



## VÝSTUPNÍ ZPRÁVA

360° zpětná vazba - ukázka

**Mia Brown**

mia.brown@example.com

16. ledna 2023



## ÚVOD

Tato zpráva je výstupem 360° zpětné vazby, která byla realizována společností TCC online.

## HODNOCENÉ KOMPETENCE

- **Obecná**
  - Osobní přístup
  - Pracovní kompetence
  - Interakce s druhými
  
- **Manažerská**
  - Vedení týmu
  - Strategické řízení
  
- **Obchodní**
  - Prodej/externí klient


## ŠKÁLA HODNOCENÍ

V rámci zpětné vazby byla použita tato škála:

Nemohu hodnotit	0
Nesouhlasím	1
Spíše nesouhlasím	2
Spíše souhlasím	3
Souhlasím	4

## ŠKÁLA DŮLEŽITOSTI

Hodnotitelé se současně mohli vyjádřit, jak hodnocené položky vnímají jako důležité na škále: 

Hodnocený/á se také mohl/a vyjádřit, jak hodnocené položky vnímá jako důležité na škále: 

Hodnoty na škále důležitosti jsou 1 - je to pro mne zcela klíčové a zásadní, 2 - Je to pro mne velmi důležité, 3 - Je to pro mne spíše důležité, 4 - Spíše to pro mne není důležité, 5 - není to pro mne důležité.

V případě, kdy pro výpočet důležitosti nejsou k dispozici žádná data, je místo čísla zobrazen znak: 

Tyto hodnoty se ve zprávě dále vypisují jako „důležitost“.

## HODNOTITELÉ

HODNOTITELÉ	HODNOTILO
Kolega	4
Nadřízený	1
Podřízený	5
Sebehodnocení	1

Napříč výstupní zprávou jsou porovnávány výsledky za **Sebehodnocení** a průměrného výsledku za ostatní hodnotitele. Tento průměr je pak označený jako **Ostatní**.

## INSPIRACE PRO VÁŠ ROZVOJ PO SKUPINÁCH HODNOTITELŮ

Níže naleznete vybrané nejlépe a zároveň nejnižší hodnocené položky napříč kompetencemi. Zatímco na nejlépe hodnocených položkách, Vašich silných stránkách, můžete stavět a hledat prostor pro jejich uplatnění v budoucnu, mezi nejnižší hodnocenými položkami můžete hledat priority pro Váš další rozvoj v nejbližším období.

Hodnota uvedená u každé položky je průměr hodnocení napříč danou skupinou hodnotitelů.

### SILNÉ STRÁNKY

KOLEGA		důležitost
Vytváří si svůj vlastní nezávislý pohled na věc.	4	4.0
Rozhoduje se pohotově a s nadhledem.	3.33	3.3
Setkání s klientem uzavírá domluvou na konkrétních a jasných dalších krocích.	3.25	2.7

### NADŘÍZENÝ

		důležitost
Na základě signálu klienta přechází od obecné nabídky k diskusi o konkrétním řešení.	4	4.0
Ochotně a aktivně sdílí informace.	4	3.0
Všimá si pozorně toho, "na co klient slyší" a přizpůsobuje tomu vedení obchodního rozhovoru.	4	2.0
Své činnosti plánuje, pracuje systematicky.	4	2.0
Vysvětluje srozumitelně členům svého týmu, kam a jakými konkrétními kroky firma směřuje.	4	2.0

### PODŘÍZENÝ

		důležitost
Přichází aktivně s nápady a inovacemi.	4	4.0
Uvědomuje si rizika svých rozhodnutí a předchází jim.	4	3.0
Má jasno v tom, čeho a jak chce ve své oblasti dosáhnout.	3.33	3.7
Své činnosti plánuje, pracuje systematicky.	3.33	2.3

## OBLASTI PRO ROZVOJ

## KOLEGA

		důležitost
Námítky dokáže využít pro získání klienta.	1	3.0
Navrhuje (internímu nebo externímu) klientovi řešení k jeho maximální spokojenosti.	1	2.5
Ochotně spolupracuje a zapojuje druhé.	1	1.0
Při vyjednávání respektuje názory druhých a snaží se dosáhnout vzájemné shody.	1	4.0

## NADŘÍZENÝ

		důležitost
Hledá řešení, nikoli problémy.	1	3.0
Své úkoly plní v termínu.	1	2.0
Navazuje kontakt s novými zákazníky.	1	2.0
Před klientem vystupuje přesvědčivě a důvěryhodně.	1	4.0
Vytváří si svůj vlastní nezávislý pohled na věc.	1	3.0
Úkoly řeší prakticky a realisticky.	1	2.0
Dokáže členy svého týmu nadchnout a získat je pro vysoký výkon.	1	3.0
Při vyjednávání respektuje názory druhých a snaží se dosáhnout vzájemné shody.	1	3.0
Vidí rizika a řeší je.	1	2.0
Působí v roli manažera jako autorita a jde svým chováním ostatním příkladem.	1	3.0
Přispívá k fungujícím vztahům a pozitivní atmosféře.	1	4.0

## PODŘÍZENÝ

		důležitost
Dokáže druhé získat přesvědčivými argumenty.	1	2.5
Rozhoduje se pohotově a s nadhledem.	1	3.7
Vysvětluje srozumitelně členům svého týmu, kam a jakými konkrétními kroky firma směřuje.	1.25	3.5

Zde vidíte, které položky vnímají Vaši hodnotitelé jako nejdůležitější

Váš další rozvoj nemusíte zaměřit pouze na níže hodnocené položky, ale i na ty, které jsou důležité pro ostatní, přestože patří mezi obecně lépe hodnocené.

## NEJDŮLEŽITĚJŠÍ KOMPETENCE DLE HODNOTITELŮ

### KOLEGA

		důležitost
Ochotně spolupracuje a zapojuje druhé.	1	1.0
Uvědomuje si rizika svých rozhodnutí a předchází jim.	3	1.5
Přispívá k fungujícím vztahům a pozitivní atmosféře.	2.25	1.7

### NADŘÍZENÝ

		důležitost
Zdůrazňuje užitek pro klienta, který plyne ze vzájemné spolupráce či obchodu.	2	1.0
Své úkoly plní v termínu.	1	2.0
Námitky dokáže využít pro získání klienta.	2	2.0





### PODŘÍZENÝ

		důležitost
Klade důraz na co nejlepší výkon lidí ve svém týmu nebo oddělení.	2	1.7
Na situace se dívá koncepčně a s nadhledem.	1.6	1.8
Námitky dokáže využít pro získání klienta.	2	1.8

## SROVNÁNÍ SEBEHODNOCENÍ VŮČI OSTATNÍM HODNOTITELŮM DLE ROZDÍLU V HODNOCENÍ V JEDNOTLIVÝCH KOMPETENCÍCH

	SEBEHODNOCENÍ	HODNOCENÍ DRUHÝMI	rozdíl
1. Prodej/externí klient	3 <b>2.2</b>	2.1 <b>2.9</b>	0.9
2. Interakce s druhými	2.5 <b>4.2</b>	1.91 <b>2.8</b>	0.59
3. Strategické řízení	3 <b>2.0</b>	2.61 <b>3.4</b>	0.39
4. Vedení týmu	1.86 <b>2.6</b>	2.19 <b>3.0</b>	-0.33
5. Osobní přístup	2 <b>2.7</b>	2.49 <b>3.1</b>	-0.49
6. Pracovní kompetence	1.75 <b>2.9</b>	2.25 <b>3.0</b>	-0.5
průměrné hodnocení napříč kompetencemi	<b>2.35</b>	<b>2.26</b>	

Hodnoty v tabulce odpovídají průměru za jednotlivé hodnotitele a otázky. V tabulce jsou graficky odlišeny oblasti, ve kterých jste hodnotil/a sám/sama sebe výše než druzí. V případě, kdy je hodnota rozdílu vlnově podkreslena, je rozdíl mezi Vaším sebehodnocením a hodnocením druhými výraznější. Sytost podkreslení odpovídá významnosti rozdílu vzhledem k použité škále hodnocení:

-  rozdíl hodnocení je pod 25% hodnotící škály
-  rozdíl hodnocení je mezi 25-50% hodnotící škály
-  rozdíl hodnocení je mezi 50-75% hodnotící škály
-  rozdíl hodnocení je nad 75% hodnotící škály

Kromě výsledku hodnocení je v tabulce zobrazena v barevném kolečku i důležitost, jakou dané položce přiřkládá hodnocený a hodnotitelé.

## SROVNÁNÍ DÍLČÍCH SKUPIN HODNOTITELŮ DLE ROZDÍLŮ V HODNOCENÍ

	Sebehodnocení	Kolega	Nadřízený	Podřízený	rozpětí
1 Vedení týmu	1.86	↑2.31	↓1.5	2.26	0.81
2 Interakce s druhými	2.5	↓1.75	↑2.25	1.85	0.5
3 Strategické řízení	3	2.67	↑3	↓2.51	0.49
4 Pracovní kompetence	1.75	2.29	↓1.88	↑2.32	0.44
5 Prodej/externí klient	3	↓2.08	↑2.5	2.09	0.42
6 Osobní přístup	2	↑2.71	↑2.71	↓2.43	0.28
průměrné hodnocení napříč kompetencemi	2.35	2.3	↑2.31	↓2.24	

Symbolem šipky směřující dolů jsou zvýrazněna hodnocení, která mají oproti průměru horší výsledek. Symbolem šipky směřující nahoru jsou zvýrazněna hodnocení s lepším, než průměrným výsledkem.

- rozdíl hodnocení je pod 25% hodnotící škály
- rozdíl hodnocení je mezi 25-50% hodnotící škály
- rozdíl hodnocení je mezi 50-75% hodnotící škály
- rozdíl hodnocení je nad 75% hodnotící škály



## PŘEHLED ZA JEDNOTLIVÉ OTÁZKY DLE HODNOCENÍ ZA JEDNOTLIVÉ SKUPINY HODNOTITELŮ

### KOLEGA

Zde naleznete přehled za všechny jednotlivé hodnocené položky seřazené od nejlépe hodnocené celkově všemi hodnotiteli. V grafech jsou v tomto pořadí vykreslena data pro následující skupiny hodnotitelů:

	Kolega Sebehodnocení	Počet hodnocení	důležitost
Vytváří si svůj vlastní nezávislý pohled na věc.	 4 1	4 1	4.0 1.0
Rozhoduje se pohotově a s nadhledem.	 3.33 4	4 1	3.3 2.0
Setkání s klientem uzavírá domluvou na konkrétních a jasných dalších krocích.	 3.25 0	4 0	2.7 ?
Své úkoly plní v termínu.	 3 0	3 0	4.7 ?
Podporuje změny dlouhodobě vedoucí ke zlepšením.	 3 0	4 0	4.3 ?
Zadává druhým úkoly srozumitelně, jednoznačně a pochopitelně.	 3 0	3 0	2.5 ?
Klade důraz na co nejlepší výkon lidí ve svém týmu nebo oddělení.	 3 3	4 1	4.3 3.0
I pod tlakem a ve stresu hledá řešení situace.	 3 4	4 1	3.3 4.0
Rozvíjí vztahy se zákazníky.	 3 3	4 1	4.0 1.0
Přijímá zodpovědnost za výsledky své práce.	 3 1	4 1	2.5 4.0
Uvědomuje si rizika svých rozhodnutí a předchází jim.	 3 4	4 1	1.5 2.0
Dokáže rozpoznat silné a slabé stránky podřízených a podporuje jejich rozvoj.	 2.75 3	4 1	2.5 3.0
Úkoly řeší prakticky a realisticky.	 2.75 1	4 1	3.5 2.0
Zajímá se, jak druzí vnímají jeho/její práci a pracuje na svém rozvoji.	 2.75 2	4 1	3.0 3.0
Řeší s klidem i velmi náročné situace.	 2.67 0	4 0	3.7 ?
Zjišťuje potřeby klienta.	 2.67 0	3 0	2.7 ?
Svou práci koordinuje s ohledem na práci ostatních.	 2.67 0	4 0	2.7 ?
Má jasno v tom, čeho a jak chce ve své oblasti dosáhnout.	 2.67 1	3 1	3.7 2.0

