

Komplexní případová studie

Využití online diagnostiky pro identifikaci talentů (obchodních zástupců)

ZÁKLADNÍ PARAMETRY PROJEKTU:

Projektu se účastnilo celkem 316 kandidátů na pozici obchodní zástupce ve finanční oblasti, z nichž 147 bylo přijato.

Všichni kandidáti procházeli strukturovaným interview, online diagnostikou zahrnující:

- dotazník Multifaktorový osobnostní profil,
- dotazník Kariérový kompas,
- test Verbální zdatnost BASIC,

a Assessment centrem. Rozhodující vliv na přijetí měl výsledek Assessment centra se zohledněním výstupů online diagnostiky.

Všichni přijatí obchodníci byli s odstupem 3-9 měsíců od nástupu hodnoceni přímým nadřízeným a dále byla sledována jejich produkce z hlediska objemu uzavřených smluv s klienty.

Projekt byl vyhodnocen po 9 měsících od realizace prvních Assessment center.

VYHODNOCENÍ PROJEKTU:

V rámci vyhodnocení projektu byla zpracována všechna dostupná data, zejména pak:

- výstupy online diagnostiky v podobě detailních výsledků,
- výstupy hodnocení přímým nadřazeným,
- výkon z hlediska průměrně dosaženého objemu uzavřených smluv měsíčně,
- další informace o kandidátech, např. důvody odchodu v době trvání projektu.

Při vyhodnocení byly sledovány zejména korelace mezi jednotlivými faktory, jejich statistická významnost, tedy spolehlivost a dále trendy v rámci různých skupin.

Na základě statistických výstupů pak byly vytvářeny a ověřovány různé matematické modely umožňující predikci úspěšnosti kandidátů v praxi.

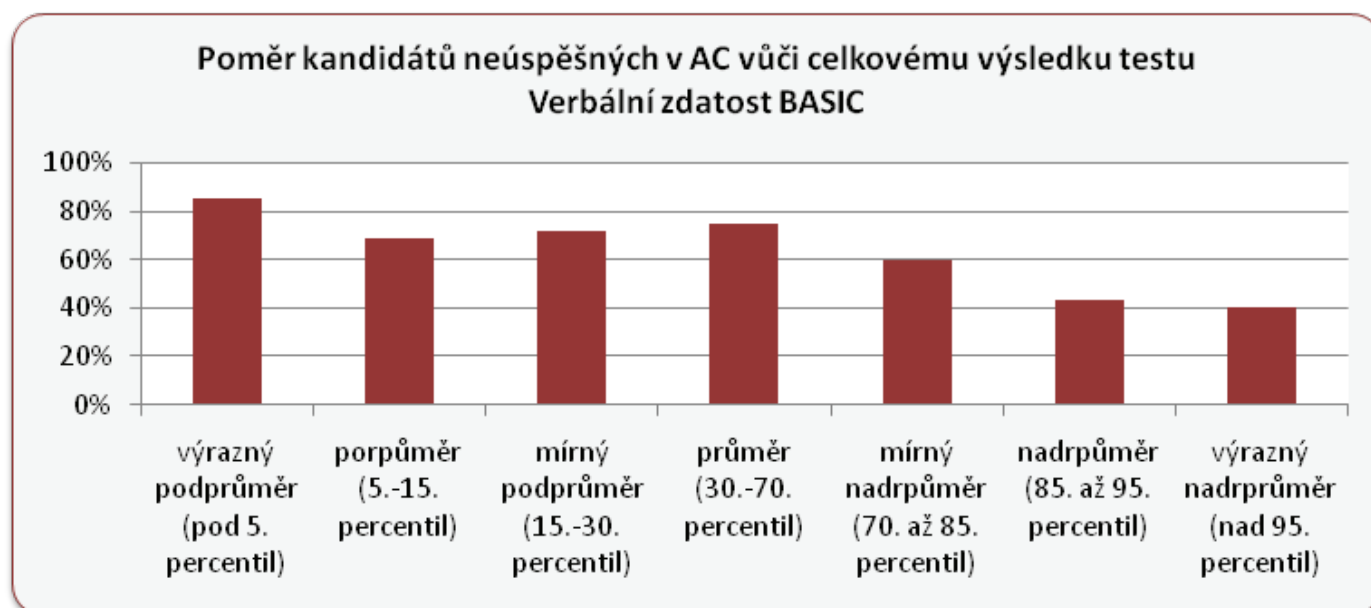
Vyhodnocení projektu ukázalo přímou souvislost mezi výsledky online diagnostiky a výkonem obchodníků v praxi.

