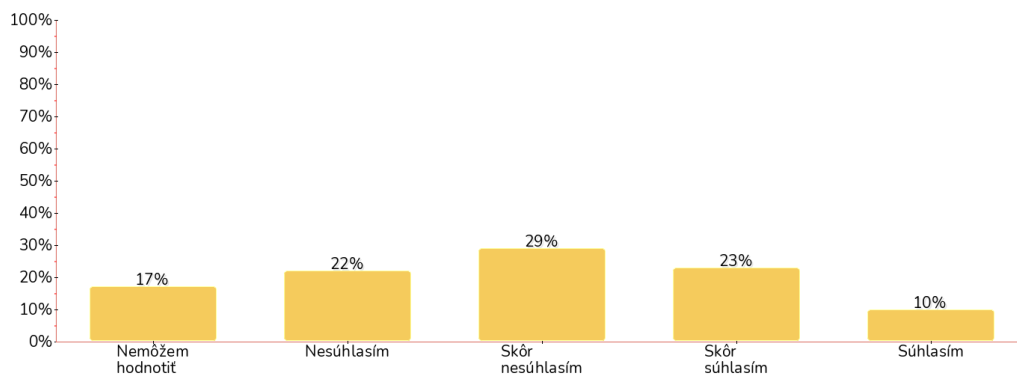
Hodnoty v grafe zodpovedajú pomeru, v akom jednotliví hodnotitelia pri dielčích otázkach patriacich do danej kompetencie volili odpovede na danej hodnotiacej škále.

Kompetenciu sýtia tieto otázky:

- Dodržiava dohody aj slovo.
- Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.
- Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkám a situáciám.
- Aktívne prichádza s nápadmi a inováciami.
- Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.
- Pokojne rieši aj veľmi náročné situácie.
- Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.
- Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.

PRACOVNÉ KOMPETENCIE (průměr 2.25)

Důležitost 3.0 2.9



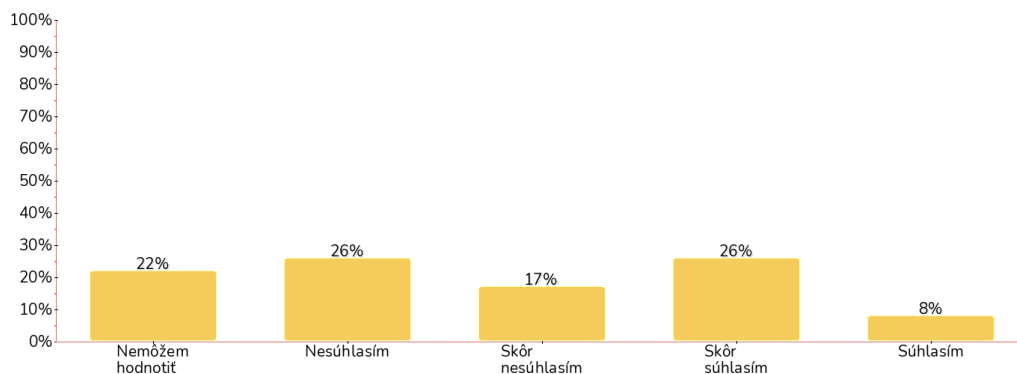
Hodnoty v grafe zodpovedajú pomeru, v akom jednotliví hodnotitelia pri dielčích otázkach patriacich do danej kompetencie volili odpovede na danej hodnotiacej škále.

Kompetenciu sýtia tieto otázky:

- Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.
- Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.
- Svoje úlohy plní v rámci termínu.
- Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.
- Hľadá riešenia, nie problémy.
- Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.
- Vidí riziká a rieši ich.
- Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.
- Úlohy rieši prakticky a realisticky.
- Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.

VEDENIE TÍMU (průměr 2.19)

Důležitost 3.0 2.6

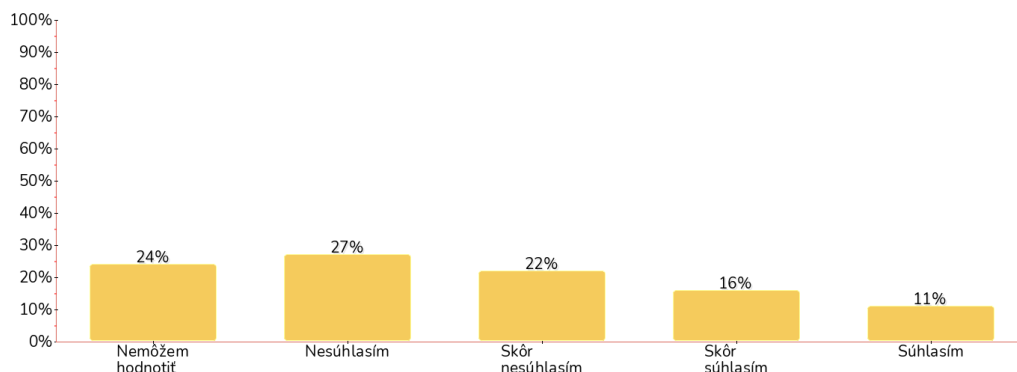


Hodnoty v grafe zodpovedajú pomeru, v akom jednotliví hodnotitelia pri dielčích otázkach patriacich do danej kompetencie volili odpovede na danej hodnotiacej škále.

Kompetenciu sýtia tieto otázky:

- Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.
- Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.
- Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.
- Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.
- Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.
- Konštruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.
- Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.
- Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.

PREDAJ / EXTERNÝ KLIENT (průměr 2.1)

Dôležitosť 2.9 2.2

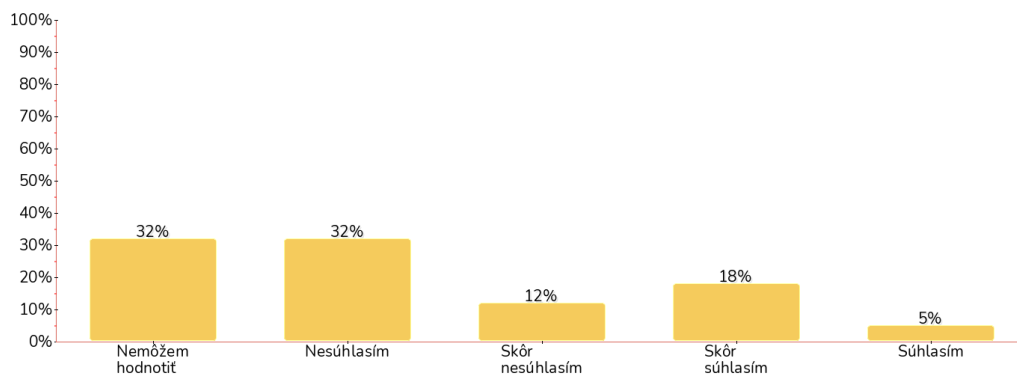
Hodnoty v grafe zodpovedajú pomeru, v akom jednotliví hodnotitelia pri dielčích otázkach patriacich do danej kompetencie volili odpovede na danej hodnotiacej škále.

Kompetenciu sýtia tieto otázky:

- Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.
- Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.
- Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.
- Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.
- Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.
- Zisťuje potreby klienta.
- Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.
- Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.
- Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.
- Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.

INTERAKCIA S DRUHÝMI (průměr 1.91)

Důležitost 2.8 4.2



Hodnoty v grafe zodpovedajú pomeru, v akom jednotliví hodnotitelia pri dielčích otázkach patriacich do danej kompetencie volili odpovede na danej hodnotiacej škále.

Kompetenciu sýtia tieto otázky:

- Ochoťne a aktívne zdieľa informácie.
- Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.
- Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.
- Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).
- Navrhuje (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.
- Ochoťne spolupracuje a zapojuje druhých.
- Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.

Celkovo naprieč kompetenciami ste hodnotili sám/sama seba **vyrovnane** (priemer 2.35) voči hodnoteniu ostatných (priemer 2.26)

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

	SEBAHODNOTENIE	HODNOTENIE DRUHÝMI	rozdiel
1. Predaj / externý klient	3 	2.1 	0.9
2. Interakcia s druhými	2.5 	1.91 	0.59
3. Strategické riadenie	3 	2.61 	0.39
4. Vedenie tímu	1.86 	2.19 	-0.33
5. Osobný prístup	2 	2.49 	-0.49
6. Pracovné kompetencie	1.75 	2.25 	-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 rozdelené 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?

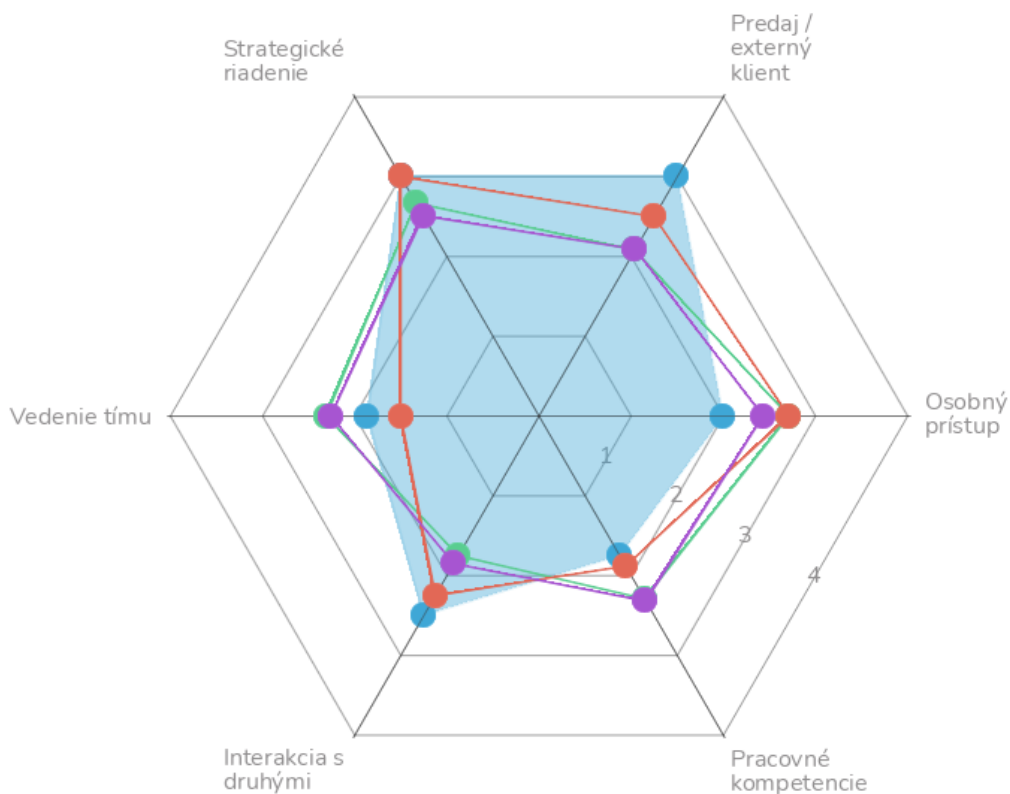
Často sa napríklad stáva, že najpestrejšie hodnotenia sa objavujú pri nadriadených, pre ktorých je hodnotenie podriadených bežnou súčasťou ich práce a neboja sa vyprofilovaných odpovedí. Podriadení zas volia jedny z najvyšších hodnôt, pretože svojich nadriadených poznajú a oceňujú ich kvality. Odpovede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

PORADIE KOMPETENCIÍ PODĽA JEDNOTLIVÝCH SKUPÍN HODNOTITEĽOV

V tejto kapitole výstupnej správy nájdete kompetencie, ktoré u Vás druhí vnímajú lepšie ako iné. Môžete sa o ne v budúcnosti oprieť.

Skúste prepojiť hodnotenie so skupinami hodnotiteľov a kompetenciami. Podriadení Vás môžu nasmerovať v tom, ktoré manažérske kompetencie môžete rozvíjať. Inšpiráciu na spoluprácu a fungovanie v tíme získate z hodnotenia od svojich kolegov a čo zlepšiť v obchode Vám povedia zákazníci.

Pri každej skupine hodnotiteľov si stanovte priority, ktoré považujete za kľúčové a na tie sa zamerajte.