Konstruktivně upozorňuje na věci, se kterými je či není spokojen.	2.5 1	4 1	3.0 1.0
Plní dohody a drží své slovo.	2.5 1	4 1	2.2 4.0
Přichází aktivně s nápady a inovacemi.	2.5 2	4 1	2.5 2.0
Vysvětluje srozumitelně členům svého týmu, kam a jakými konkrétními kroky firma směřuje.	2.5	3 0	3.5 ?
Na situace se dívá koncepčně a s nadhledem.	2.33 4	4 1	4.0 1.0
Ochotně a aktivně sdílí informace.	2.33 4	3 1	3.0 3.0
Dokáže druhé získat přesvědčivými argumenty.	2.33 2	4 1	2.0 4.0
Zajímá se o potřeby svého klienta (interního nebo externího).	2.33 3	4 1	3.0 5.0
Navazuje kontakt s novými zákazníky.	2.33	4 0	2.3 ?
Dokáže se snadno a pohotově přizpůsobit novým podmínkám a situacím.	2.25	4 0	3.0 ?
Všímá si pozorně toho, "na co klient slyší" a přizpůsobuje tomu vedení obchodního rozhovoru.	2.25 4	4 1	2.2 3.0
Cíleně si získává informace z různých zdrojů.	2.25 1	4 1	4.0 5.0
Svěřuje členům svého týmu zodpovědnost za úkoly a dává jim prostor pro samostatnou práci.	2.25 1	4 1	3.5 4.0
Přispívá k fungujícím vztahům a pozitivní atmosféře.	2.25 1	4 1	1.7 4.0
Své činnosti plánuje, pracuje systematicky.	2 1	3 1	3.0 4.0
Působí v roli manažera jako autorita a jde svým chováním ostatním příkladem.	2 2	4 1	3.3 2.0
Na základě signálu klienta přechází od obecné nabídky k diskusi o konkrétním řešení.	2 2	2 1	5.0 3.0
Aktivně se zapojuje do plnění úkolů i nad rámec pracovní náplně.	2 2	4 1	3.7 2.0
Vidí rizika a řeší je.	1.75 1	4 1	2.5 1.0
Zajímá se o potřeby svých podřízených a poskytuje jim podporu.	1.75 2	4 1	3.2 2.0
Je odborník ve svém oboru, dokáže si poradit se všemi pracovními úkoly.	1.67 3	4 1	3.0 4.0

Uvědomuje si finanční dopad svého jednání a rozhodování.	1.5 2	3 0	3.5 ?
Hledá řešení, nikoli problémy.	1.5 2	2 1	3.0 2.0
Před klientem vystupuje přesvědčivě a důvěryhodně.	1.5 4	3 1	4.0 2.0
Zdůrazňuje užitek pro klienta, který plyne ze vzájemné spolupráce či obchodu.	1.5	4 0	2.5 ?
Nabízí řešení, které zohledňuje potřeby klienta.	1.25 3	4 1	2.7 2.0
Dokáže členy svého týmu nadchnout a získat je pro vysoký výkon.	1.25 1	4 1	3.7 3.0
Při vyjednávání respektuje názory druhých a snaží se dosáhnout vzájemné shody.	1	4 0	4.0 ?
Ochotně spolupracuje a zapojuje druhé.	1 3	4 1	1.0 5.0
Navrhuje (internímu nebo externímu) klientovi řešení k jeho maximální spokojenosti.	1 2	2 1	2.5 4.0
Námítky dokáže využít pro získání klienta.	1 2	4 1	3.0 2.0

## NADŘÍZENÝ

Zde naleznete přehled za všechny jednotlivé hodnocené položky seřazené od nejlépe hodnocené celkově všemi hodnotiteli. V grafech jsou v tomto pořadí vykreslena data pro následující skupiny hodnotitelů:

	Nadřízený	Sebehodnocení	Počet hodnocení	důležitost
Na základě signálu klienta přechází od obecné nabídky k diskusi o konkrétním řešení.	4	2	1 1	4.0 3.0
Ochotně a aktivně sdílí informace.	4	4	1 1	3.0 3.0
Všímá si pozorně toho, "na co klient slyší" a přizpůsobuje tomu vedení obchodního rozhovoru.	4	4	1 1	2.0 3.0
Své činnosti plánuje, pracuje systematicky.	4	1	1 1	2.0 4.0
Vysvětluje srozumitelně členům svého týmu, kam a jakými konkrétními kroky firma směřuje.	4		1 0	2.0 ?
I pod tlakem a ve stresu hledá řešení situace.	3	4	1 1	5.0 4.0
Má jasno v tom, čeho a jak chce ve své oblasti dosáhnout.	3	1	1 1	2.0 2.0
Setkání s klientem uzavírá domluvou na konkrétních a jasných dalších krocích.	3		1 0	3.0 ?
Svou práci koordinuje s ohledem na práci ostatních.	3		1 0	2.0 ?
Zajímá se o potřeby svého klienta (interního nebo externího).	3	3	1 1	5.0 5.0
Uvědomuje si finanční dopad svého jednání a rozhodování.	3		1 0	4.0 ?
Podporuje změny dlouhodobě vedoucí ke zlepšením.	3		1 0	2.0 ?
Aktivně se zapojuje do plnění úkolů i nad rámec pracovní náplně.	3	2	1 1	4.0 2.0
Dokáže se snadno a pohotově přizpůsobit novým podmínkám a situacím.	3		1 0	2.0 ?
Přichází aktivně s nápady a inovacemi.	3	2	1 1	4.0 2.0
Zajímá se, jak druzí vnímají jeho/její práci a pracuje na svém rozvoji.	3	2	1 1	3.0 3.0
Plní dohody a drží své slovo.	3	1	1 1	4.0 4.0
Rozvíjí vztahy se zákazníky.	3	3	1 1	5.0 1.0

Uvědomuje si rizika svých rozhodnutí a předchází jim.		1 1	
Svěřuje členům svého týmu zodpovědnost za úkoly a dává jim prostor pro samostatnou práci.		1 1	
Klade důraz na co nejlepší výkon lidí ve svém týmu nebo oddělení.		1 1	
Rozhoduje se pohotově a s nadhledem.		1 1	
Na situace se dívá koncepčně a s nadhledem.		1 1	
Námítky dokáže využít pro získání klienta.		1 1	
Cíleně si získává informace z různých zdrojů.		1 1	
Zdůrazňuje užitek pro klienta, který plyne ze vzájemné spolupráce či obchodu.		1 0	
Přispívá k fungujícím vztahům a pozitivní atmosféře.		1 1	
Působí v roli manažera jako autorita a jde svým chováním ostatním příkladem.		1 1	
Vidí rizika a řeší je.		1 1	
Při vyjednávání respektuje názory druhých a snaží se dosáhnout vzájemné shody.		1 0	
Dokáže členy svého týmu nadchnout a získat je pro vysoký výkon.		1 1	
Úkoly řeší prakticky a realisticky.		1 1	
Vytváří si svůj vlastní nezávislý pohled na věc.		1 1	
Před klientem vystupuje přesvědčivě a důvěryhodně.		1 1	
Navazuje kontakt s novými zákazníky.		1 0	
Své úkoly plní v termínu.		1 0	
Hledá řešení, nikoli problémy.		1 1	

## PODŘÍZENÝ

Zde naleznete přehled za všechny jednotlivé hodnocené položky seřazené od nejlépe hodnocené celkově všemi hodnotiteli. V grafech jsou v tomto pořadí vykreslena data pro následující skupiny hodnotitelů:

	Podřízený Sebehodnocení	Počet hodnocení	důležitost hodnocení
Přichází aktivně s nápady a inovacemi.		5 1	4.0 2.0
Uvědomuje si rizika svých rozhodnutí a předchází jim.		2 1	3.0 2.0
Má jasno v tom, čeho a jak chce ve své oblasti dosáhnout.		4 1	3.7 2.0
Své činnosti plánuje, pracuje systematicky.		4 1	2.3 4.0
Všímá si pozorně toho, "na co klient slyší" a přizpůsobuje tomu vedení obchodního rozhovoru.		2 1	3.0 3.0
Aktivně se zapojuje do plnění úkolů i nad rámec pracovní náplně.		5 1	2.4 2.0
Podporuje změny dlouhodobě vedoucí ke zlepšením.		5 0	4.0 ?
Svěřuje členům svého týmu zodpovědnost za úkoly a dává jim prostor pro samostatnou práci.		5 1	3.2 4.0
Hledá řešení, nikoli problémy.		5 1	4.3 2.0
Při vyjednávání respektuje názory druhých a snaží se dosáhnout vzájemné shody.		5 0	2.7 ?
Svou práci koordinuje s ohledem na práci ostatních.		5 0	3.8 ?
Působí v roli manažera jako autorita a jde svým chováním ostatním příkladem.		5 1	3.5 2.0
Uvědomuje si finanční dopad svého jednání a rozhodování.		4 0	3.7 ?
Cíleně si získává informace z různých zdrojů.		5 1	2.0 5.0
Zjišťuje potřeby klienta.		5 0	3.5 ?
Zajímá se o potřeby svých podřízených a poskytuje jim podporu.		5 1	3.0 2.0
Své úkoly plní v termínu.		4 0	2.5 ?
Dokáže se snadno a pohotově přizpůsobit novým podmínkám a situacím.		5 0	2.2 ?

Dokáže členy svého týmu nadchnout a získat je pro vysoký výkon.	2.5 1	4 1	3.2 3.0
Dokáže rozpoznat silné a slabé stránky podřízených a podporuje jejich rozvoj.	2.4 3	5 1	2.4 3.0
Ochotně spolupracuje a zapojuje druhé.	2.33 3	5 1	3.7 5.0
Zajímá se, jak druzí vnímají jeho/její práci a pracuje na svém rozvoji.	2.25 2	5 1	4.0 3.0
Přijímá zodpovědnost za výsledky své práce.	2.25 1	5 1	3.2 4.0
Rozvíjí vztahy se zákazníky.	2.2 3	5 1	3.0 1.0
Klade důraz na co nejlepší výkon lidí ve svém týmu nebo oddělení.	2 3	5 1	1.7 3.0
Zajímá se o potřeby svého klienta (interního nebo externího).	2 3	4 1	2.0 5.0
Úkoly řeší prakticky a realisticky.	2 1	4 1	2.5 2.0
Vidí rizika a řeší je.	2 1	5 1	3.0 1.0
Navazuje kontakt s novými zákazníky.	2	5 0	3.5 ?
Před klientem vystupuje přesvědčivě a důvěryhodně.	2 4	4 1	3.5 2.0
Námítky dokáže využít pro získání klienta.	2 2	5 1	1.8 2.0
Vytváří si svůj vlastní nezávislý pohled na věc.	2 1	4 1	3.2 1.0
Nabízí řešení, které zohledňuje potřeby klienta.	2 3	2 1	3.0 2.0
Řeší s klidem i velmi náročné situace.	2	5 0	3.0 ?
Plní dohody a drží své slovo.	2 1	3 1	3.0 4.0
Na základě signálu klienta přechází od obecné nabídky k diskusi o konkrétním řešení.	1.8 2	5 1	2.6 3.0
Je odborník ve svém oboru, dokáže si poradit se všemi pracovními úkoly.	1.75 3	5 1	2.7 4.0
Zadáva druhým úkoly srozumitelně, jednoznačně a pochopitelně.	1.75	4 0	2.5 ?
Přispívá k fungujícím vztahům a pozitivní atmosféře.	1.75 1	5 1	2.2 4.0

Setkání s klientem uzavírá domluvou na konkrétních a jasných dalších krocích.	1.75 	4 0	3.2 ?
I pod tlakem a ve stresu hledá řešení situace.	1.67 4 	4 1	3.3 4.0
Zdůrazňuje užitek pro klienta, který plyne ze vzájemné spolupráce či obchodu.	1.67 	5 0	3.7 ?
Navrhuje (internímu nebo externímu) klientovi řešení k jeho maximální spokojenosti.	1.67 2 	5 1	3.7 4.0
Konstruktivně upozorňuje na věci, se kterými je či není spokojen.	1.67 1 	5 1	3.3 1.0
Na situace se dívá koncepčně a s nadhledem.	1.6 4 	5 1	1.8 1.0
Ochotně a aktivně sdílí informace.	1.5 4 	5 1	2.7 3.0
Vysvětluje srozumitelně členům svého týmu, kam a jakými konkrétními kroky firma směřuje.	1.25 	4 0	3.5 ?
Rozhoduje se pohotově a s nadhledem.	1 4 	5 1	3.7 2.0
Dokáže druhé získat přesvědčivými argumenty.	1 2 	5 1	2.5 4.0



## HODNOCENÍ DÍLČÍCH PROJEVŮ V RÁMCI SLEDOVANÝCH KOMPETENCÍ

V závěrečné části výstupní zprávy naleznete informace o tom, jak jednotliví hodnotitelé hodnotili jednotlivé otázky.

Zde se zaměřte mimo jiné na konkrétní oblasti k rozvoji v rámci kompetencí (i v celkově vysoko hodnocené kompetenci se může objevit hůře vnímaná dílčí otázka a naopak).

