



Success Factor Index Prípadová štúdia

Nábor obchodných zástupcov
(OZ) v bankovom sektore

Ako to funguje?

- ✓ Efektívny výber nových zamestnancov s pomocou online nástrojov
- ✓ Nastavenie SFI na súčasných zamestnancoch
- ✓ Implementácia do 4 týždňov
- ✓ **Zvýšenie výkonu až o 100 %**
- ✓ **Zníženie fluktuácie až o 40 %**

SFI = Success Factor Index, t. j. štatisticko-analytická metóda, ktorá umožňuje na základe Psychodiagnostiky predpovedať výsledky budúceho zamestnanca už počas náboru.



TCC online



Výsledky online
diagnostiky

Hodnotenie
zamestnancov
KPI



Success Factor Index

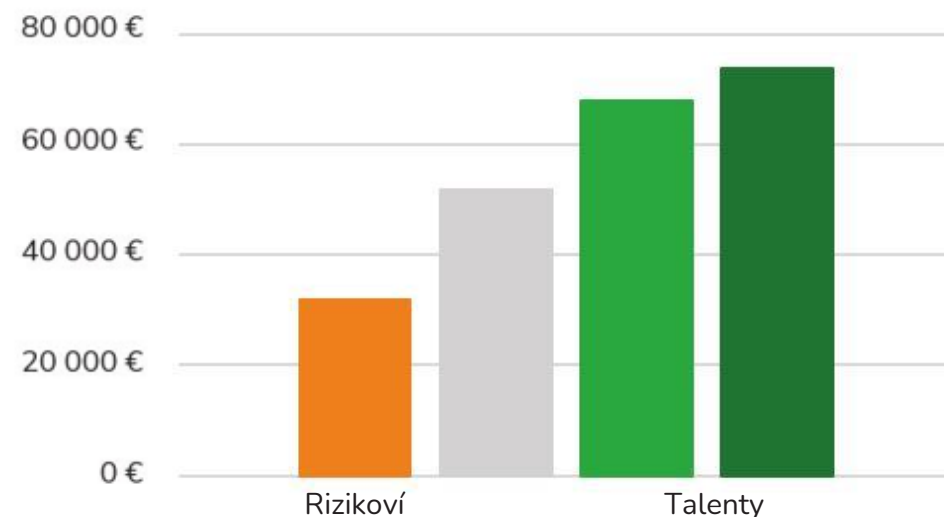


Vysoký výkon + nízka fluktuácia

Výsledok:

- ✓ **Vyšší priemerný obrat** pri prijatých OZ
- ✓ **Úspora nákladov** počas náborového aj adaptačného procesu
 - Pri identifikácii nevhodných uchádzačov už na začiatku náboru odpadajú náklady na osobné pohovory a Assessment centrá.
 - Redukujú sa náklady na školenia a adaptáciu kandidátov, ktorí by aj tak časom neobstáli.
- ✓ **Výrazné zníženie fluktuácie**
 - Po zavedení modelu sa o **40 %** zvýšila pravdepodobnosť, že obchodníci vo firme obstoja aspoň 1 rok.
- ✓ **Úspora času manažérov**
 - Manažéri investujú svoj čas a energiu iba do obchodníkov s potenciálom pre vysoký výkon.
 - Vďaka Psychodiagnostike vedia manažéri vopred, aké sú slabé stránky uchádzača a ako ho po náboře rozvíjať.

Priemerná mesačná produkcia na jedného OZ



Dáta sú za 650 obchodníkov v oblasti finančných produktov.

Talenty dosahujú viac než dvojnásobný obrat oproti **rizikovým**.

Červení uchádzači sú už z náborového procesu vyradovaní, pretože sa ukázalo, že ich predajné výsledky sú omnoho horšie než v ostatných skupinách (menej než polovičné oproti **rizikovým**).