PORADIE KOMPETENCIÍ - KOLEGA

1.	Osobný prístup	(priemer 2.71)	3.2	Obecná
2.	Strategické riadenie	(priemer 2.67)	3.3	Manažérska
3.	Vedenie tímu	(priemer 2.31)	3.3	Manažérska
4.	Pracovné kompetencie	(priemer 2.29)	3.3	Obecná
5.	Predaj / externý klient	(priemer 2.08)	3.1	Obchodná
6.	Interakcia s druhými	(priemer 1.75)	2.5	Obecná

PORADIE KOMPETENCIÍ - NADRIADENÝ

1.	Strategické riadenie	(priemer 3)	2.8	Manažérska
2.	Osobný prístup	(priemer 2.71)	3.6	Obecná
3.	Predaj / externý klient	(priemer 2.5)	2.9	Obchodná
4.	Interakcia s druhými	(priemer 2.25)	3.8	Obecná
5.	Pracovné kompetencie	(priemer 1.88)	2.5	Obecná
6.	Vedenie tímu	(priemer 1.5)	2.8	Manažérska

PORADIE KOMPETENCIÍ - PODRIADENÝ

1.	Strategické riadenie	(priemer 2.51)	3.6	Manažérska
2.	Osobný prístup	(priemer 2.43)	3.1	Obecná
3.	Pracovné kompetencie	(priemer 2.32)	2.8	Obecná
4.	Vedenie tímu	(priemer 2.26)	2.9	Manažérska
5.	Predaj / externý klient	(priemer 2.09)	3.1	Obchodná
6.	Interakcia s druhými	(priemer 1.85)	2.8	Obecná

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	

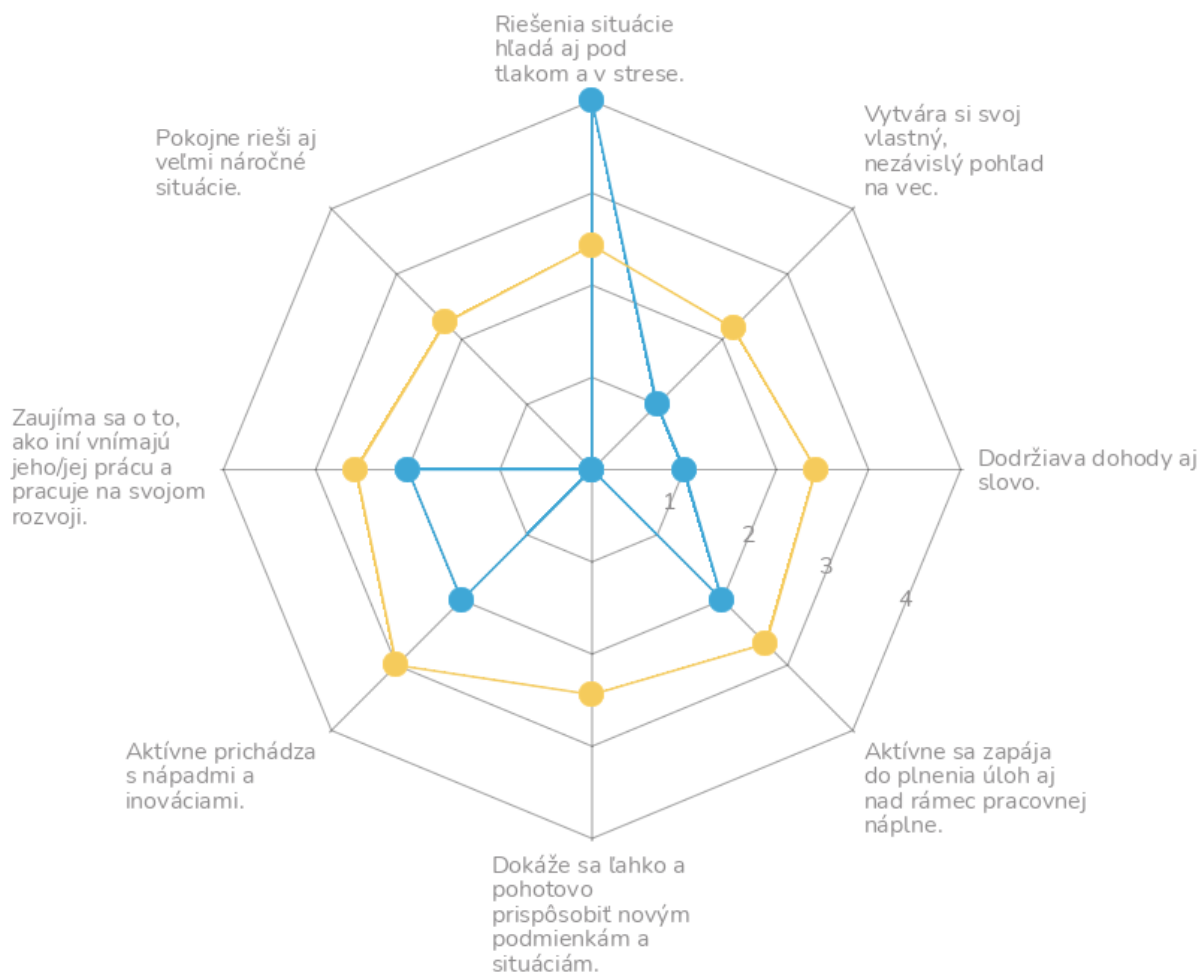
Symbolom šípky smerujúcej nadol sú zvýraznené hodnotenia, ktoré majú oproti priemeru horší výsledok. Symbolom šípky smerujúcej nahor sú zvýraznené hodnotenia s lepším, než priemerným výsledkom.