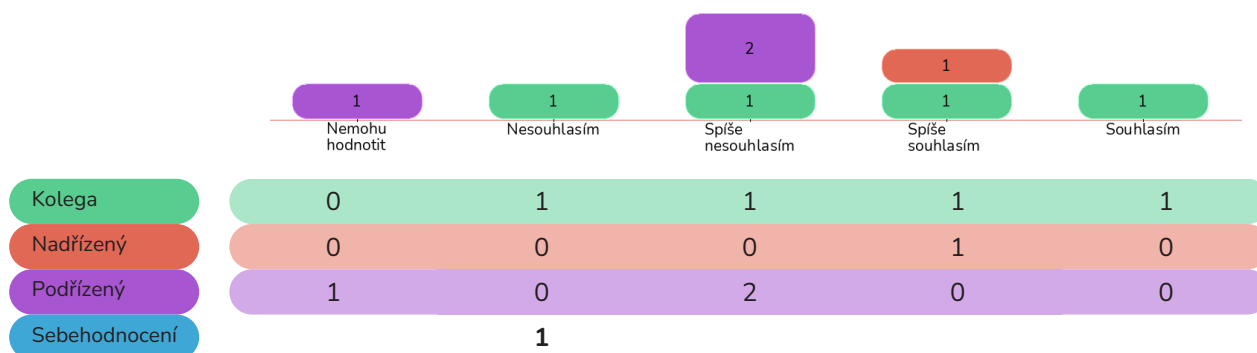
Další zajímavou informací pro Vás může být shoda či naopak rozptyl odpovědí jednotlivých hodnotitelů na dané škále. Můžete např. vidět, zda průměrná hodnota „3“ znamená, že Vás všichni hodnotili stejně, tedy „3“, anebo zda např. část lidí volila hodnotu „2“ a část naopak „4“. Tyto detaily Vám pak mohou pomoci lépe zvolit priority a témata pro Váš další rozvoj i si stanovit konkrétní cíle.

### PLNÍ DOHODY A DRŽÍ SVÉ SLOVO.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.43

důležitost

2.7 4.0

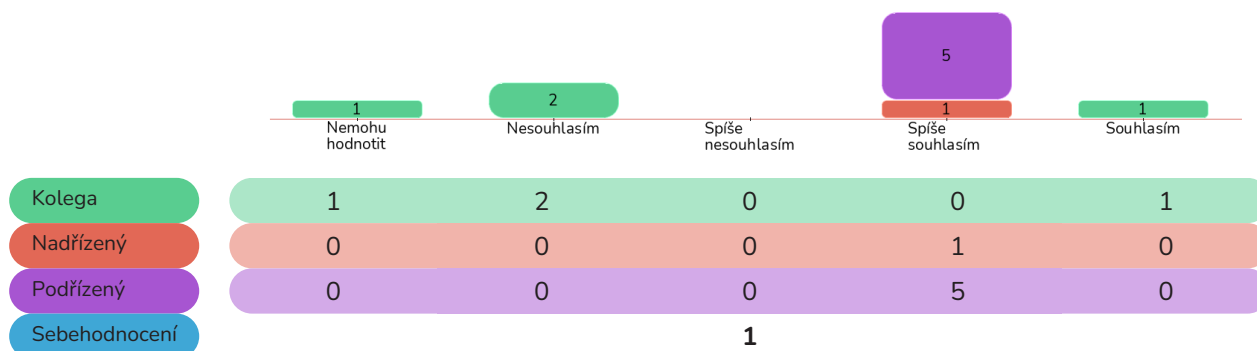


### AKTIVNĚ SE ZAPOJUJE DO PLNĚNÍ ÚKOLŮ I NAD RÁMEC PRACOVNÍ NÁPLNĚ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.67

důležitost

3.0 2.0

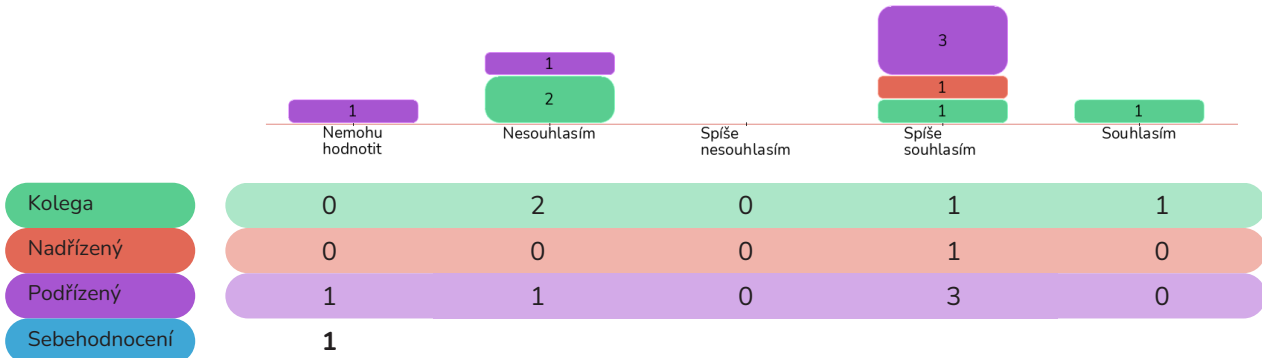


## DOKÁŽE SE SNADNO A POHOTOVĚ PŘIZPŮBIT NOVÝM PODMÍNKÁM A SITUACÍM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.44

důležitost

2.6 ?

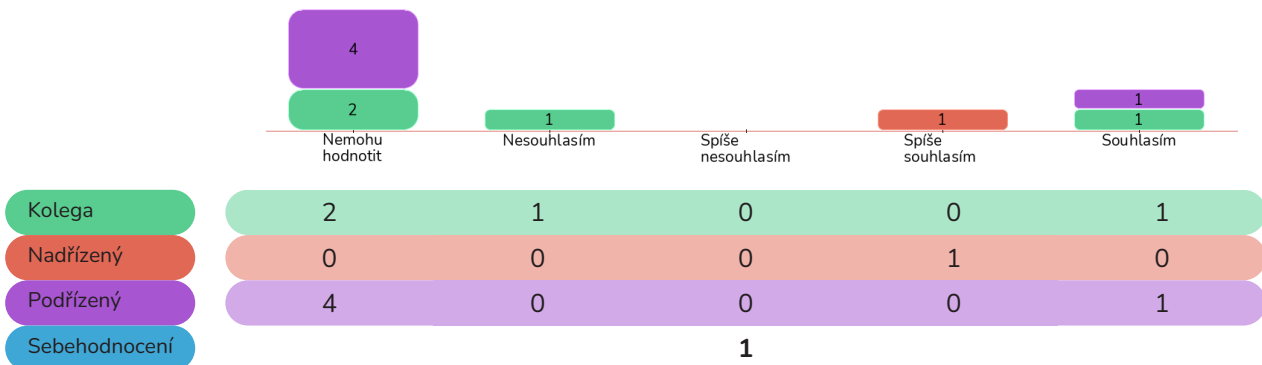


## PŘICHÁZÍ AKTIVNĚ S NÁPADY A INOVACEMI.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3

důležitost

3.2 2.0

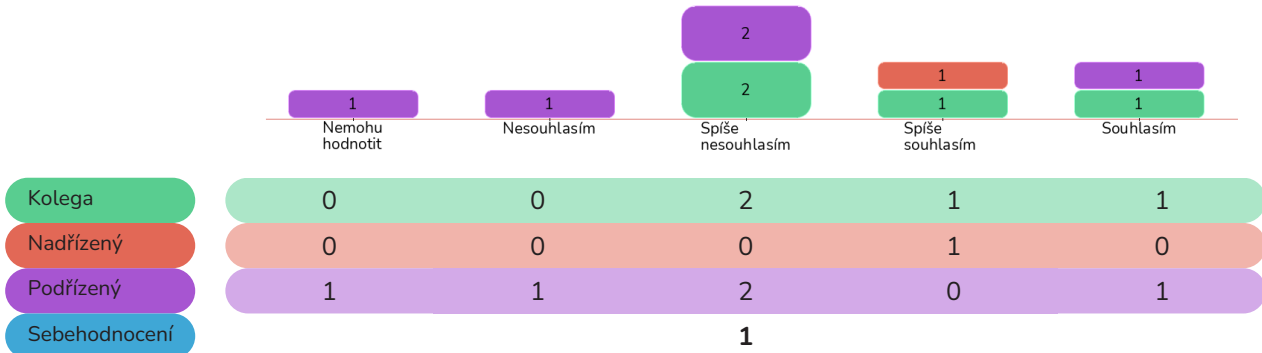


### ZAJÍMÁ SE, JAK DRUZÍ VNÍMAJÍ JEHO/JEJÍ PRÁCI A PRACUJE NA SVÉM ROZVOJI.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.56

důležitost

3.4 3.0

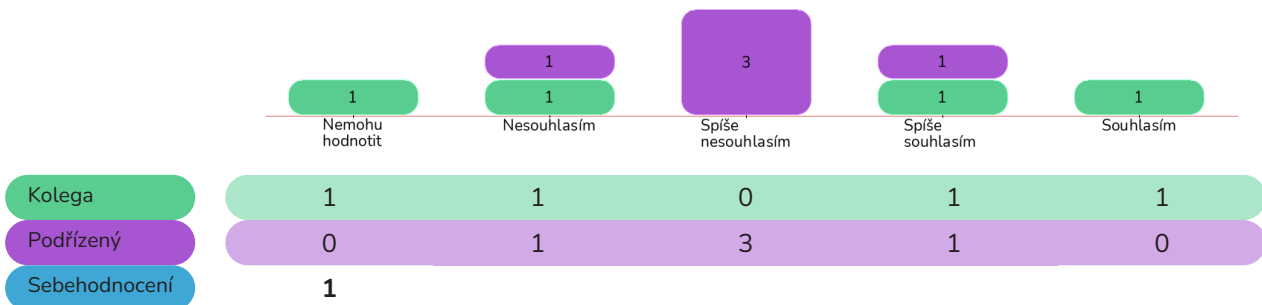


### ŘEŠÍ S KLIDEM I VELMI NÁROČNÉ SITUACE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.25

důležitost

3.2 ?

