

Využití Success Factor Indexu pro nábor obchodníků s vysokým výkonem a nízkou fluktuací

POPIS PROJEKTU:

V rámci náboru obchodních zástupců do bankovní společnosti byla využita psychodiagnostika pro vytvoření modelu, který je schopen velmi dobře predikovat obchodní výsledky obchodníka již během náboru. Společnost se tak může zaměřit na nábor pouze takových obchodníků, kteří mají vysoký potenciál pro dobré obchodní výsledky.



Nábor obchodních zástupců v bankovním sektoru



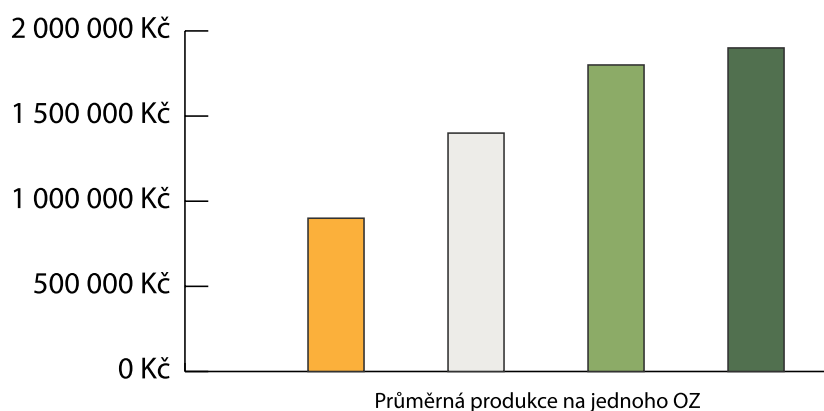
Psychodiagnostika použita během předvýběru uchazečů do Assessment center



Uchazeči byli naší psychodiagnostikou rozděleni do pěti skupin dle potenciálu:



Po vyhodnocení projektu po dvou letech se prokázal jasný vztah mezi psychodiagnostikou a obratem obchodních zástupců:



Talenti dosahují více než dvojnásobného obratu oproti **rizikovým**



V rámci této případové studie se díky naší psychodiagnostice podařilo výrazně snížit fluktuaci obchodních zástupců

Během dvou let trvání tohoto projektu se podařilo:

- **Zvýšit průměrný obchodní obrat** u přijatých OZ.
- **Ušetřit náklady** během celého náborového i adaptačního procesu:
 - Při podchycení nevhodných uchazečů již na začátku náboru odpadají náklady na osobní pohovory a assessment centra s neúspěšnými uchazeči.
 - Stejně tak odpadají náklady na školení a adaptaci kandidátů, kteří by stejně časem neobstáli.
- **Výrazně snížit fluktuaci.**
- **Snížit časovou zátěž** manažerů
 - Manažeři investují svůj čas a energii pouze do obchodníků s potenciálem pro vysoký výkon.
- Získat **více informací pro rozvoj**
 - Díky psychodiagnostice ví manažeři předem, jaké jsou slabé stránky uchazeče a jak ho po náboru rozvíjet.