- 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

GRAF ZA JEDNOTLIVÉ OTÁZKY

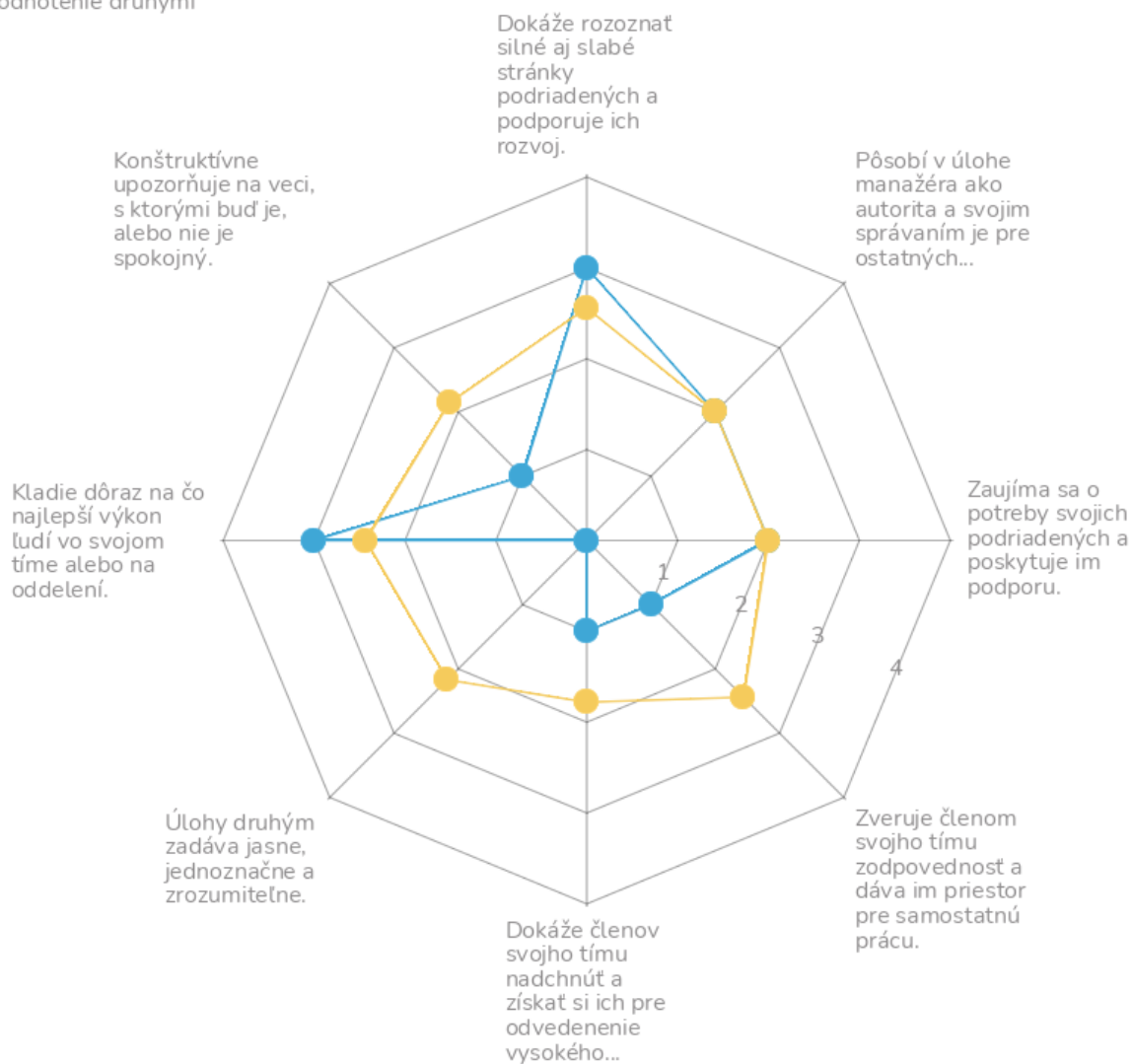
OSOBNÝ PRÍSTUP

- Sebahodnotenie
- Hodnotenie druhými



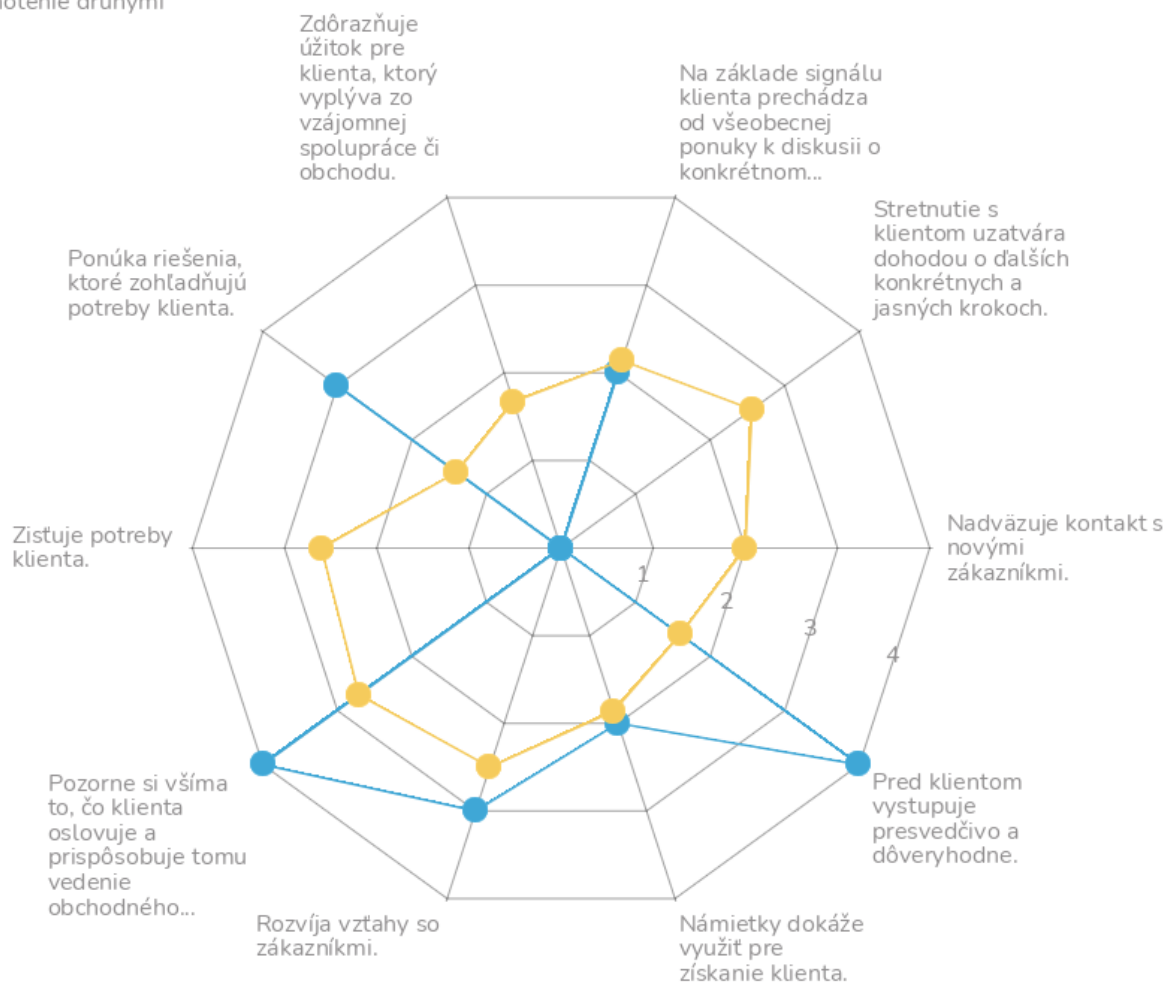
VEDENIE TÍMU

● Sebahodnotenie
● Hodnotenie druhými



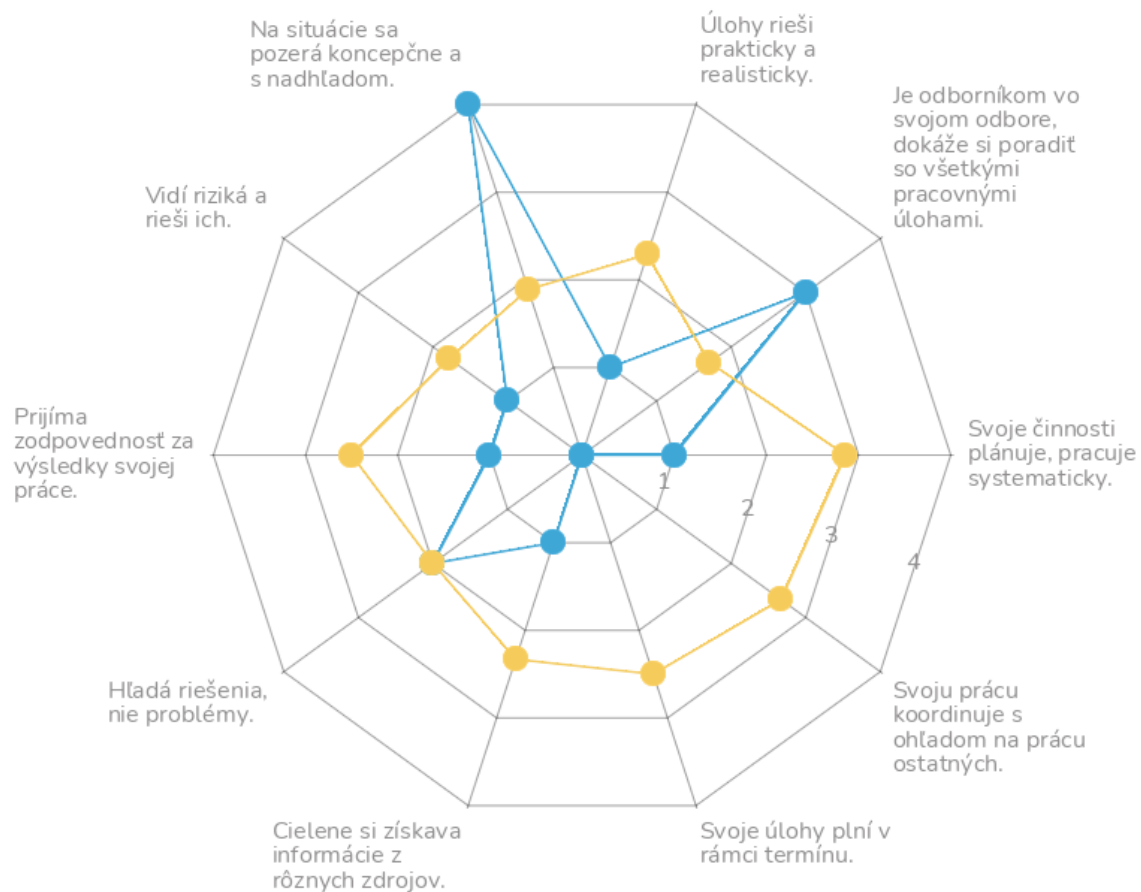
PREDAJ / EXTERNÝ KLIENT

● Sebahodnotenie
● Hodnotenie druhými



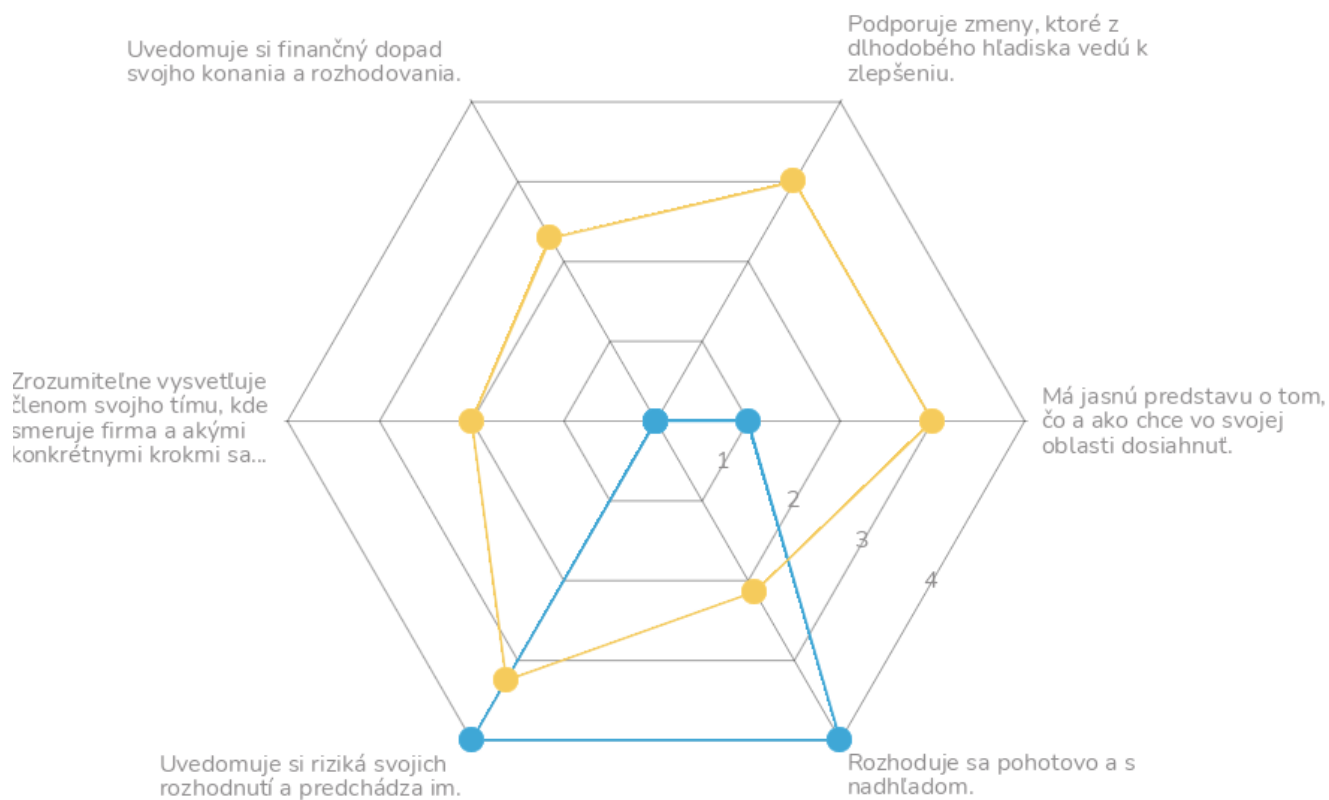
PRACOVNÉ KOMPETENCIE

● Sebahodnotenie
● Hodnotenie druhými



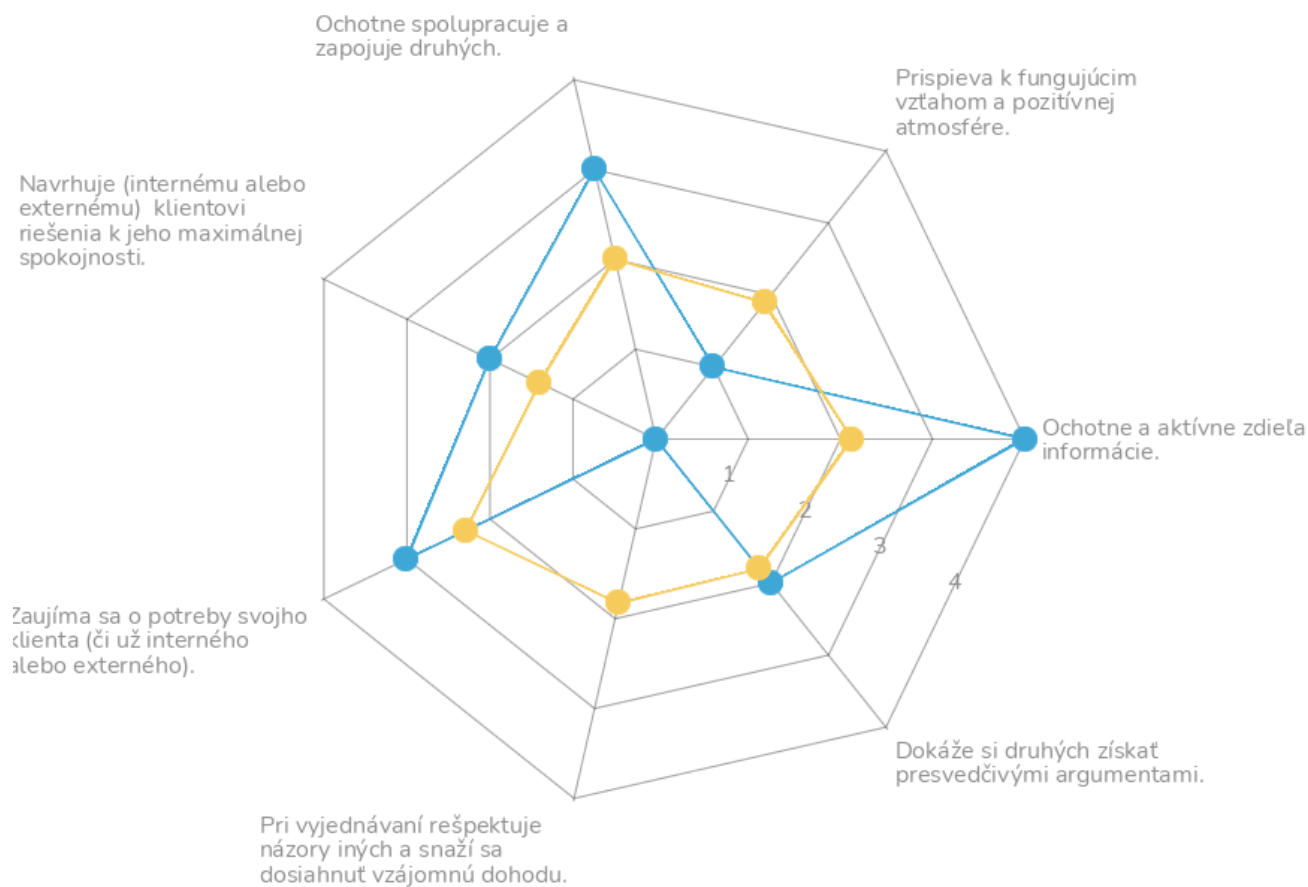
STRATEGICKÉ RIADENIE

- Sebahodnotenie
- Hodnotenie druhými



INTERAKCIA S DRUHÝMI

- Sebahodnotenie
- Hodnotenie druhými



PREHLAD ZA JEDNOTLIVÉ OTÁZKY

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. To platí aj pre výber odpovede nemôžem hodnotiť.