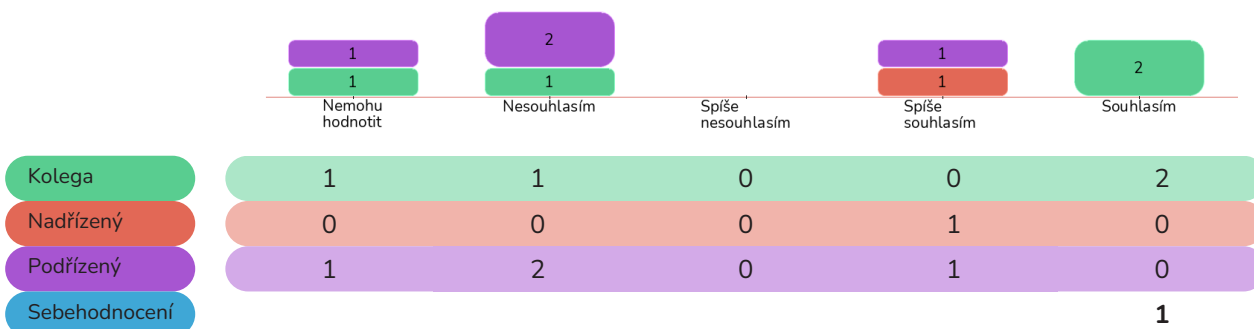


### I POD TLAKEM A VE STRESU HLEDÁ ŘEŠENÍ SITUACE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.43

důležitost

3.6 4.0

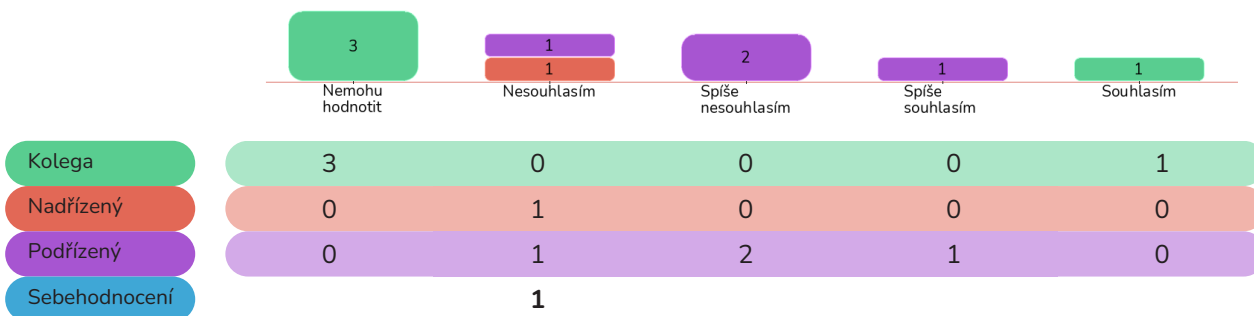


### VYTVÁŘÍ SI SVŮJ VLASTNÍ NEZÁVISLÝ POHLED NA VĚC.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.17

důležitost

3.3 1.0

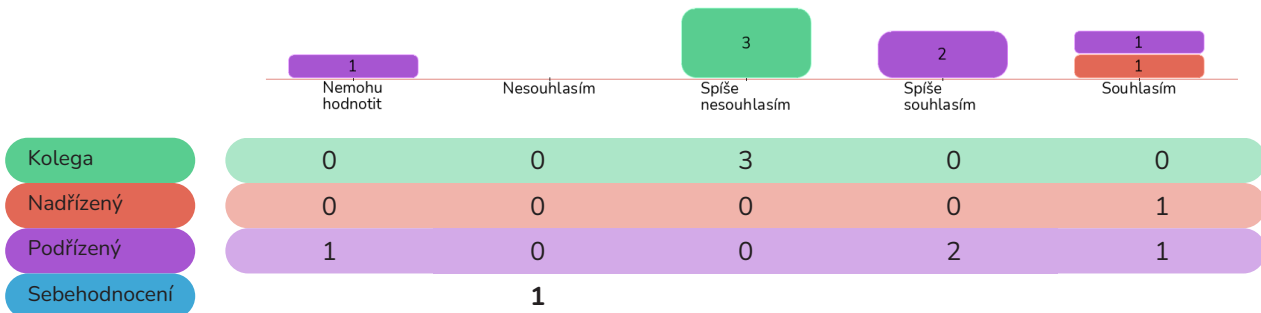


## SVÉ ČINNOSTI PLÁNUJE, PRACUJE SYSTEMATICKY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.86

důležitost

2.6 4.0

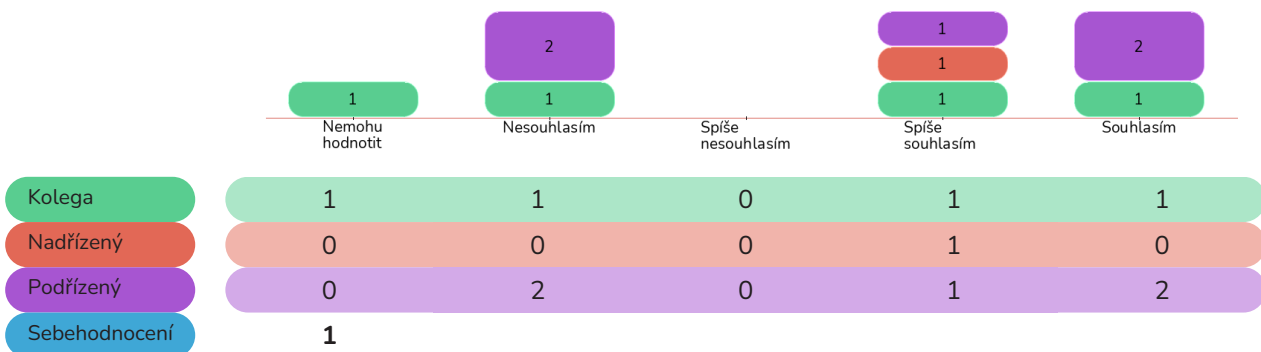


## SVOU PRÁCI KOORDINUJE S OHLEDEM NA PRÁCI OSTATNÍCH.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.67

důležitost

3.2 ?

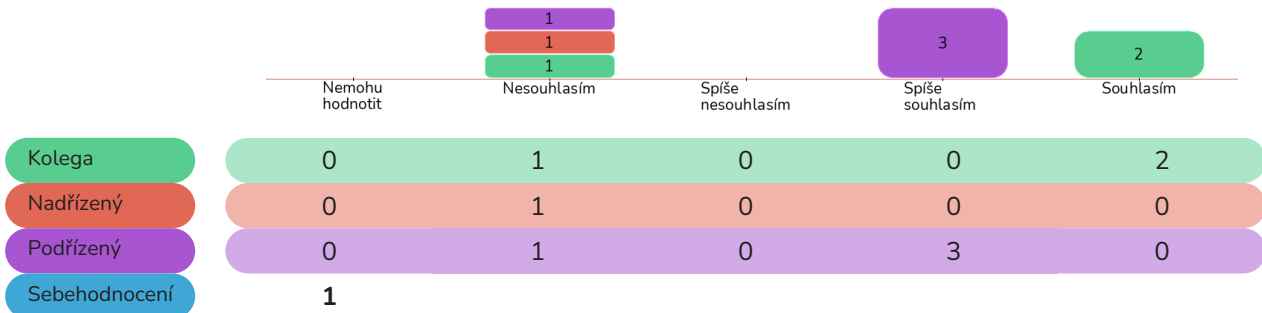


## SVÉ ÚKOLY PLNÍ V TERMÍNU.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.5

důležitost

3.2 ?