HLAVNÍ VÝSTUPY A KLÍČOVÁ ZJIŠTĚNÍ:

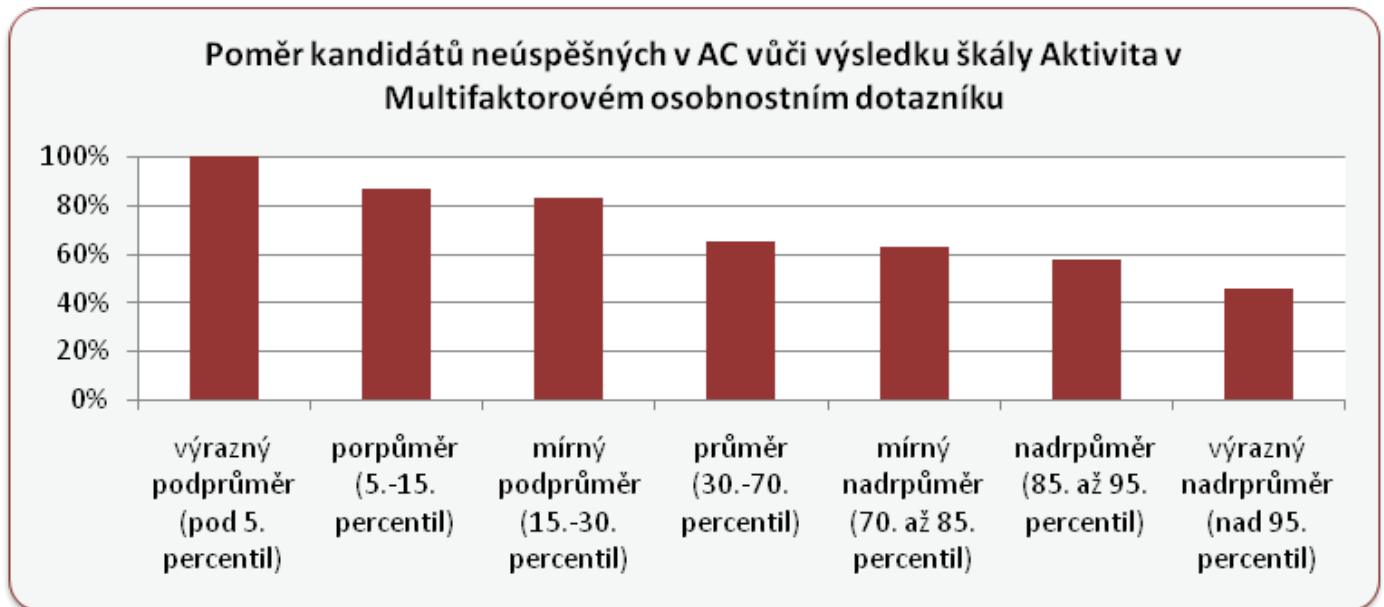
Ke klíčovému zjištění projektu patří tyto výstupy:

1. Na základě výsledků online diagnostiky lze predikovat úspěšnost kandidátů v Assessment centru:

- a. korelace celkového dosaženého skóre v testu Verbální zdatnost a úspěšnosti v Assessment centru byla 0,279**; ve skupině kandidátů s výrazně podprůměrným výsledkem (do 5. percentilu) byla 80% neúspěšnost v rámci Assessment centra.



b. korelace skóre dosaženého ve škále Aktivita v Multifaktorovém osobnostním dotazníku a úspěšnosti v Assessment centru byla 0,265*; ve skupině kandidátů s výrazně podprůměrným výsledkem (do 5. percentilu) byla 100% neúspěšnost v rámci Assessment centra; ve skupině kandidátů s podprůměrným výsledkem (do 15. percentilu) byla neúspěšnost kandidátů v Assessment centru 87%.



Úspěšnost v Assessment centru ovlivňuje řada faktorů, zejména pak předem stanovené klíčové kompetence. Nicméně na základě výsledků online diagnostiky lze identifikovat kandidáty s výrazně malým potenciálem uspět ještě před samotným Assessment centrem. Dobré výsledky online diagnostiky však nezaručují úspěch v Assessment centru.

2. Na základě výsledků online diagnostiky lze predikovat úspěšnost obchodníků v praxi z hlediska dosaženého výsledku – objemu uzavřených smluv:

a. v rámci Multifaktorového osobnostního dotazníku korelují s dosaženými výsledky škály:

sebevědomí 0,33**
 myšlení 0,29**
 samostatnost 0,30**

b. v rámci dotazníku Kariérový kompas korelují s dosaženými výsledky škály:

zodpovědnost 0,25*
 uznání a pochvala -0,22*

c. Dle dostupných dat bylo zjištěno, že celkovou spokojenost přímých nadřízených s obchodníky sytí cca z 52% dosažený výkon z hlediska objemu uzavřených smluv. Zbývajících 48% tvoří jiné faktory. V rámci přípravy projektu kladli manažeři důraz na obchodní uvažování, cílevědomost, schopnost spolupráce, komunikační dovednosti, analytické myšlení, orientaci na klienta.

Z hlediska výsledků online diagnostiky pak nad rámec dosaženého výkonu byla zjištěna korelace 0,23* celkového profilu OBCHODNÍK v dotazníku Kariérový kompas s hodnocením přímého nadřízeného.

Kombinací výše uvedených škál měřených online diagnostikou do matematického modelu se podařilo navrhnout optimální profil predikující úspěšnost obchodníka s vysokou spolehlivostí a platností (90%). Kandidáti identifikovaní modelem jako talentovaní dosahují měsíčně průměrný objem smluv 2.189.447,- Kč. Kandidáti, u nichž byl identifikován potenciál k výkonu nízký, dosahují měsíčně průměrný objem smluv 483.377,- Kč, tj. pouhých 22% z objemu dosahovaného „talenty“.

Vysvětlivka: korelace označené v textu „“ mají 95% spolehlivost, korelace označené „**“ mají 99% spolehlivost.*