Ostatní

Sebahodnotenie

OSOBNÝ PRÍSTUP

		Počet hodnotení	Dôležitosť
Dodržiava dohody aj slovo.	2.43 1	7 1	2.7 4.0
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.	2.67 2	9 1	3.0 2.0
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkam a situáciám.	2.44	9 0	2.6 ?
Aktívne prichádza s nápadmi a inováciami.	3 2	4 1	3.2 2.0
Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.	2.56 2	9 1	3.4 3.0
Pokojne rieši aj veľmi náročné situácie.	2.25	8 0	3.2 ?
Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.	2.43 4	7 1	3.6 4.0
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	2.17 1	6 1	3.3 1.0

PRACOVNÉ KOMPETENCIE

		Počet hodnotení	Dôležitosť
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	2.86 1	7 1	2.6 4.0
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.	2.67	9 0	3.2 ?
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	2.5	8 0	3.2 ?
Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2.33 1	9 1	3.1 5.0
Hľadá riešenia, nie problémy.	2 2	6 1	3.7 2.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	2.5 1	6 1	3.0 4.0
Vidí riziká a rieši ich.	1.78 1	9 1	2.7 1.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	1.89 4	9 1	2.7 1.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	2.29 1	7 1	3.0 2.0
Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.	1.71 3	7 1	2.9 4.0

INTERAKCIA S DRUHÝMI

		Počet hodnotení	Dôležitosť
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	2.13 4	8 1	2.9 3.0
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	1.8 2	5 1	2.2 4.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1.83	6 0	3.2 ?
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	2.29 3	7 1	2.9 5.0
Navrhne (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1.4 2	5 1	3.2 4.0
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	2 3	4 1	3.0 5.0
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	1.89 1	9 1	2.2 4.0

VEDENIE TÍMU

		Počet hodnotení	Dôležitosť
Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.	2 2	6 1	3.2 2.0
Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2.44 1	9 1	3.2 4.0
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1.78 1	9 1	3.4 3.0
Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.	2.17	6 0	2.5 ?
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	2.43 3	7 1	3.0 3.0
Konstruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.	2.14 1	7 1	3.1 1.0
Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.	2.56 3	9 1	2.4 3.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	2 2	6 1	3.3 2.0

STRATEGICKÉ RIADENIE

		Počet hodnotení	Dôležitosť
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	3 1	7 1	3.4 2.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	2.14 4	7 1	3.6 2.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	3.25 4	4 1	2.2 2.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	2	7 0	3.3 ?
Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	2.29	7 0	3.7 ?
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.	3	8 0	3.9 ?

PREDAJ / EXTERNÝ KLIENT

		Počet hodnotení	Dôležitosť
Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	2	8 0	2.9 ?
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	1.6 4	5 1	3.8 2.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	1.86 2	7 1	2.0 2.0
Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.	2.5 3	8 1	3.5 1.0
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	2.71 4	7 1	2.4 3.0
Zisťuje potreby klienta.	2.6	5 0	3.0 ?
Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	1.4 3	5 1	2.8 2.0
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	1.67	6 0	2.8 ?
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	2.14 2	7 1	3.1 3.0
Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.	2.56	9 0	3.0 ?

PREHLAD 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. To platí aj pre výber odpovede nemôžem hodnotiť.

Kolega

Nadriadený

Podriadený

Sebahodnotenie

OSOBNÝ PRÍSTUP

		Počet hodnotení	Dôležitosť hodnotení
Dodržiava dohody aj slovo.	2.5 3 2 1	4 1 2 1	2.2 4.0 3.0 4.0
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.	2 3 3 2	3 1 5 1	3.7 4.0 2.4 2.0
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkam a situáciám.	2.25 3 2.5	4 1 4 0	3.0 2.0 2.2 ?
Aktívne prichádza s nápadmi a inováciami.	2.5 3 4 2	2 1 1 1	2.5 4.0 4.0 2.0
Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.	2.75 3 2.25 2	4 1 4 1	3.0 3.0 4.0 3.0
Pokojne rieši aj veľmi náročné situácie.	2.67 2	3 0 5 0	3.7 ? 3.0 ?
Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.	3 3 1.67 4	3 1 3 1	3.3 5.0 3.3 4.0
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	4 1 2 1	1 1 4 1	4.0 3.0 3.2 1.0

PRACOVNÉ KOMPETENCIE

		Počet hodnotení	Dôležitosť hodnotení
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	2 4 3.33 1	3 1 3 1	3.0 2.0 2.3 4.0
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.	2.67 3 2.6	3 1 5 0	2.7 2.0 3.8 ?
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	3 1 2.5	3 1 4 0	4.7 2.0 2.5 ?

Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2.25 2 2.5 1	4 1 4 1	4.0 4.0 2.0 5.0
Hľadá riešenia, nie problémy.	1.5 1 2.67 2	2 1 3 1	3.0 3.0 4.3 2.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	3 2.25 1	2 0 4 1	2.5 ? 3.2 4.0
Vidí riziká a rieši ich.	1.75 1 2 1	4 1 4 1	2.5 2.0 3.0 1.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	2.33 2 1.6 4	3 1 5 1	4.0 3.0 1.8 1.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	2.75 1 2 1	4 1 2 1	3.5 2.0 2.5 2.0
Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.	1.67 1.75 3	3 0 4 1	3.0 ? 2.7 4.0

INTERAKCIA S DRUHÝMI

Počet
hodnotení

Dôležitosť

Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	2.33 4 1.5 4	3 1 4 1	3.0 3.0 2.7 3.0
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	2.33 1 2	3 0 2 1	2.0 ? 2.5 4.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1 1 2.67	2 1 3 0	4.0 3.0 2.7 ?
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	2.33 3 2 3	3 1 3 1	3.0 5.0 2.0 5.0
Navrhne (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1 1.67 2	2 0 3 1	2.5 ? 3.7 4.0
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	1 2.33 3	1 0 3 1	1.0 ? 3.7 5.0
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	2.25 1 1.75 1	4 1 4 1	1.7 4.0 2.2 4.0

VEDENIE TÍMU

		Počet hodnotení	Dôležitosť
Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.	1.75 2.5 2	4 0 2 1	3.2 ? 3.0 2.0
Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2.25 2 2.75 1	4 1 4 1	3.5 2.0 3.2 4.0
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1.25 1 2.5 1	4 1 4 1	3.7 3.0 3.2 3.0
Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.	3 1.75	2 0 4 0	2.5 ? 2.5 ?
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	3 2 2 3	3 1 3 1	4.3 3.0 1.7 3.0
Konstruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.	2.5 1.67 1	4 0 3 1	3.0 ? 3.3 1.0
Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.	2.75 2.4 3	4 0 5 1	2.5 ? 2.4 3.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	2 1 2.5 2	3 1 2 1	3.3 3.0 3.5 2.0

STRATEGICKÉ RIADENIE

		Počet hodnotení	Dôležitosť
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	2.67 3 3.33 1	3 1 3 1	3.7 2.0 3.7 2.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	3.33 2 1 4	3 1 3 1	3.3 4.0 3.7 2.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	3 3 4 4	2 1 1 1	1.5 3.0 3.0 2.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	2.5 4 1.25	2 1 4 0	3.5 2.0 3.5 ?
Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	1.5 3 2.5	2 1 4 0	3.5 4.0 3.7 ?

Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.



3	4.3
1	2.0
4	4.0
0	?

PREDAJ / EXTERNÝ KLIENT

Počet
hodnotení

Dôležitosť

Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.



3	2.3
1	2.0
4	3.5
0	?

Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.



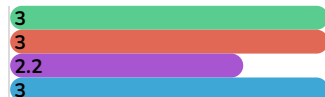
2	4.0
1	4.0
2	3.5
1	2.0

Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.



1	3.0
1	2.0
5	1.8
1	2.0

Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.



2	4.0
1	5.0
5	3.0
1	1.0

Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.



4	2.2
1	2.0
2	3.0
1	3.0

Zisťuje potreby klienta.



3	2.7
0	?
2	3.5
0	?

Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.



4	2.7
0	?
1	3.0
1	2.0

Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.



2	2.5
1	1.0
3	3.7
0	?

Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.



1	5.0
1	4.0
5	2.6
1	3.0

Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.



4	2.7
1	3.0
4	3.2
0	?

PREHLAD ZA JEDNOTLIVÉ OTÁZKY PODĽA HODNOTENIA

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:

	Ostatní	Počet hodnotení	Dôležitosť
	Sebahodnotenie		
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	3.25 4	4 1	2.2 2.0
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.	3	8 0	3.9 ?
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	3 1	7 1	3.4 2.0
Aktívne prichádza s nápadmi a inováciami.	3 2	4 1	3.2 2.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	2.86 1	7 1	2.6 4.0
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	2.71 4	7 1	2.4 3.0
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.	2.67	9 0	3.2 ?
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.	2.67 2	9 1	3.0 2.0
Zisťuje potreby klienta.	2.6	5 0	3.0 ?
Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.	2.56	9 0	3.0 ?
Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.	2.56 3	9 1	2.4 3.0
Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.	2.56 2	9 1	3.4 3.0
Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.	2.5 3	8 1	3.5 1.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	2.5 1	6 1	3.0 4.0
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	2.5	8 0	3.2 ?
Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2.44 1	9 1	3.2 4.0
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkam a situáciám.	2.44	9 0	2.6 ?
Dodržiava dohody aj slovo.	2.43 1	7 1	2.7 4.0

Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.	2.43 4	7 1	3.6 4.0
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	2.43 3	7 1	3.0 3.0
Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2.33 1	9 1	3.1 5.0
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	2.29 3	7 1	2.9 5.0
Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	2.29	7 0	3.7 ?
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	2.29 1	7 1	3.0 2.0
Pokojne rieši aj veľmi náročné situácie.	2.25	8 0	3.2 ?
Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.	2.17	6 0	2.5 ?
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	2.17 1	6 1	3.3 1.0
Konštruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.	2.14 1	7 1	3.1 1.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	2.14 4	7 1	3.6 2.0
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	2.14 2	7 1	3.1 3.0
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	2.13 4	8 1	2.9 3.0
Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	2	8 0	2.9 ?
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	2 3	4 1	3.0 5.0
Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.	2 2	6 1	3.2 2.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	2 2	6 1	3.3 2.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	2	7 0	3.3 ?
Hľadá riešenia, nie problémy.	2 2	6 1	3.7 2.0
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	1.89 1	9 1	2.2 4.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	1.89 4	9 1	2.7 1.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	1.86 2	7 1	2.0 2.0

Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1.83 2	6 0	3.2 ?
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	1.8 2	5 1	2.2 4.0
Vidí riziká a rieši ich.	1.78 1	9 1	2.7 1.0
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1.78 1	9 1	3.4 3.0
Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.	1.71 3	7 1	2.9 4.0
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	1.67	6 0	2.8 ?
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	1.6 4	5 1	3.8 2.0
Navrhuje (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1.4 2	5 1	3.2 4.0
Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	1.4 3	5 1	2.8 2.0

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	Počet hodnotení	Dôležitosť
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	4 1	4.0 1.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	4 1	3.3 2.0
Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.	4 0	2.7 ?
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	3 0	4.7 ?
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.	4 0	4.3 ?
Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.	3 0	2.5 ?
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	4 1	4.3 3.0
Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.	4 1	3.3 4.0
Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.	4 1	4.0 1.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	4 1	2.5 4.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	4 1	1.5 2.0
Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.	4 1	2.5 3.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	4 1	3.5 2.0
Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.	4 1	3.0 3.0
Pokojne rieši aj veľmi náročné situácie.	4 0	3.7 ?
Zisťuje potreby klienta.	3 0	2.7 ?
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.	4 0	2.7 ?
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	3 1	3.7 2.0

Konstruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.	2.5 1	4 1	3.0 1.0
Dodržiava dohody aj slovo.	2.5 1	4 1	2.2 4.0
Aktívne prichádza s nápadiami a inováciami.	2.5 2	4 1	2.5 2.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	2.5	3 0	3.5 ?
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	2.33 4	4 1	4.0 1.0
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	2.33 4	3 1	3.0 3.0
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	2.33 2	4 1	2.0 4.0
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	2.33 3	4 1	3.0 5.0
Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	2.33	4 0	2.3 ?
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkam a situáciám.	2.25	4 0	3.0 ?
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	2.25 4	4 1	2.2 3.0
Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2.25 1	4 1	4.0 5.0
Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2.25 1	4 1	3.5 4.0
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	2.25 1	4 1	1.7 4.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	2 1	3 1	3.0 4.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	2 2	4 1	3.3 2.0
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	2 2	2 1	5.0 3.0
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.	2 2	4 1	3.7 2.0
Vidí riziká a rieši ich.	1.75 1	4 1	2.5 1.0
Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.	1.75 2	4 1	3.2 2.0
Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.	1.67 3	4 1	3.0 4.0

Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	1.5	3 0	3.5 ?
Hľadá riešenia, nie problémy.	1.5 2	2 1	3.0 2.0
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	1.5 4	3 1	4.0 2.0
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	1.5	4 0	2.5 ?
Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	1.25 3	4 1	2.7 2.0
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1.25 1	4 1	3.7 3.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1	4 0	4.0 ?
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	1 3	4 1	1.0 5.0
Navrhne (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1 2	2 1	2.5 4.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	1 2	4 1	3.0 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	Počet hodnotení	Dôležitosť
	Sebahodnotenie		
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	4 2	1 1	4.0 3.0
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	4 4	1 1	3.0 3.0
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	4 4	1 1	2.0 3.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	4 1	1 1	2.0 4.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	4	1 0	2.0 ?
Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.	3 4	1 1	5.0 4.0
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	3 1	1 1	2.0 2.0
Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.	3	1 0	3.0 ?
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.	3	1 0	2.0 ?
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	3 3	1 1	5.0 5.0
Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	3	1 0	4.0 ?
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.	3	1 0	2.0 ?
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.	3 2	1 1	4.0 2.0
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkám a situáciám.	3	1 0	2.0 ?
Aktívne prichádza s nápadmi a inováciami.	3 2	1 1	4.0 2.0
Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.	3 2	1 1	3.0 3.0
Dodržiava dohody aj slovo.	3 1	1 1	4.0 4.0

Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.	3 3	1 1	5.0 1.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	3 4	1 1	3.0 2.0
Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2 1	1 1	2.0 4.0
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	2 3	1 1	3.0 3.0
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	2 4	1 1	4.0 2.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	2 4	1 1	3.0 1.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	2 2	1 1	2.0 2.0
Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2 1	1 1	4.0 5.0
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	2	1 0	1.0 ?
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	1 1	1 1	4.0 4.0
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	1 2	1 1	3.0 2.0
Vidí riziká a rieši ich.	1 1	1 1	2.0 1.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	1	1 0	3.0 ?
Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	1 1	1 1	3.0 3.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	1 1	1 1	2.0 2.0
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	1 1	1 1	3.0 1.0
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	1 4	1 1	4.0 2.0
Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	1	1 0	2.0 ?
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	1	1 0	2.0 ?
Hľadá riešenia, nie problémy.	1 2	1 1	3.0 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		Počet hodnotení	Dôležitosť
Sebahodnotenie			
Aktívne prichádza s nápadmi a inováciami.	4 2	5 1	4.0 2.0
Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	4 4	2 1	3.0 2.0
Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	3.33 1	4 1	3.7 2.0
Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	3.33 1	4 1	2.3 4.0
Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	3 4	2 1	3.0 3.0
Aktívne sa zapája do plnenia úloh aj nad rámec pracovnej náplne.	3 2	5 1	2.4 2.0
Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.	3	5 0	4.0 ?
Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	2.75 1	5 1	3.2 4.0
Hľadá riešenia, nie problémy.	2.67 2	5 1	4.3 2.0
Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	2.67	5 0	2.7 ?
Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.	2.6	5 0	3.8 ?
Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.	2.5 2	5 1	3.5 2.0
Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	2.5	4 0	3.7 ?
Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	2.5 1	5 1	2.0 5.0
Zisťuje potreby klienta.	2.5	5 0	3.5 ?
Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.	2.5 2	5 1	3.0 2.0
Svoje úlohy plní v rámci termínu.	2.5	4 0	2.5 ?
Dokáže sa ľahko a pohotovo prispôbiť novým podmienkam a situáciám.	2.5	5 0	2.2 ?

Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	2.5 1	4 1	3.2 3.0
Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.	2.4 3	5 1	2.4 3.0
Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	2.33 3	5 1	3.7 5.0
Zaujíma sa o to, ako iní vnímajú jeho/jej prácu a pracuje na svojom rozvoji.	2.25 2	5 1	4.0 3.0
Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	2.25 1	5 1	3.2 4.0
Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.	2.2 3	5 1	3.0 1.0
Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	2 3	5 1	1.7 3.0
Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	2 3	4 1	2.0 5.0
Úlohy rieši prakticky a realisticky.	2 1	4 1	2.5 2.0
Vidí riziká a rieši ich.	2 1	5 1	3.0 1.0
Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	2	5 0	3.5 ?
Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	2 4	4 1	3.5 2.0
Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	2 2	5 1	1.8 2.0
Vytvára si svoj vlastný, nezávislý pohľad na vec.	2 1	4 1	3.2 1.0
Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	2 3	2 1	3.0 2.0
Pokojne rieši aj veľmi náročné situácie.	2	5 0	3.0 ?
Dodržiava dohody aj slovo.	2 1	3 1	3.0 4.0
Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	1.8 2	5 1	2.6 3.0
Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.	1.75 3	5 1	2.7 4.0
Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.	1.75	4 0	2.5 ?
Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.	1.75 1	5 1	2.2 4.0

Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.	1.75	4 0	3.2 ?
Riešenia situácie hľadá aj pod tlakom a v strese.	1.67 4	4 1	3.3 4.0
Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	1.67	5 0	3.7 ?
Navrhne (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	1.67 2	5 1	3.7 4.0
Konstruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.	1.67 1	5 1	3.3 1.0
Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	1.6 4	5 1	1.8 1.0
Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	1.5 4	5 1	2.7 3.0
Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	1.25	4 0	3.5 ?
Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	1 4	5 1	3.7 2.0
Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	1 2	5 1	2.5 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.

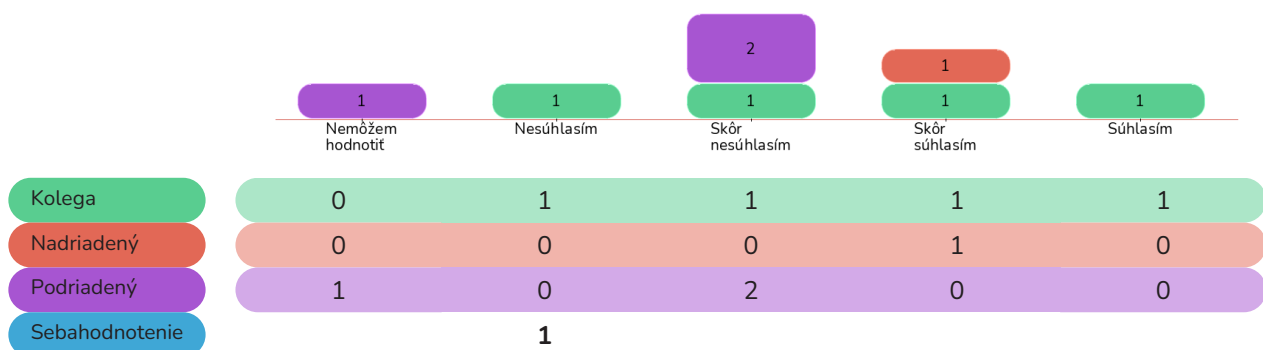
OSOBNÝ PRÍSTUP

DODRŽIAVA DOHODY AJ SLOVO.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.43

Dôležitosť

2.7 4.0

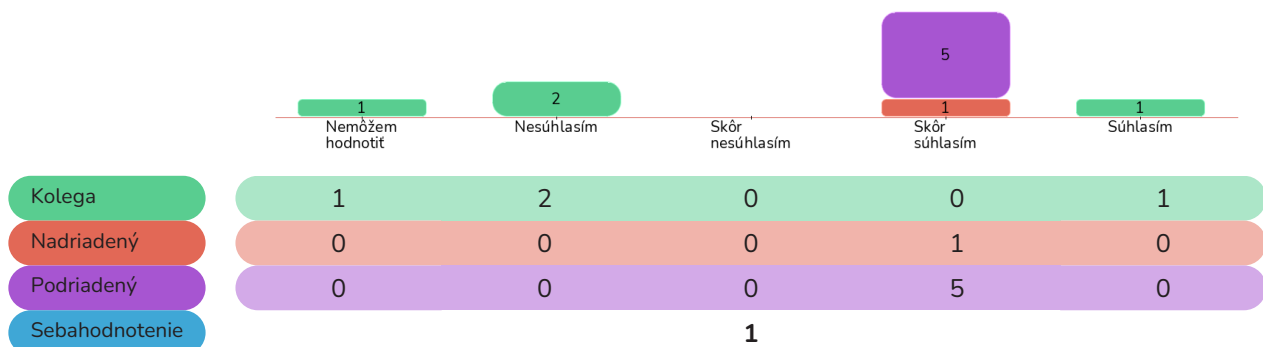


AKTÍVNE SA ZAPÁJA DO PLNENIA ÚLOH AJ NAD RÁMEC PRACOVNEJ NÁPLNE.

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 ?

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

AKTÍVNE PRICHÁDZA S NÁPADMI A INOVÁCIAMI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 3

Dôležitosť

3.2 2.0

	4 2 Nemôžem hodnotiť	1 Nesúhlasím	Skôr nesúhlasím	1 Skôr súhlasím	1 1 Súhlasím
Kolega	2	1	0	0	1
Nadriadený	0	0	0	1	0
Podriadený	4	0	0	0	1
Sebahodnotenie			1		

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

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

POKOJNE RIEŠI AJ VEĽMI NÁROČNÉ SITUÁCIE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.25

Dôležitosť

3.2 ?

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

RIEŠENIA SITUÁCIE HĽADÁ AJ POD TLAKOM A V STRESE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.43

Dôležitosť

3.6 4.0

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

VYTVÁRA SI SVOJ VLASTNÝ, NEZÁVISLÝ POHĽAD NA VEC.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.17

Dôležitosť

3.3 1.0

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

PRACOVNÉ KOMPETENCIE

SVOJE ČINNOSTI PLÁNUJE, PRACUJE SYSTEMATICKY.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.86

Dôležitosť

2.6 4.0

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

SVOJU PRÁCU KOORDINUJE S OHĽADOM NA PRÁCU OSTATNÝCH.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.67

Dôležitosť

3.2 ?

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

SVOJE ÚLOHY PLNÍ V RÁMCI TERMÍNU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.5

Dôležitosť

3.2 ?

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

CIELENE SI ZÍSKAVA INFORMÁCIE Z RÔZNYCH ZDROJOV.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.33

Dôležitosť

3.1 5.0

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

HLADÁ RIEŠENIA, NIE PROBLÉMY.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

Dôležitosť

3.7 2.0

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

PRIJÍMA ZODPOVEDNOSŤ ZA VÝSLEDKY SVOJEJ PRÁCE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.5

Dôležitosť

3.0 4.0

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

VIDÍ RIZIKÁ A RIEŠI ICH.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.78

Dôležitosť

2.7 1.0

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

NA SITUÁCIE SA POZERÁ KONCEPČNE A S NADHLĎADOM.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.89

Dôležitosť

2.7 1.0

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

ÚLOHY RIEŠI PRAKTICKY A REALISTICKY.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.29

Dôležitosť

3.0 2.0

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

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

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.71

Dôležitosť

2.9 4.0

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

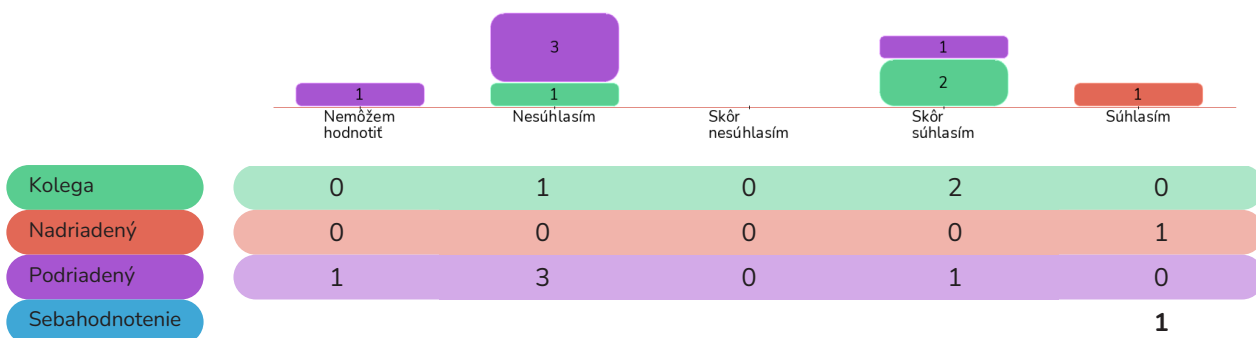
INTERAKCIA S DRUHÝMI

OCHOTNE A AKTÍVNE ZDIEĽA INFORMÁCIE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.13