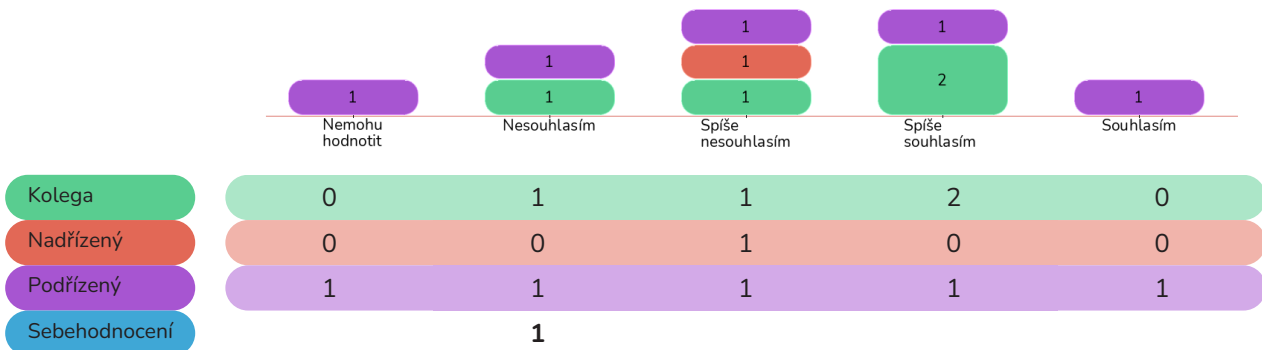


## CÍLENĚ SI ZÍSKÁVÁ INFORMACE Z RŮZNÝCH ZDROJŮ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.33

důležitost

3.1 5.0

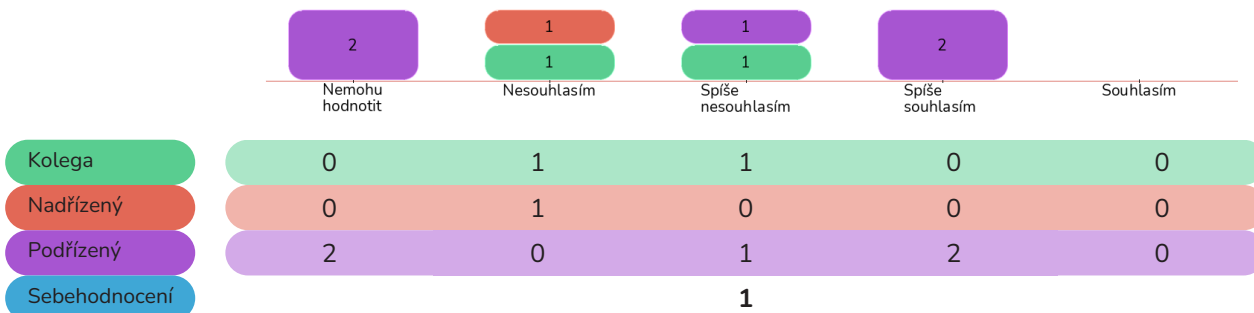


### HLEDÁ ŘEŠENÍ, NIKOLI PROBLÉMY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

důležitost

3.7 2.0

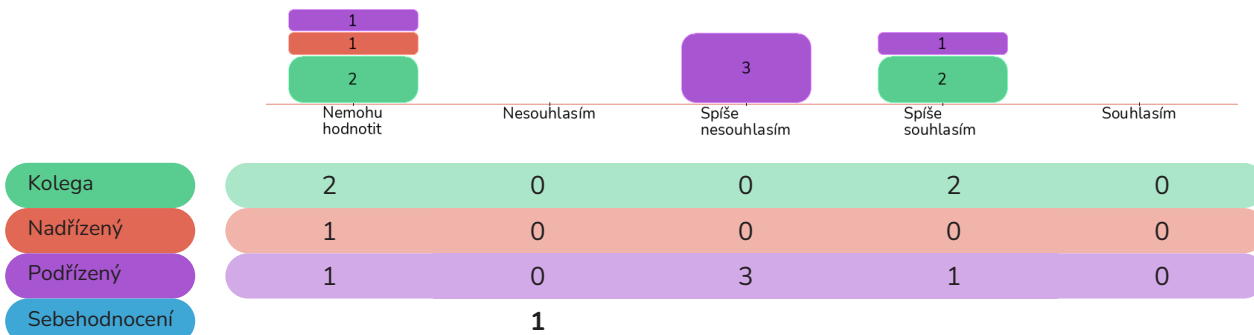


### PŘIJÍMÁ ZODPOVĚDNOST ZA VÝSLEDKY SVÉ PRÁCE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.5

důležitost

3.0 4.0

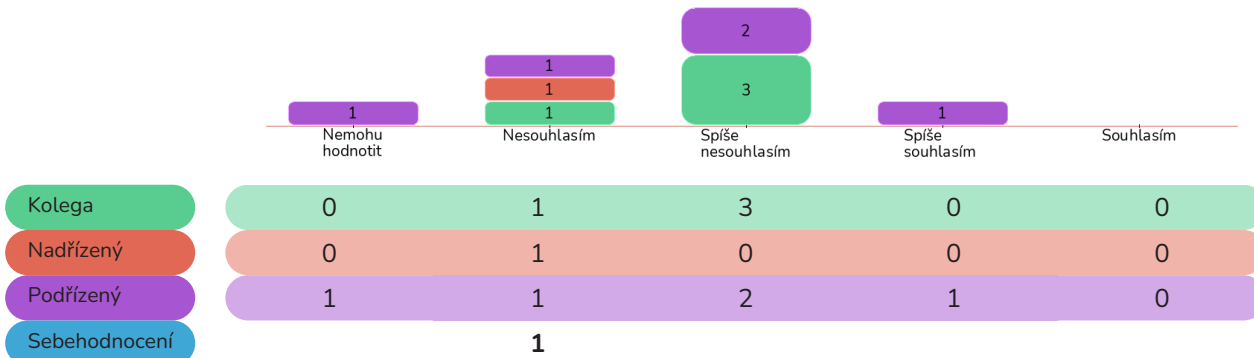


### VIDÍ RIZIKA A ŘEŠÍ JE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.78

důležitost

2.7 1.0

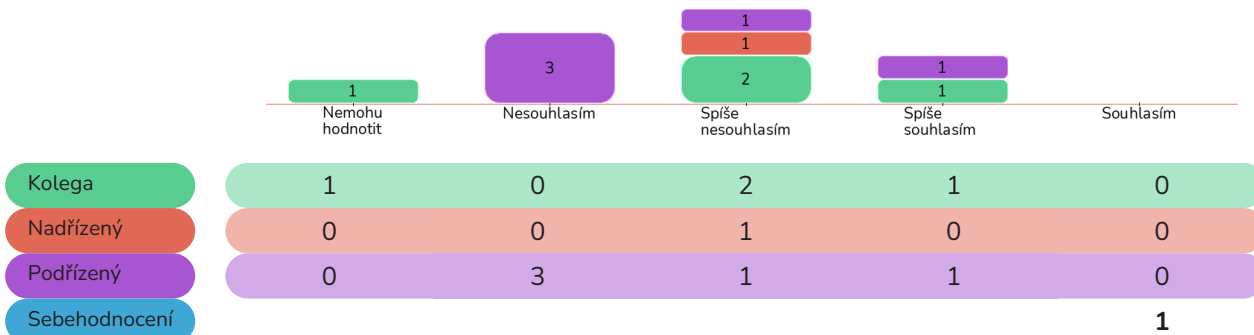


### NA SITUACE SE DÍVÁ KONCEPČNĚ A S NADHLEDEM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.89

důležitost

2.7 1.0



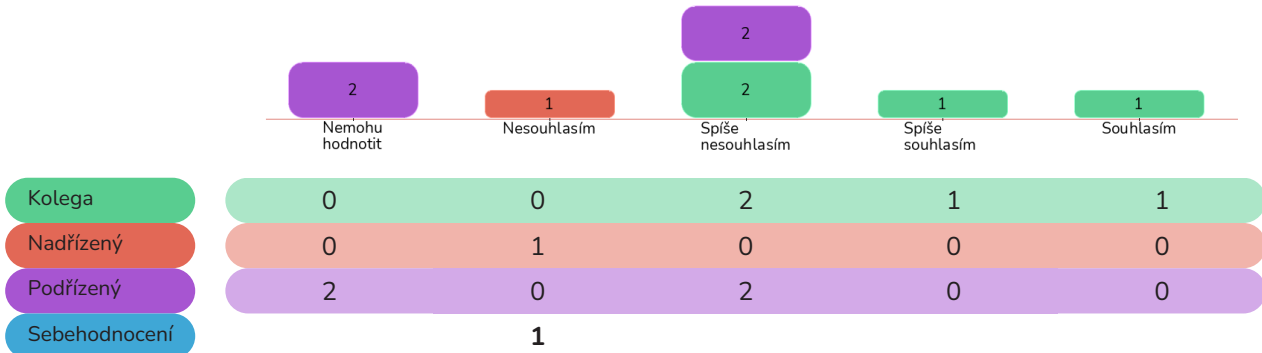


## ÚKOLY ŘEŠÍ PRAKTICKY A REALISTICKY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.29

důležitost

3.0 2.0

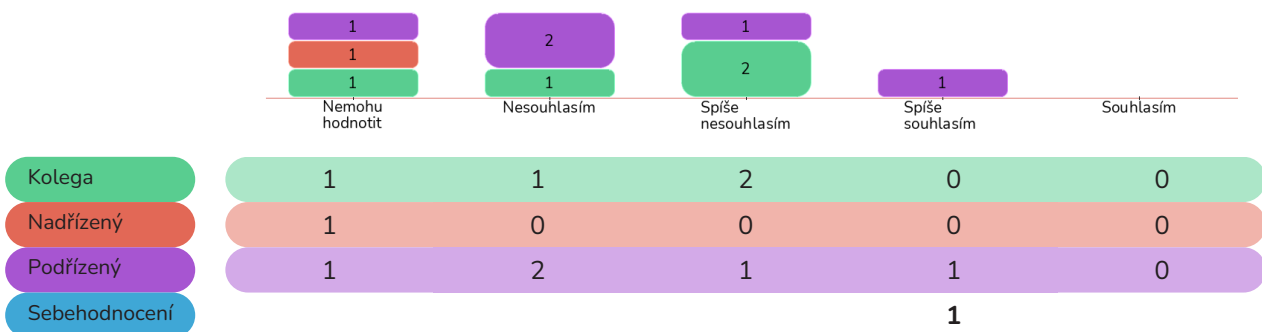


## JE ODBORNÍK VE SVÉM OBORU, DOKÁŽE SI PORADIT SE VŠEMI PRACOVNÍMI ÚKOLY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.71

důležitost

2.9 4.0

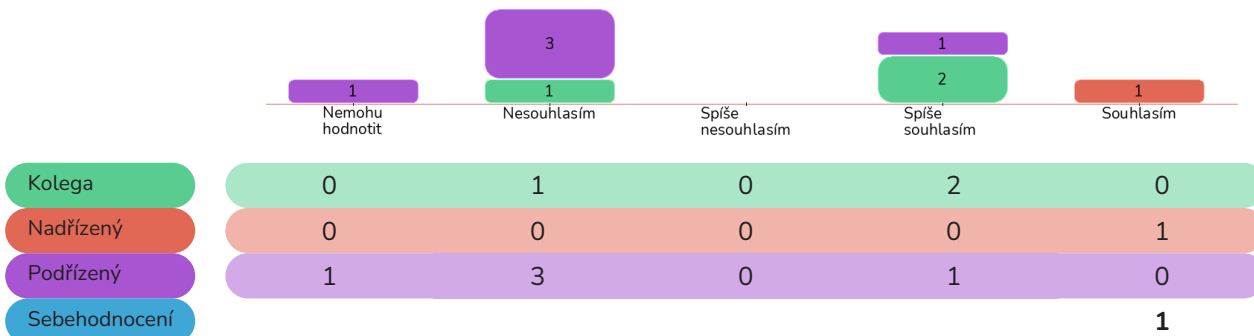


### OCHOTNĚ A AKTIVNĚ SDÍLÍ INFORMACE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.13

důležitost

2.9 3.0

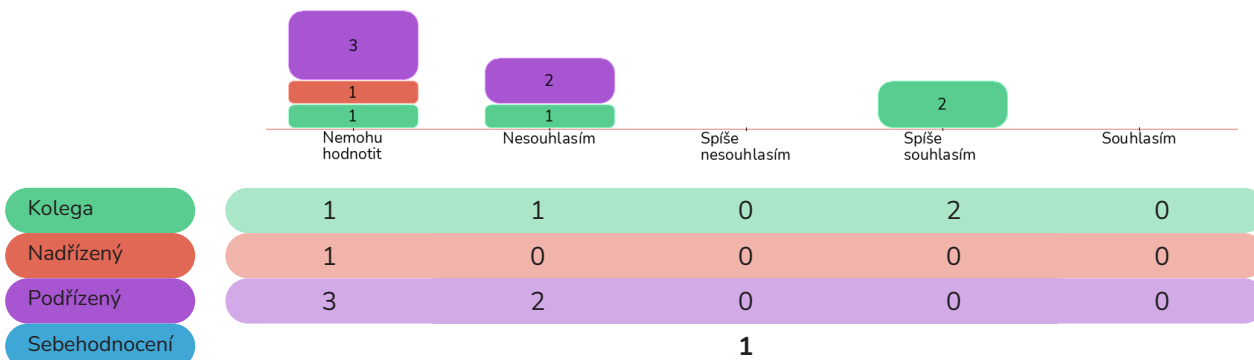


### DOKÁŽE DRUHÉ ZÍSKAT PŘESVĚDČIVÝMI ARGUMENTY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.8

důležitost

2.2 4.0

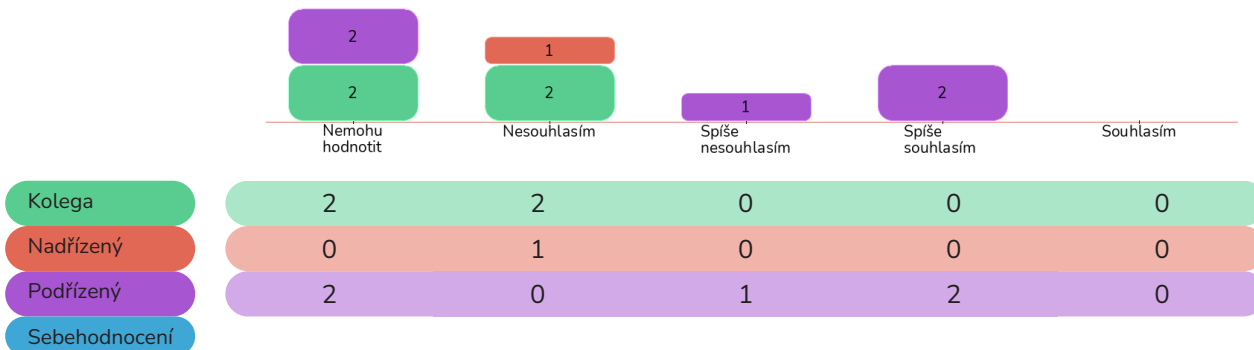


### PŘI VYJEDNÁVÁNÍ RESPEKTUJE NÁZORY DRUHÝCH A SNAŽÍ SE DOSÁHNOUT VZÁJEMNÉ SHODY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.83

důležitost

3.2 ?

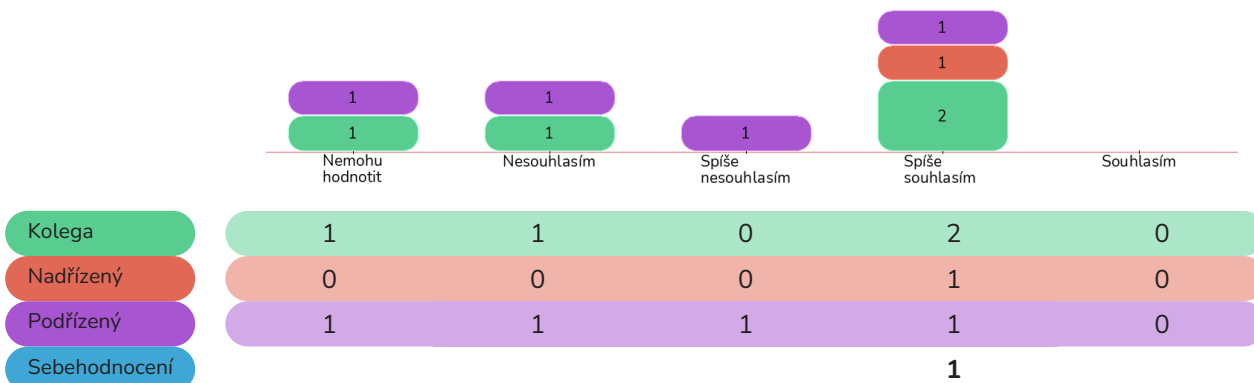


### ZAJÍMÁ SE O POTŘEBY SVÉHO KLIENTA (INTERNÍHO NEBO EXTERNÍHO).

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.29

důležitost

2.9 5.0

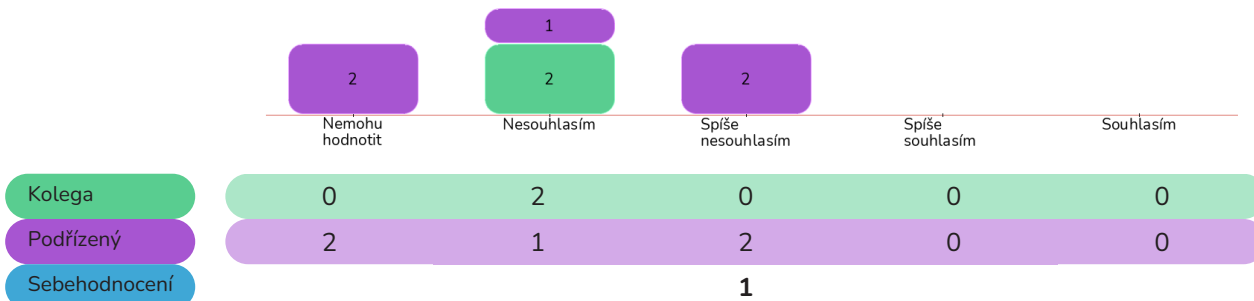


### NAVHRUJE (INTERNÍMU NEBO EXTERNÍMU) KLIENTOVI ŘEŠENÍ K JEHO MAXIMÁLNÍ SPOKOJENOSTI.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.4

důležitost

3.2 4.0

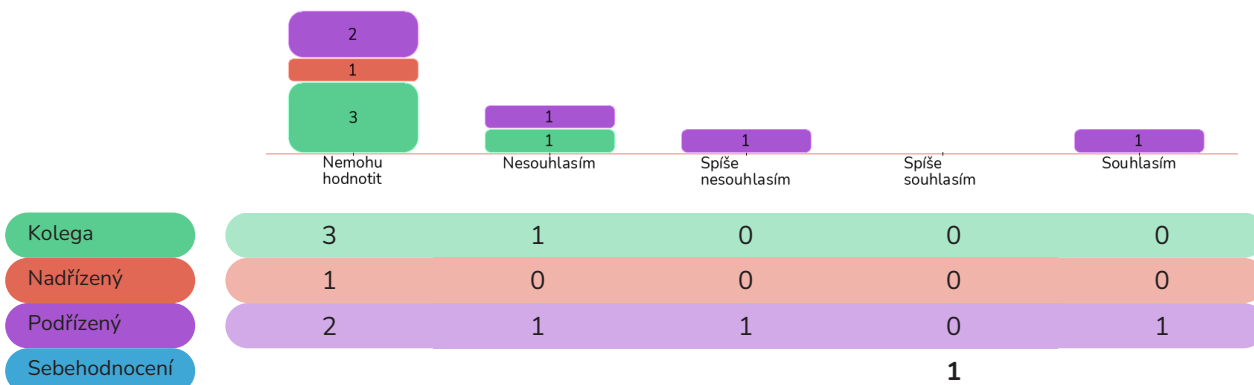


### OCHOTNĚ SPOLUPRACUJE A ZAPOJUJE DRUHÉ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

důležitost

3.0 5.0

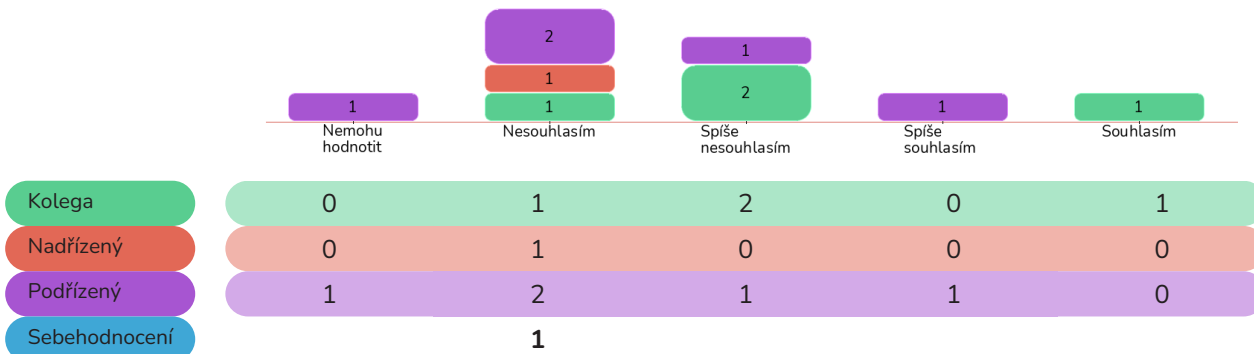


### PŘÍSPÍVÁ K FUNGUJÍCÍM VZTAHŮM A POZITIVNÍ ATMOSFÉŘE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.89

důležitost

2.2 4.0

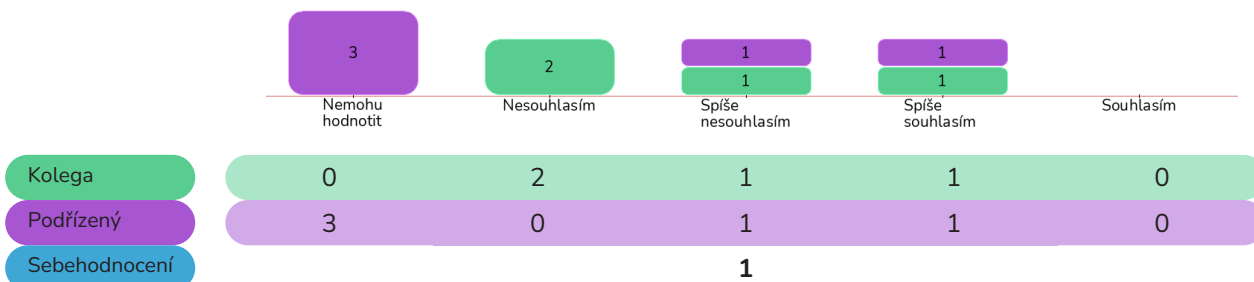


### ZAJÍMÁ SE O POTŘEBY SVÝCH PODŘÍZENÝCH A POSKYTUJE JIM PODPORU.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

důležitost

3.2 2.0

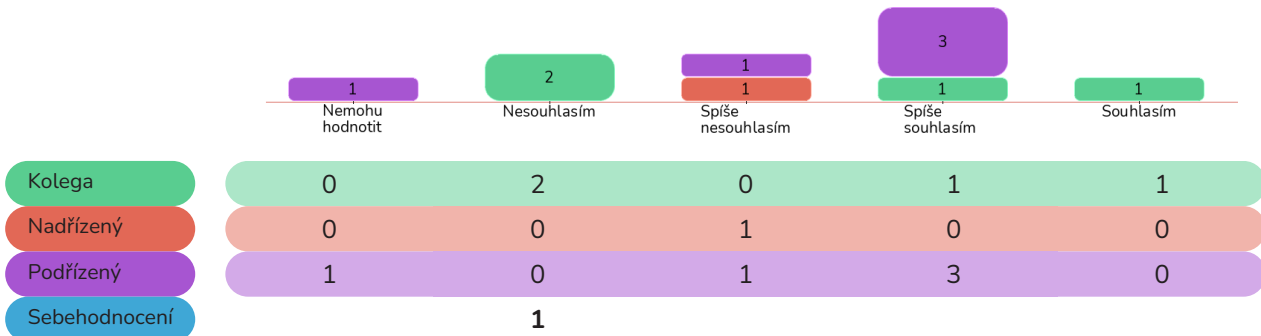


## SVĚŘUJE ČLENŮM SVÉHO TÝMU ZODPOVĚDNOST ZA ÚKOLY A DÁVÁ JIM PROSTOR PRO SAMOSTATNOU PRÁCI.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.44

důležitost

3.2 4.0

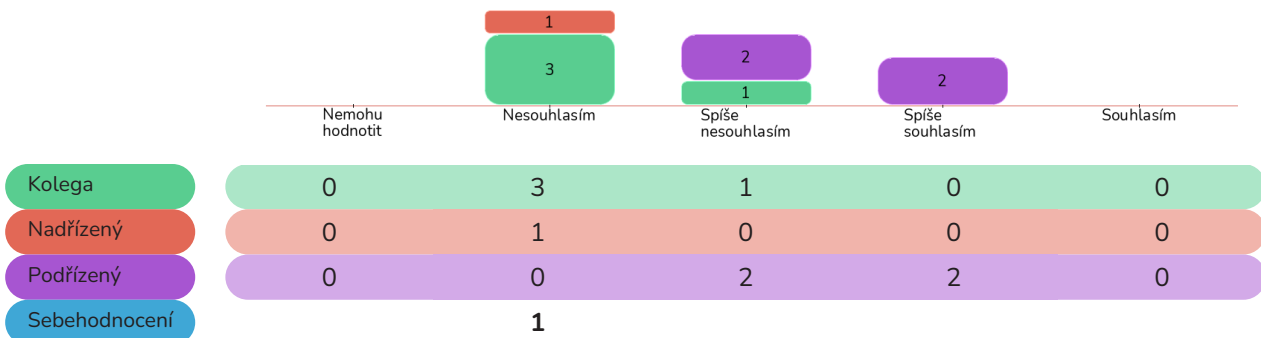


## DOKÁŽE ČLENY SVÉHO TÝMU NADCHNOUT A ZÍSKAT JE PRO VYSOKÝ VÝKON.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.78

důležitost

3.4 3.0

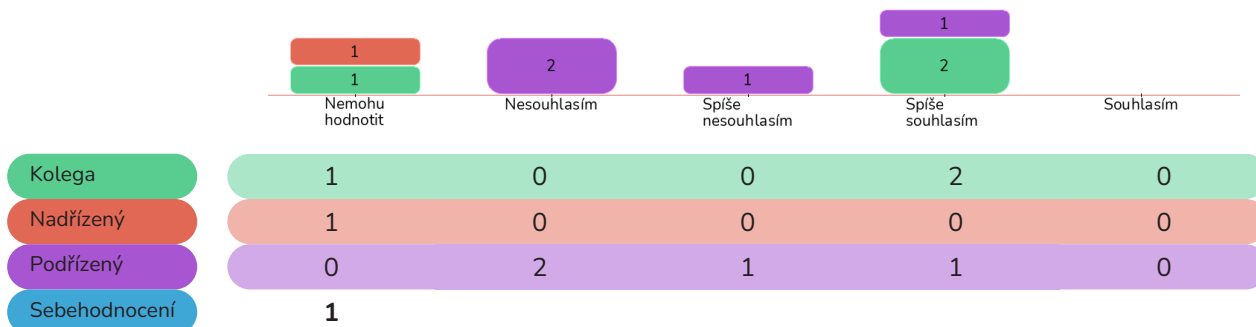


### ZADÁVÁ DRUHÝM ÚKOLY SROZUMITELNĚ, JEDNOZNAČNĚ A POCHOPITELNĚ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.17

důležitost

2.5 ?

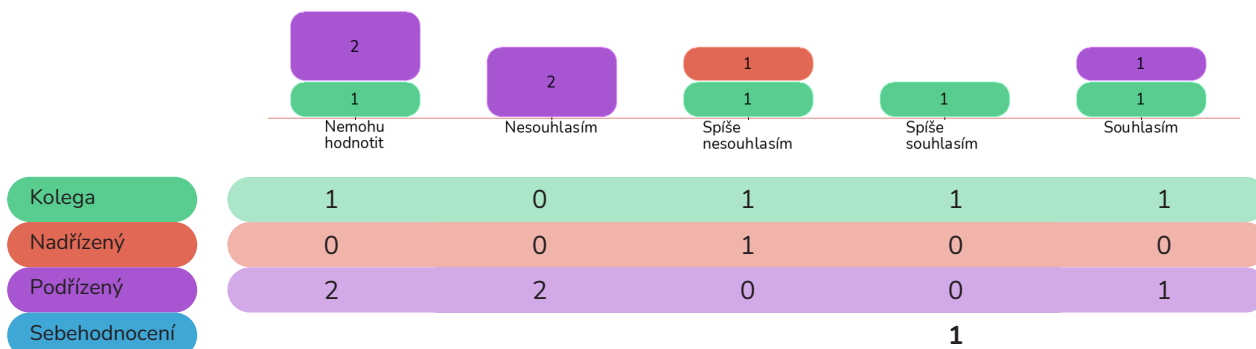


### KLADÉ DŮRAZ NA CO NEJLEPŠÍ VÝKON LIDÍ VE SVÉM TÝMU NEBO ODDĚLENÍ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.43

důležitost

3.0 3.0

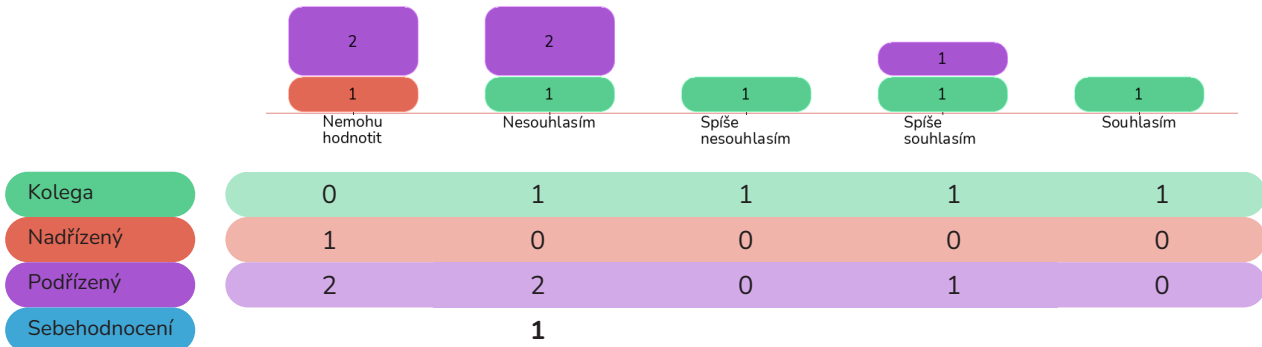


### KONSTRUKTIVNĚ UPOZORŇUJE NA VĚCI, SE KTERÝMI JE ČI NENÍ SPOKOJEN.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.14

důležitost

3.1 1.0

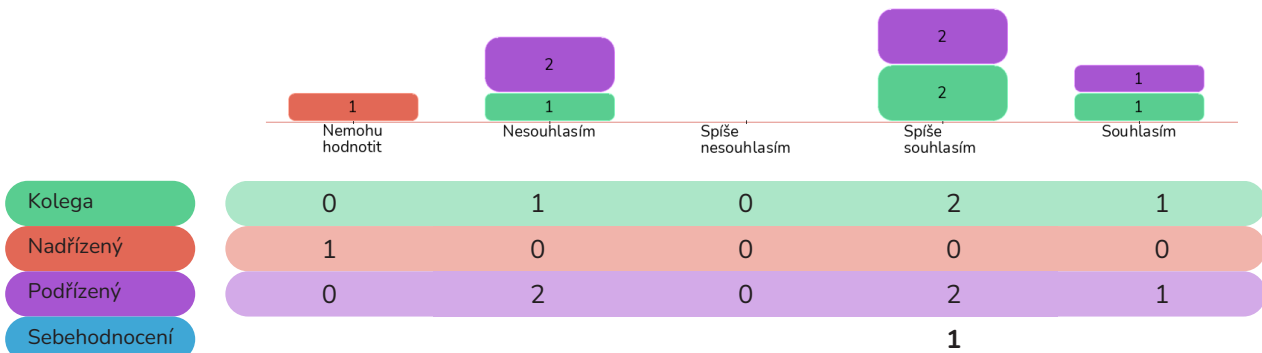


### DOKÁŽE ROZPOZNAT SILNÉ A SLABÉ STRÁNKY PODŘÍZENÝCH A PODPORUJE JEJICH ROZVOJ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.56