Dôležitosť

2.9 3.0

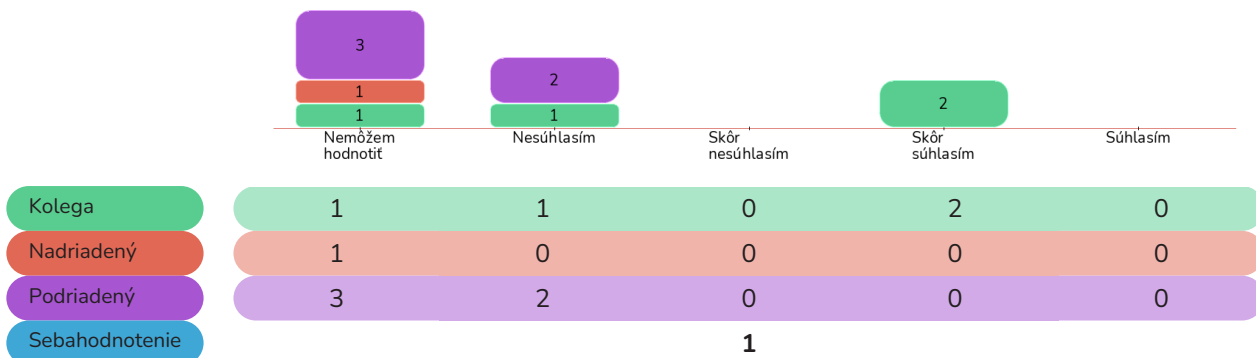


DOKÁŽE SI DRUHÝCH ZÍSKAŤ PRESVEDČIVÝMI ARGUMENTAMI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.8

Dôležitosť

2.2 4.0

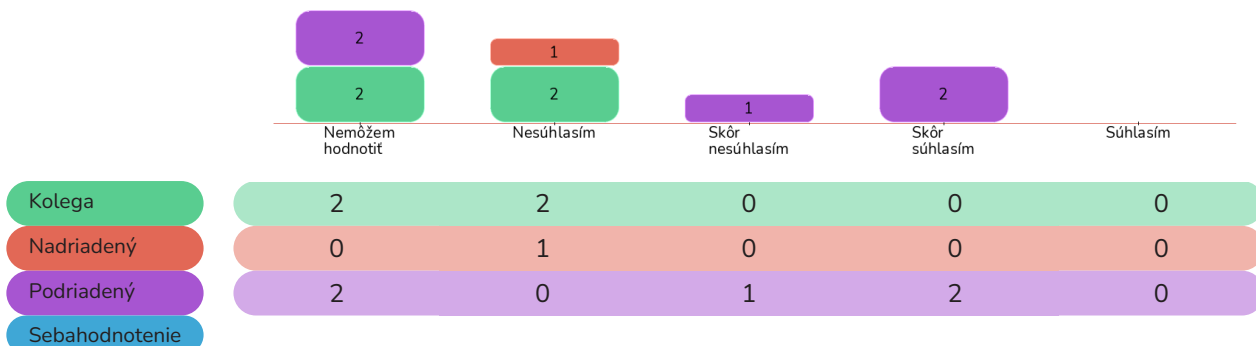


PRI VYJEDNÁVANÍ REŠPEKTUJE NÁZORY INÝCH A SNAŽÍ SA DOSIAHNUŤ VZÁJOMNÚ DOHODU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.83

Dôležitosť

3.2 ?

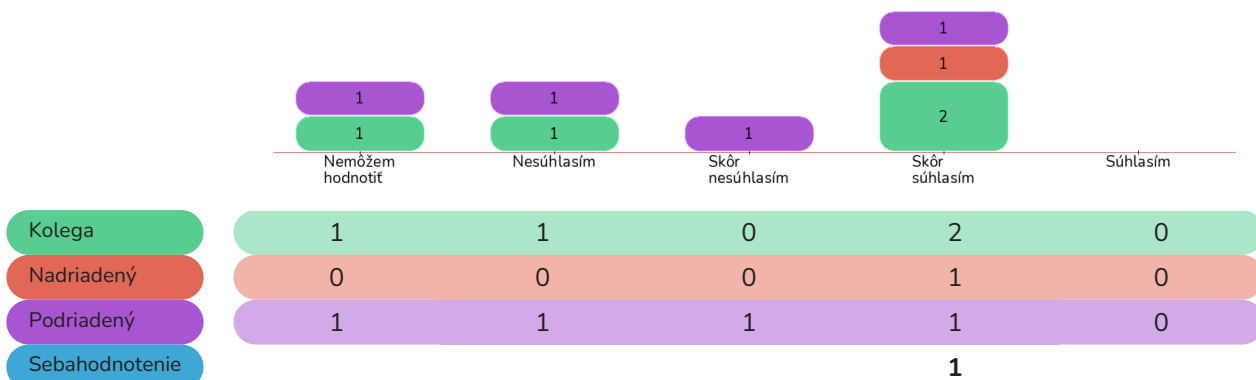


ZAUJÍMA SA O POTREBY SVOJHO KLIENTA (ČI UŽ INTERNÉHO ALEBO EXTERNÉHO).

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.29

Dôležitosť

2.9 5.0



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

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.4

Dôležitosť

3.2 4.0

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

OCHOTNE SPOLUPRACUJE A ZAPOJUJE DRUHÝCH.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

Dôležitosť

3.0 5.0

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

PRISPIEVA K FUNGUJÚCIM VZŤAHOM A POZITÍVNEJ ATMOSFÉRE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.89

Dôležitosť

2.2 4.0

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

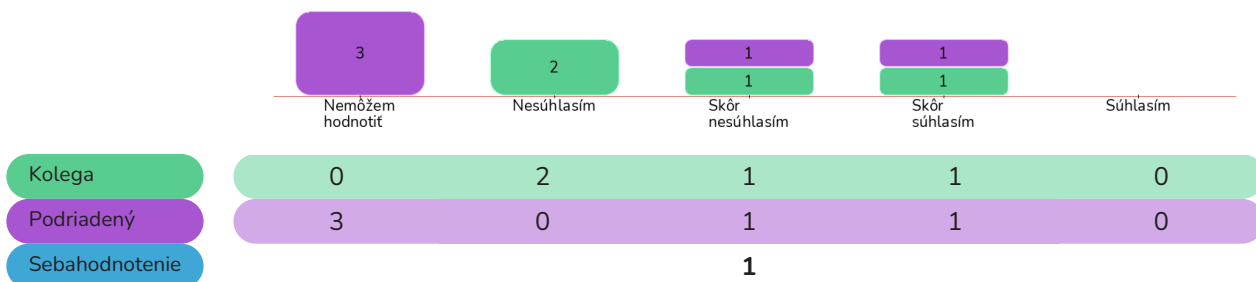
VEDENIE TÍMU

ZAÚJÍMA SA O POTREBY SVOJICH PODRIADENÝCH A POSKYTUJE IM PODPORU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

Dôležitosť

3.2 2.0

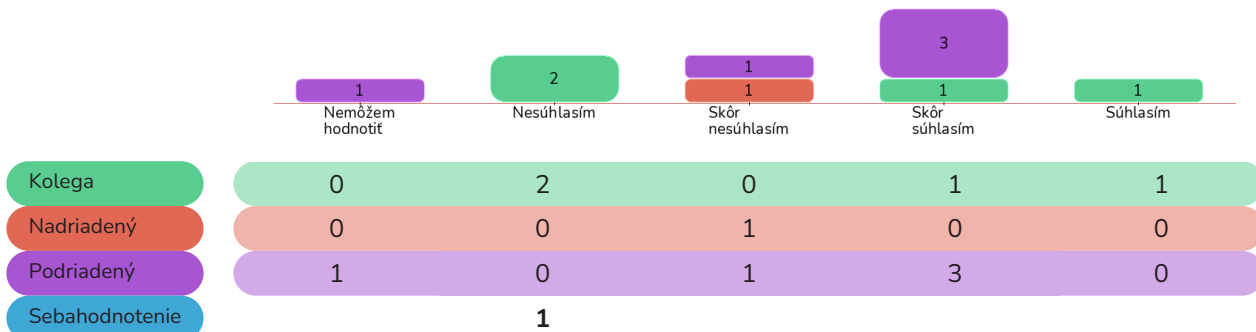


ZVERUJE ČLENOM SVOJHO TÍMU ZODPOVEDNOSŤ A DÁVA IM PRIESTOR PRE SAMOSTATNÚ PRÁCU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.44

Dôležitosť

3.2 4.0

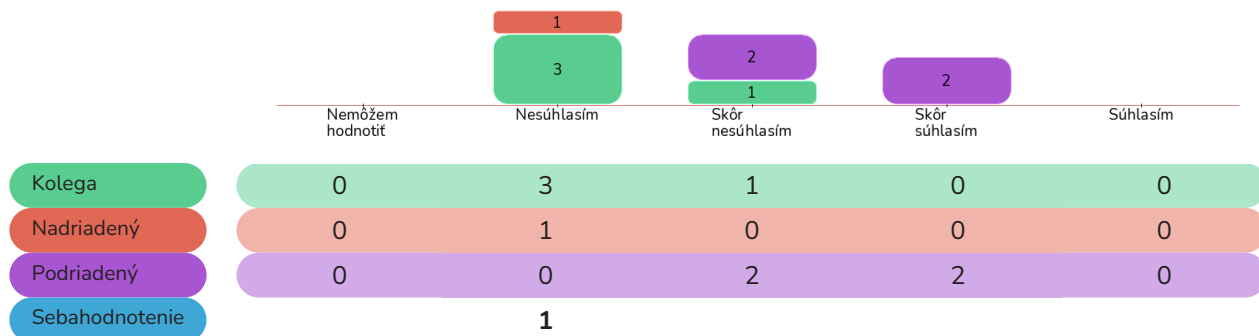


DOKÁŽE ČLENOV SVOJHO TÍMU NADCHNÚŤ A ZÍSKAŤ SI ICH PRE ODVEDENENIE VYSOKÉHO VÝKONU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.78

Dôležitosť

3.4 3.0

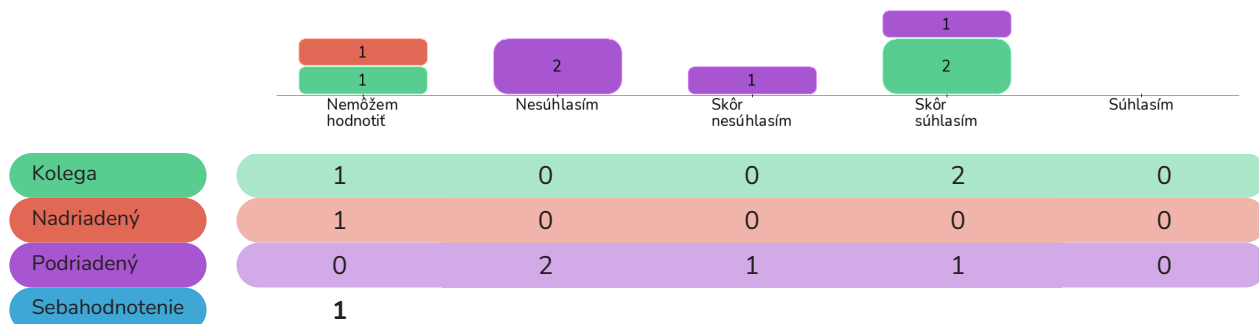


ÚLOHY DRUHÝM ZADÁVA JASNE, JEDNOZNAČNE A ZROZUMITEĽNE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.17

Dôležitosť

2.5 ?



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

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

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

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.14

Dôležitosť

3.1 1.0

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

DOKÁŽE ROZODNAŤ SILNÉ AJ SLABÉ STRÁNKY PODRIADENÝCH A PODPORUJE ICH ROZVOJ.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.56

Dôležitosť

2.4 3.0

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

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

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

Dôležitosť

3.3 2.0

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

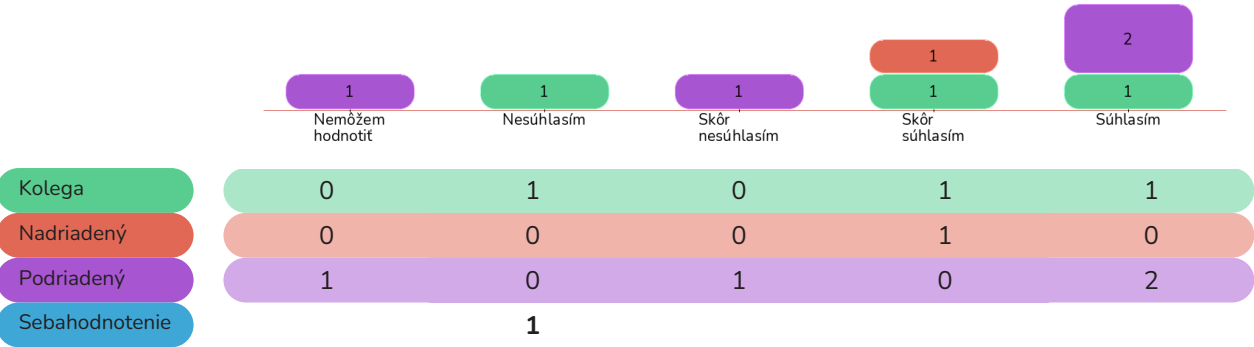
STRATEGICKÉ RIADENIE

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

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 3

Dôležitosť

3.4 2.0

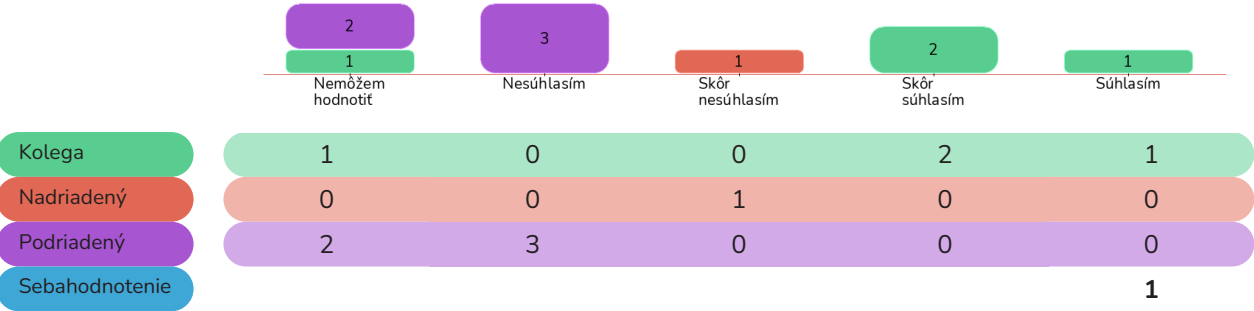


ROZHODUJE SA POHOTOVO A S NADHLĎADOM.