důležitost

2.4 3.0



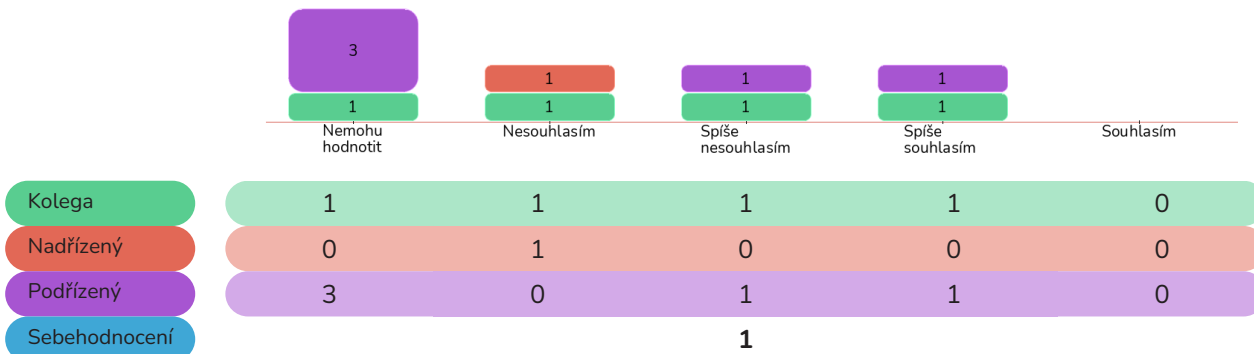


### PŮSOBÍ V ROLI MANAŽERA JAKO AUTORITA A JDE SVÝM CHOVÁNÍM OSTATNÍM PŘÍKLADEM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

důležitost

3.3 2.0

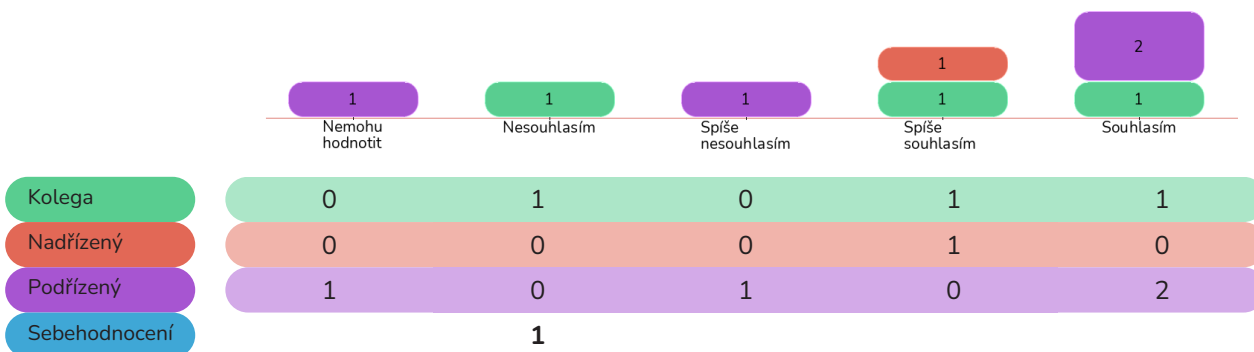


### MÁ JASNO V TOM, ČEHO A JAK CHCE VE SVÉ OBLASTI DOSÁHNOUT.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3

důležitost

3.4 2.0

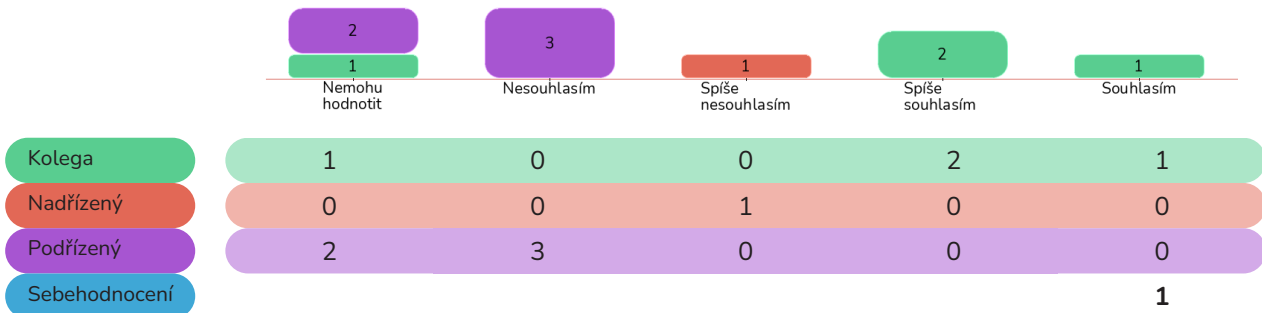


## ROZHODUJE SE POHOTOVĚ A S NADHLEDEM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.14

důležitost

3.6 2.0

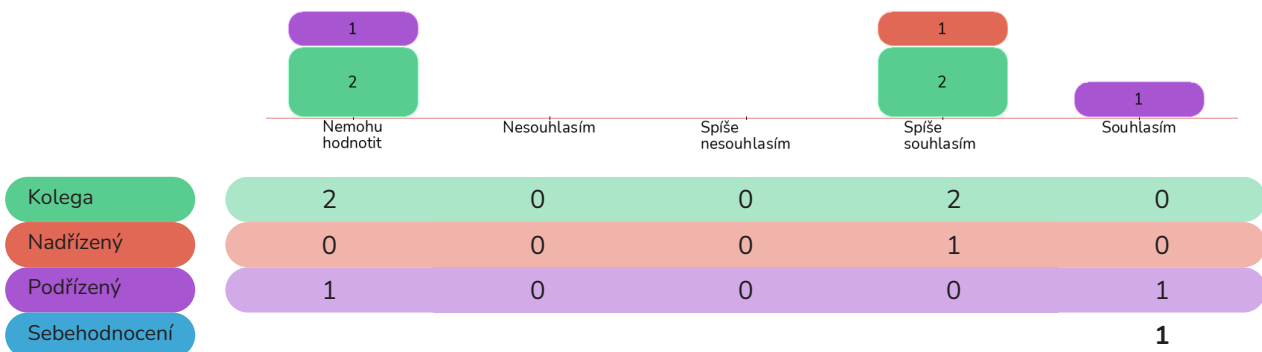


## UVĚDOMUJE SI RIZIKA SVÝCH ROZHODNUTÍ A PŘEDCHÁZÍ JIM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3.25

důležitost

2.2 2.0

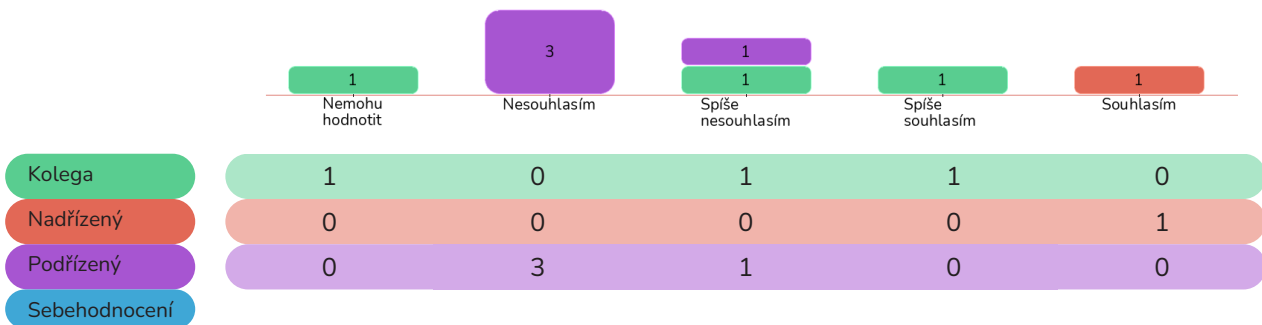


### VYSVĚTLUJE SROZUMITELNĚ ČLENŮM SVÉHO TÝMU, KAM A JAKÝMI KONKRÉTNÍMI KROKY FIRMA SMĚŘUJE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

důležitost

3.3 ?

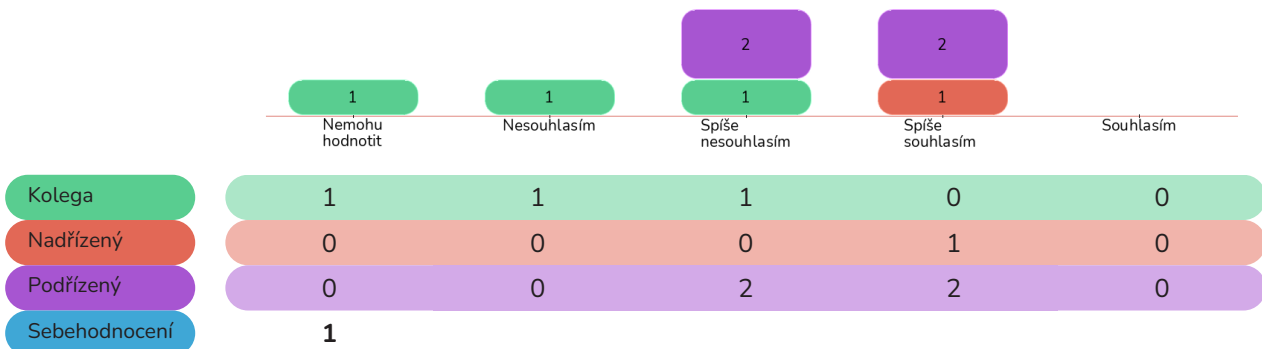


### UVĚDOMUJE SI FINANČNÍ DOPAD SVÉHO JEDNÁNÍ A ROZHODOVÁNÍ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.29

důležitost

3.7 ?

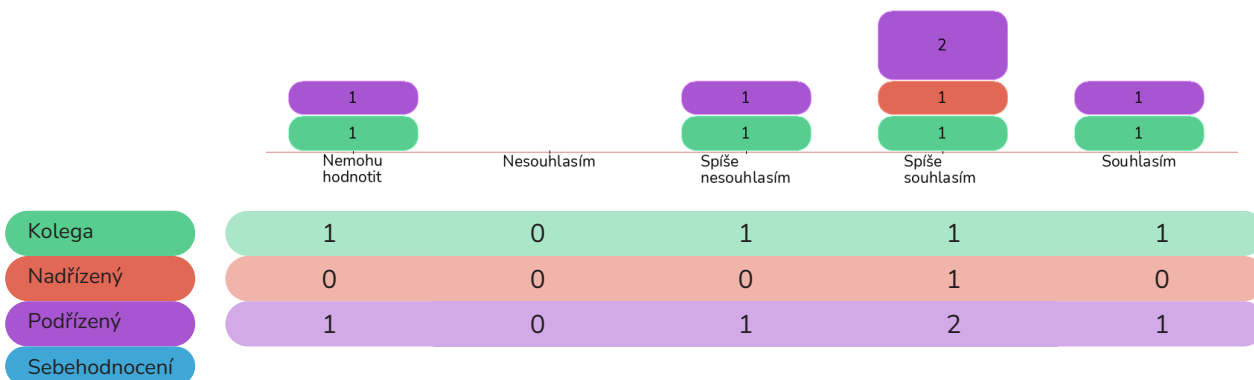


### PODPORUJE ZMĚNY DLOUHODOBĚ VEDOUcí KE ZLEPŠENíM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3

důležitost

3.9 ?

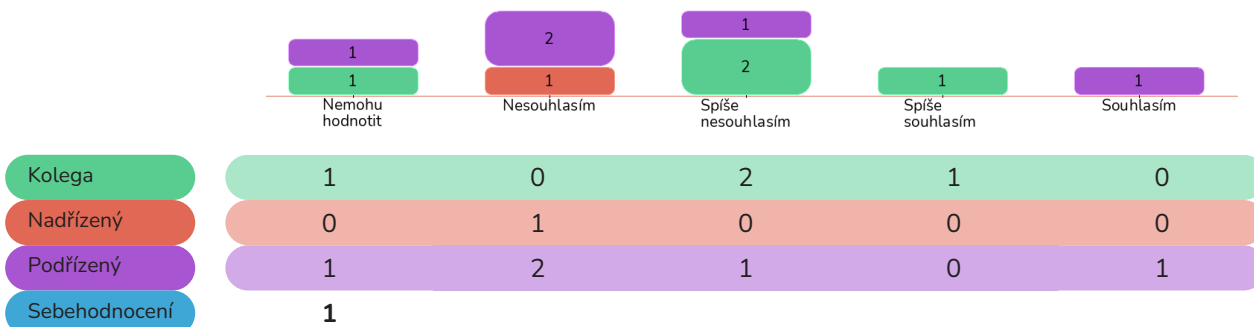


### NAVAZUJE KONTAKT S NOVÝMI ZÁKAZNÍKY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

důležitost

2.9 ?