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

2.22.0

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

ZROZUMITEĽNE VYSVETĽUJE ČLENOM SVOJHO TÍMU, KDE SMERUJE FIRMA A AKÝMI KONKRÉTNymi KROKMI SA TAM DOSTANE.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

Dôležitosť

3.3?

	1	3	1 1	1	1
	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 ?

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

PODPORUJE ZMENY, KTORÉ Z DLHODOBÉHO HĽADISKA VEDÚ K ZLEPŠENIU.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 3

Dôležitosť

3.9 ?

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

PREDAJ / EXTERNÝ KLIENT

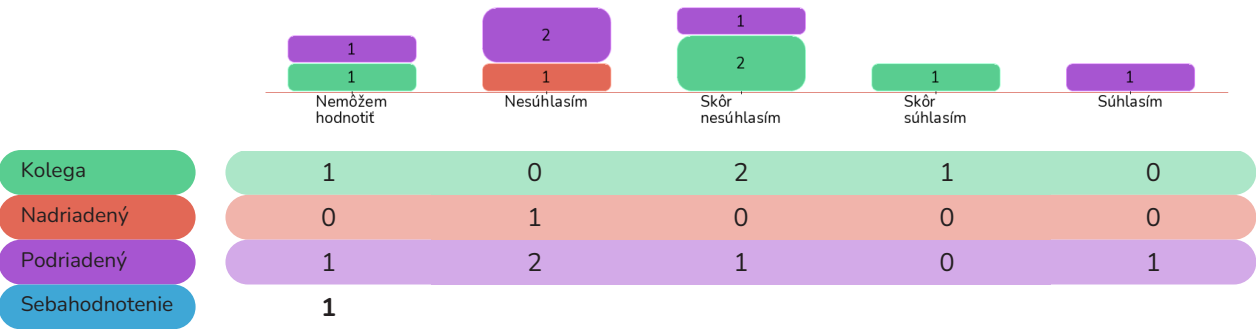
NADVÄZUJE KONTAKT S NOVÝMI ZÁKAZNÍKMI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2

Dôležitosť

2.9

?



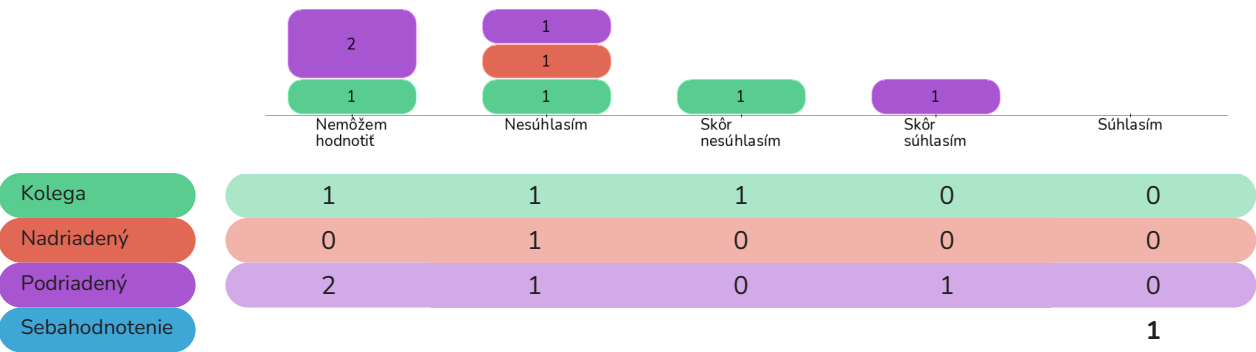
PRED KLIENTOM VYSTUPOUJE PRESVEDČIVO A DÔVERYHODNE.

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

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

ROZVÍJA VZŤAHY SO ZÁKAZNÍKMI.

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.5

Dôležitosť

3.5 1.0

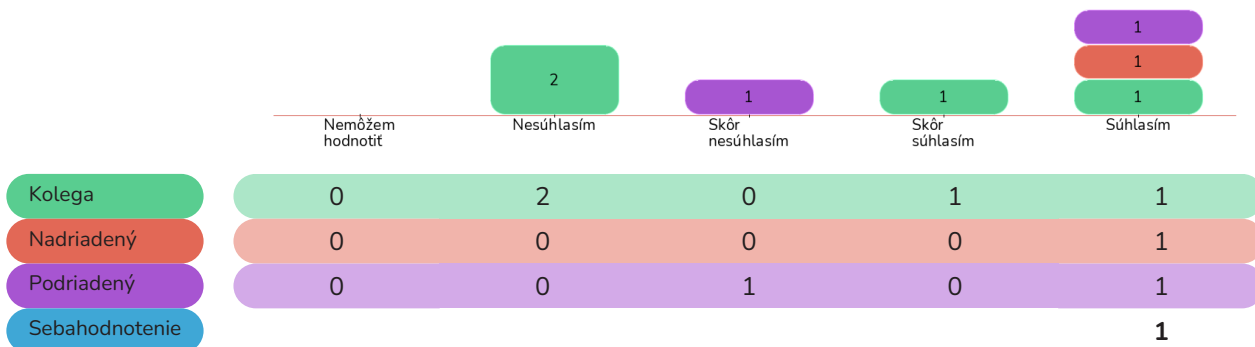
	2 Nemôžem hodnotiť	1 Nesúhlasím	2 1 Skôr nesúhlasím	2 1 Skôr súhlasím	1 Súhlasím
Kolega	2	0	1	0	1
Nadriadený	0	0	0	1	0
Podriadený	0	1	2	2	0
Sebahodnotenie				1	

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

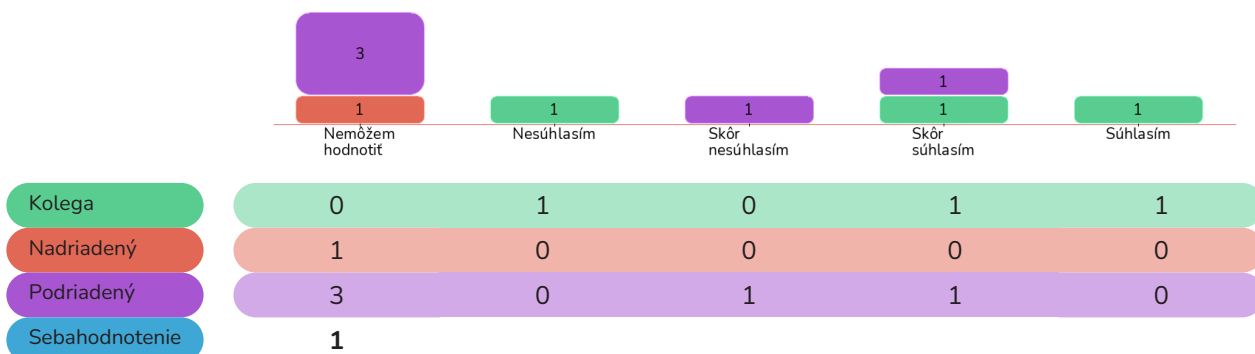


ZISŤUJE POTREBY KLIENTA.

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

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

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

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 1.67

Dôležitosť

2.8 ?

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

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

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

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

Priemerné hodnotenie za všetkých hodnotiteľov: 2.56

Dôležitosť

3.0 ?

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

POROVNANIE S ĎALŠÍMI HODNOTENÝMI - HEATMAP KOMPETENCIÍ

	Celkové hodnotenie	Osobný prístup	Pracovné kompetencie	Interakcia s druhými	Vedenie tímu	Strategické riadenie	Predaj / externý klient
X	2.32	2.16	2.51	2.23	2.29	2.14	2.43
X	2.32	2.27	2.40	2.23	2.22	2.21	2.43
X	2.29	2.14	2.20	2.35	2.35	2.13	2.39
X	2.28	2.42	2.50	2.34	2.41	1.92	2.26
Mia Brown - mia.brown@example.com	2.24	2.49	2.25	1.91	2.19	2.61	2.10

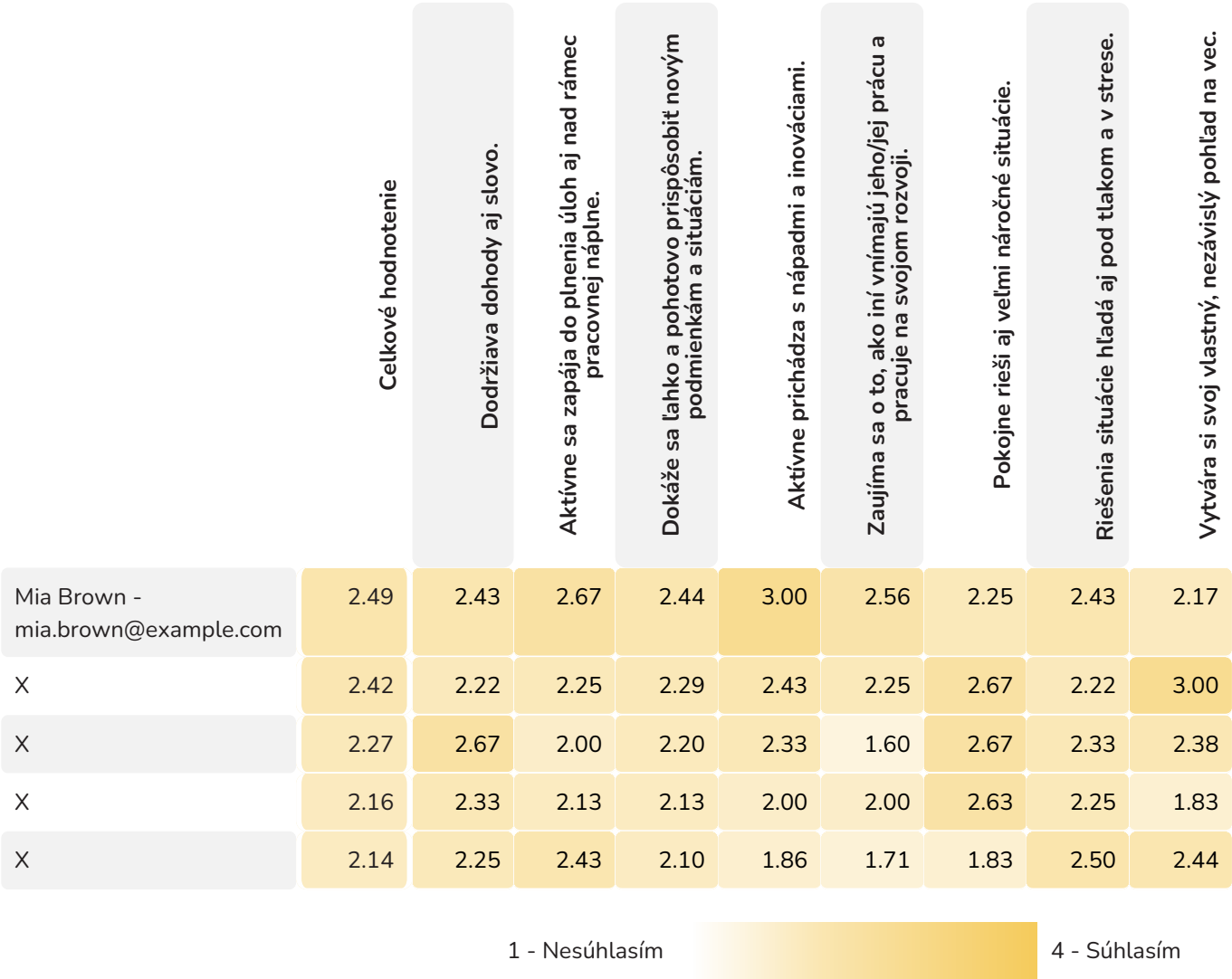
1 - Nesúhlasím



4 - Súhlasím

POROVNANIE S ĎALŠÍMI HODNOTENÝMI - HEATMAP OTÁZOK

OSOBNÝ PRÍSTUP



PRACOVNÉ KOMPETENCIE

	Celkové hodnotenie	Svoje činnosti plánuje, pracuje systematicky.	Svoju prácu koordinuje s ohľadom na prácu ostatných.	Svoje úlohy plní v rámci termínu.	Cielene si získava informácie z rôznych zdrojov.	Hľadá riešenia, nie problémy.	Prijíma zodpovednosť za výsledky svojej práce.	Vidí riziká a rieši ich.	Na situácie sa pozerá koncepčne a s nadhľadom.	Úlohy rieši prakticky a realisticky.	Je odborníkom vo svojom odbore, dokáže si poradiť so všetkými pracovnými úlohami.
X	2.51	2.75	2.57	2.13	2.50	2.88	2.40	2.20	2.86	2.17	2.63
X	2.5	2.25	3.00	2.25	2.17	2.40	2.67	2.43	2.67	2.63	2.57
X	2.4	2.00	3.40	2.14	2.67	2.50	2.40	2.14	1.86	2.40	2.50
Mia Brown - mia.brown@example.com	2.25	2.86	2.67	2.50	2.33	2.00	2.50	1.78	1.89	2.29	1.71
X	2.2	2.60	1.71	2.50	1.57	2.22	2.00	2.57	2.22	2.40	2.20

1 - Nesúhlasím

4 - Súhlasím

INTERAKCIA S DRUHÝMI

Celkové hodnotenie		Ochotne a aktívne zdieľa informácie.	Dokáže si druhých získať presvedčivými argumentami.	Pri vyjednávaní rešpektuje názory iných a snaží sa dosiahnuť vzájomnú dohodu.	Zaujíma sa o potreby svojho klienta (či už interného alebo externého).	Navrhuje (internému alebo externému) klientovi riešenia k jeho maximálnej spokojnosti.	Ochotne spolupracuje a zapojuje druhých.	Prispieva k fungujúcim vzťahom a pozitívnej atmosfére.
X	2.35	2.44	2.33	2.20	2.50	2.17	2.43	2.40
X	2.34	2.17	2.43	2.22	2.44	2.71	2.00	2.38
X	2.23	2.22	2.00	2.00	2.17	2.40	2.57	2.25
X	2.23	2.33	2.33	2.33	1.29	2.50	2.33	2.50
Mia Brown - mia.brown@example.com	1.91	2.13	1.80	1.83	2.29	1.40	2.00	1.89

1 - Nesúhlasím



4 - Súhlasím

VEDENIE TÍMU

Celkové hodnotenie		Zaujíma sa o potreby svojich podriadených a poskytuje im podporu.	Zveruje členom svojho tímu zodpovednosť a dáva im priestor pre samostatnú prácu.	Dokáže členov svojho tímu nadchnúť a získať si ich pre odvedenie vysokého výkonu.	Úlohy druhým zadáva jasne, jednoznačne a zrozumiteľne.	Kladie dôraz na čo najlepší výkon ľudí vo svojom tíme alebo na oddelení.	Konštruktívne upozorňuje na veci, s ktorými buď je, alebo nie je spokojný.	Dokáže rozoznať silné aj slabé stránky podriadených a podporuje ich rozvoj.	Pôsobí v úlohe manažéra ako autorita a svojim správaním je pre ostatných príkladom.
X	2.41	2.00	2.00	2.29	2.17	2.56	3.00	2.88	2.38
X	2.35	2.86	2.30	2.63	1.40	2.56	2.14	2.50	2.38
X	2.29	2.80	2.33	2.25	2.43	2.13	1.80	1.56	3.00
X	2.22	2.00	2.50	2.38	2.20	2.00	2.33	2.13	2.25
Mia Brown - mia.brown@example.com	2.19	2.00	2.44	1.78	2.17	2.43	2.14	2.56	2.00

1 - Nesúhlasím



4 - Súhlasím

STRATEGICKÉ RIADENIE

Celkové hodnotenie		Má jasnú predstavu o tom, čo a ako chce vo svojej oblasti dosiahnuť.	Rozhoduje sa pohotovo a s nadhľadom.	Uvedomuje si riziká svojich rozhodnutí a predchádza im.	Zrozumiteľne vysvetľuje členom svojho tímu, kde smeruje firma a akými konkrétnymi krokmi sa tam dostane.	Uvedomuje si finančný dopad svojho konania a rozhodovania.	Podporuje zmeny, ktoré z dlhodobého hľadiska vedú k zlepšeniu.
Mia Brown - mia.brown@example.com	2.61	3.00	2.14	3.25	2.00	2.29	3.00
X	2.21	2.38	2.14	2.33	2.50	2.57	1.33
X	2.14	1.63	2.63	2.38	1.78	2.33	2.11
X	2.13	1.17	2.11	3.60	2.11	2.43	1.38
X	1.92	1.40	2.22	1.50	2.57	1.63	2.20

1 - Nesúhlasím



4 - Súhlasím

PREDAJ / EXTERNÝ KLIENT

	Celkové hodnotenie	Nadväzuje kontakt s novými zákazníkmi.	Pred klientom vystupuje presvedčivo a dôveryhodne.	Námietky dokáže využiť pre získanie klienta.	Rozvíja vzťahy so zákazníkmi.	Pozorne si všíma to, čo klienta oslovuje a prispôsobuje tomu vedenie obchodného rozhovoru.	Zisťuje potreby klienta.	Ponúka riešenia, ktoré zohľadňujú potreby klienta.	Zdôrazňuje úžitok pre klienta, ktorý vyplýva zo vzájomnej spolupráce či obchodu.	Na základe signálu klienta prechádza od všeobecnej ponuky k diskusii o konkrétnom riešení.	Stretnutie s klientom uzatvára dohodou o ďalších konkrétnych a jasných krokoch.
X	2.43	1.88	2.33	3.00	2.33	2.33	3.60	2.13	2.14	2.43	2.17
X	2.43	2.75	2.70	2.57	2.83	2.14	2.40	2.71	1.88	2.13	2.14
X	2.39	2.29	1.80	1.86	1.83	2.67	2.57	2.13	2.67	2.83	3.25
X	2.26	2.33	2.86	2.13	2.13	2.17	1.86	2.63	2.33	2.20	2.00
Mia Brown - mia.brown@example.com	2.1	2.00	1.60	1.86	2.50	2.71	2.60	1.40	1.67	2.14	2.56

1 - Nesúhlasím

4 - Súhlasím

ODPORÚČANIE HODNOTITEĽOV

V tejto časti výstupnej správy nájdete slovné komentáre a odporúčania od Vašich hodnotiteľov.

Pristupujte k nim ako ku konkrétnym inšpiráciám, ako na sebe ďalej pracovať. Snažte sa však zároveň vnímať ich s nadhľadom, aby pre Vás neboli zraňujúce, a zároveň nezabúdajte, že sa do nich vždy premieta aj osoba hodnotiteľa. Vždy ide o názor jednotlivca, ktorý pre Vás môže byť veľmi užitočný, ale zároveň neznamená automatický záväzok, že by ste ho mali bez výhrad prijať.

Pokiaľ dotazník zahŕňal viac kategórií odporúčaní, sú zaradené od celkových a všeobecných po konkrétne, ktoré sa vzťahujú k čiastkovým kompetenciám či priamo k otázkam. **Vaše vlastné komentáre majú modré podfarbenie.**

ODPORÚČANIE HODNOTITEĽOV VO VZŤAHU K SLEDOVANÝM KOMPETENCIÁM

OSOBNÝ PRÍSTUP



ČO BY MAL HODNOTENÝ ZAČAŤ ROBIŤ?

Začať riešiť stresové situácie na pracovisku.



ČO BY MAL HODNOTENÝ PRESTAŤ ROBIŤ?

Prestať tvrdiť niečo, čo je nereálne.

Kolega

Lepšie kontrolovať stresové situácie počas projektov.



V ČEM BY MAL HODNOTENÝ POKRAČOVAŤ?

Podriadený

Motivovať ostatných.

Zapájať sa do plnenia úloh.

PRACOVNÉ KOMPETENCIE



ČO BY MAL HODNOTENÝ ZAČAŤ ROBIŤ?

Plánovať ešte viac systematicky.

Kolega

Lepšie time management pri projektoch.

Podriadený

Mala by plniť termíny ako ostatní kolegovia.

Pokiaľ vie, že prácu nezvláda skoordinať - mala by si povedať o pomoc ostatným a riešiť tak veci individuálne.



ČO BY MAL HODNOTENÝ PRESTAŤ ROBIŤ?

Uvedomiť si lepšie svoje rozhodnutie predtým ako firma utrpí finančnú stratu z nepodareného projektu

Podriadený

Byť tak nerozhodná.



V ČEM BY MAL HODNOTENÝ POKRAČOVAŤ?

Podriadený

Byť odborníkom vo svojom odbore.

Maximálne sa prispôbiť klientovi s termínmi

V plánovaní svojich pracovných činností.

INTERAKCIA S DRUHÝMI



ČO BY MAL HODNOTENÝ ZAČAŤ ROBIŤ?

Podriadený

Pokiaľ sa projekt nestíha - je potrebné včas informovať aj ostatných.



ČO BY MAL HODNOTENÝ PRESTAŤ ROBIŤ?

Kolega

Mala by upozorňovať na veci, s ktorými nie je spokojná oveľa skôr.

Podriadený

Nedáva priestor svojim podriadeným. Nedôveruje im a preto si berie na seba toľko práce, ktorú často sama nezvláda.



V ČEM BY MAL HODNOTENÝ POKRAČOVAŤ?

Kolega

Vnímať aj ostatných a uvedomovať si, že v pracovnom tíme má panovať pozitívna atmosféra.

Podriadený

Aktívne sa zapájať do projektov nad rámec pracovnej náplne

VEDENIE TÍMU



ČO BY MAL HODNOTENÝ ZAČAŤ ROBIŤ?

Dôverovať podriadeným a rešpektovať viac ich názory.

Podriadený

Konstruktívne upozorňovať na oblasti, s ktorými nie je spokojná.



ČO BY MAL HODNOTENÝ PRESTAŤ ROBIŤ?

Kolega

Prestať sa báť delegovať menej dôležité úlohy na ostatných



V ČEM BY MAL HODNOTENÝ POKRAČOVAŤ?

Veriť členom tímu.

Kolega

Snažiť sa byť výkonný, ale brať ohľady na ostatných

Podriadený

Byť autoritou aj napriek neoblúbenosti u niektorých kolegov

STRATEGICKÉ RIADENIE

**ČO BY MAL HODNOTENÝ ZAČAŤ ROBIŤ?**

Podriadený

Ešte viac dať najavo, čo chce v danej oblasti dosiahnuť. Nebáť sa presadiť

**ČO BY MAL HODNOTENÝ PRESTAŤ ROBIŤ?**

Podriadený

Nebáť sa riešiť problémy.

**V ČEM BY MAL HODNOTENÝ POKRAČOVAŤ?**

Rozhodovať sa pohotovo.

Podriadený

Jasne dosahovať svoje ciele

Mať jasno v tom, do čoho sa s tímom púšťa.

PREDAJ / EXTERNÝ KLIENT**ČO BY MAL HODNOTENÝ ZAČAŤ ROBIŤ?**

Kolega

Ešte lepšie sa vedieť vysporiadať s námietkami klienta.

Viac nadväzovať kontakty s novými zákazníkmi

Podriadený

Nadväzovať viac kontakty s novými zákazníkmi.

Povedať ostatným členom - ako správne nadväzovať kontakty a byť presvedčivá vo svojich argumentoch



ČO BY MAL HODNOTENÝ PRESTAŤ ROBIŤ?

Kolega

Lepšie zvládať námietky klienta.

Podriadený

Zameriavať sa iba na existujúcich klientov.



V ČEM BY MAL HODNOTENÝ POKRAČOVAŤ?

Kolega

Pre klienta navrhuje vždy kvalitné riešenie.

Udržiavať pozitívne vzťahy so zákazníkmi.