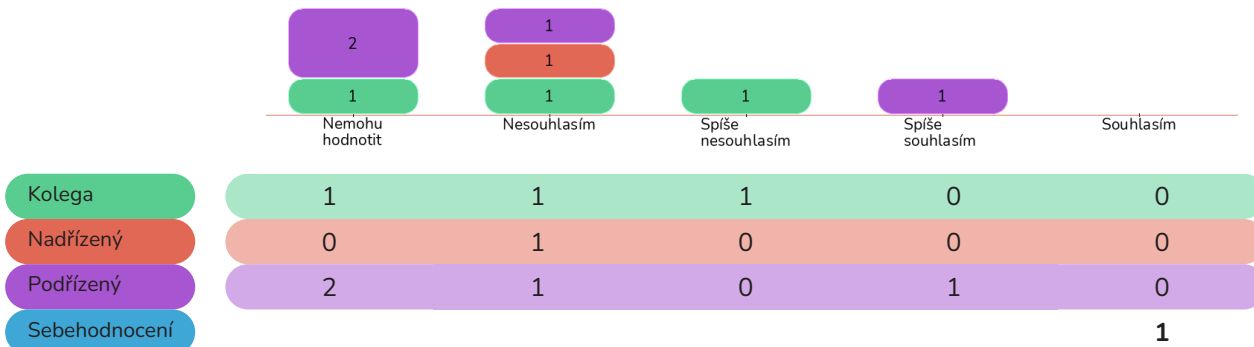


### PŘED KLIENTEM VYSTUPUJE PŘESVĚDČIVĚ A DŮVĚRYHODNĚ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.6

důležitost

3.8 2.0

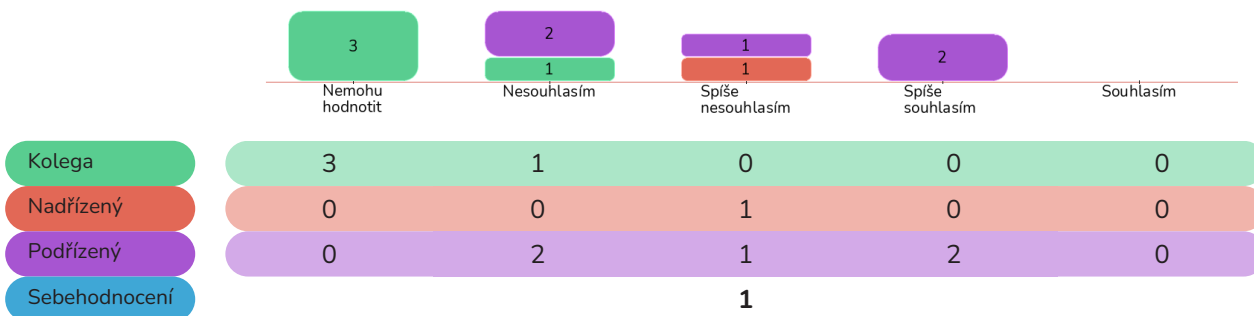


### NÁMITKY DOKÁŽE VYUŽÍT PRO ZÍSKÁNÍ KLIENTA.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.86

důležitost

2.0 2.0

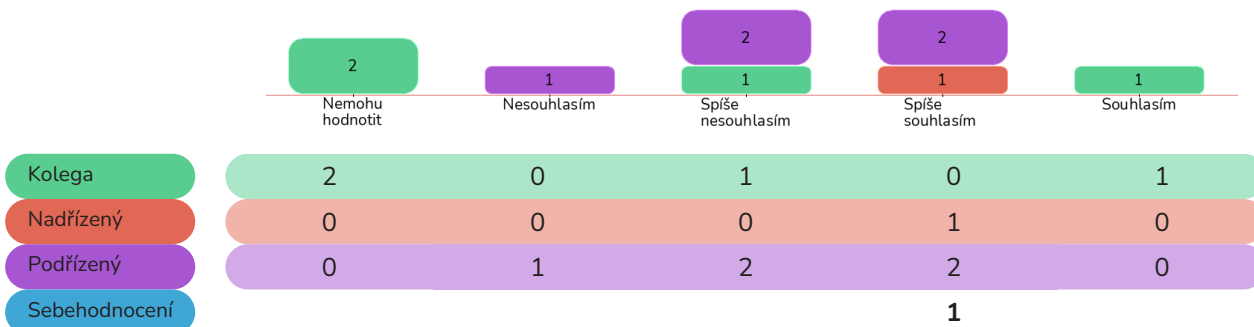


### ROZVÍJÍ VZTAHY SE ZÁKAZNÍKY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.5

důležitost

3.5 1.0

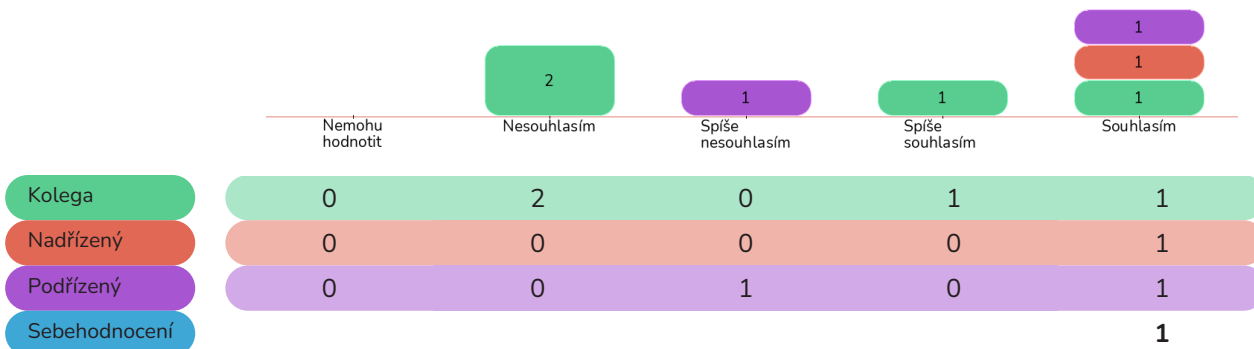


### VŠÍMÁ SI POZORNĚ TOHO, "NA CO KLIENT SLYŠÍ" A PŘÍZPŮSOBUJE TOMU VEDENÍ OBCHODNÍHO ROZHOVORU.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.71

důležitost

2.4 3.0

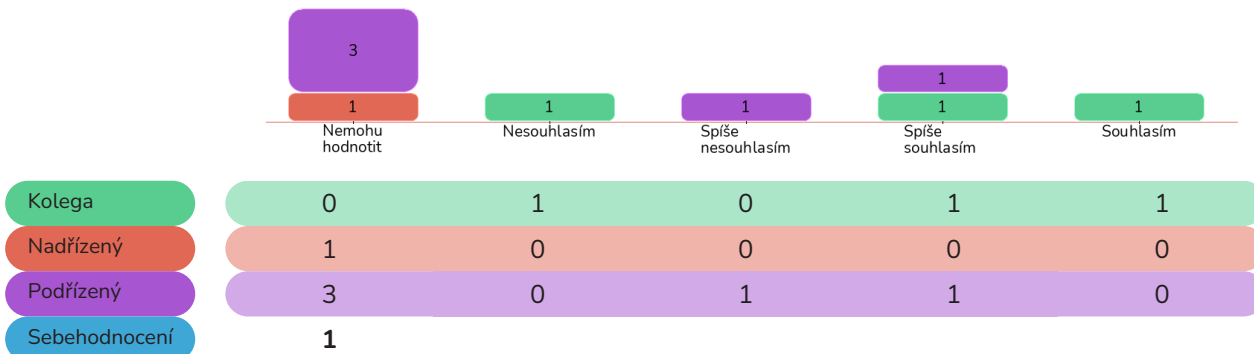


### ZIŠŤUJE POTŘEBY KLIENTA.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.6

důležitost

3.0 ?

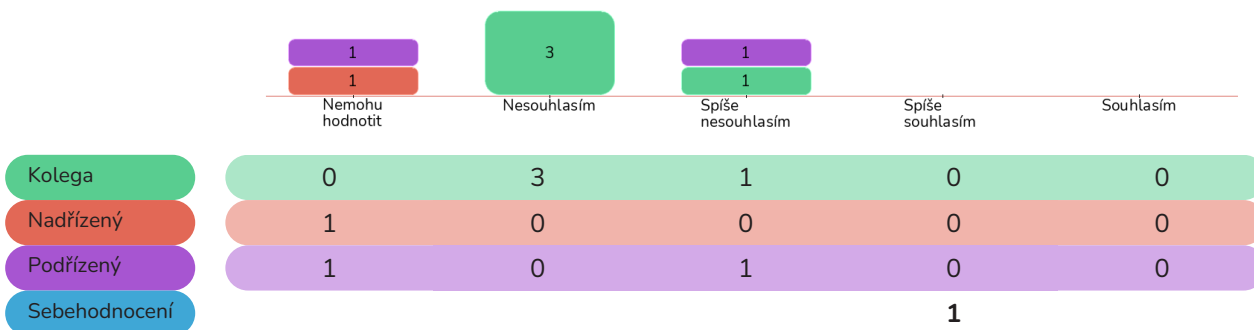


### NABÍZÍ ŘEŠENÍ, KTERÉ ZOHLEDŇUJE POTŘEBY KLIENTA.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.4

důležitost

2.8 2.0

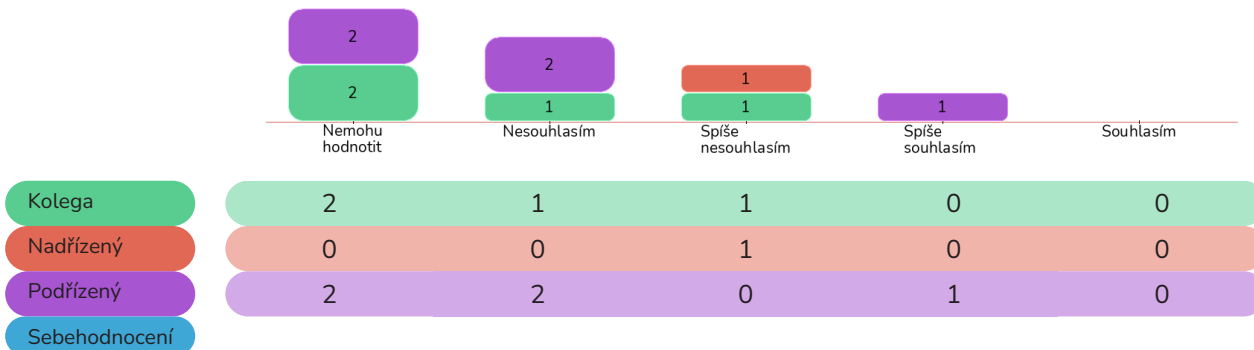


### ZDŮRAŽŇUJE UŽITEK PRO KLIENTA, KTERÝ PLYNE ZE VZÁJEMNÉ SPOLUPRÁCE ČI OBCHODU.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.67

důležitost

2.8 ?

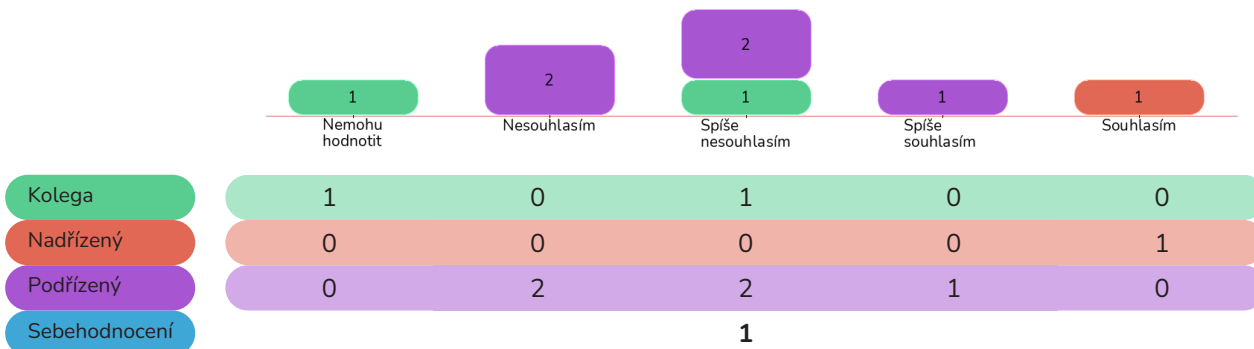


### NA ZÁKLADĚ SIGNÁLU KLIENTA PŘECHÁZÍ OD OBEČNÉ NABÍDKY K DISKUSI O KONKRÉTNÍM ŘEŠENÍ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.14

důležitost

3.1 3.0





## SETKÁNÍ S KLIENTEM UZAVÍRÁ DOMLUVOU NA KONKRÉTNÍCH A JASNÝCH DALŠÍCH KROCÍCH.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.56

důležitost

3.0 ?

