



## Success Factor Index Případová studie

Nábor obchodních zástupců  
(OZ) v bankovním sektoru

### Jak to funguje?

- ✓ Efektivní výběr nových zaměstnanců s pomocí online nástrojů
- ✓ Nastavení SFI na stávajících zaměstnancích
- ✓ Implementace do 4 týdnů
- ✓ **Zvýšení výkonu až o 100 %**
- ✓ **Snížení fluktuace až o 40 %**

*SFI = Success Factor Index, tj. statisticko-analytická metoda, která umožňuje na základě Psychodiagnostiky předpovídat výsledky budoucího zaměstnance již během náboru.*



TCC online



Výsledky online  
diagnostiky

Hodnocení  
zaměstnanců  
KPI

Success Factor Index

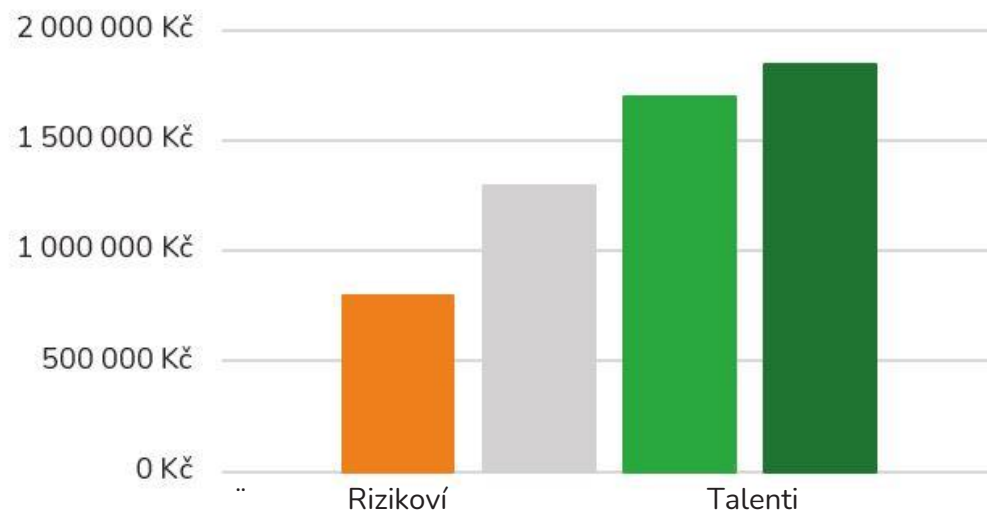


Vysoký výkon + nízká fluktuace

## Výsledek:

- ✓ **Vyšší průměrný obrat** u přijatých OZ
- ✓ **Úspora nákladů** během náborového i adaptačního procesu
  - Při identifikaci nevhodných uchazečů již na začátku náboru odpadají náklady na osobní pohovory a Assessment centra.
  - Redukují se náklady na školení a adaptaci kandidátů, kteří by stejně časem neobstáli.
- ✓ Výrazné **snížení fluktuace**
  - Po zavedení modelu se o **40 %** zvýšila pravděpodobnost, že obchodníci ve firmě obstojí alespoň 1 rok.
- ✓ **Úspora času manažerů**
  - Manažeři investují svůj čas a energii pouze do obchodníků s potenciálem pro vysoký výkon.
  - Díky Psychodiagnostice ví manažeři předem, jaké jsou slabé stránky uchazeče, a jak ho po náboru rozvíjet.

Průměrná měsíční produkce na jednoho OZ



Data jsou za 650 obchodníků v oblasti finančních produktů.

Talenti dosahují více než dvojnásobného obratu oproti rizikovým.

Červení uchazeči jsou již z náborového procesu vyřazováni, protože se ukázalo, že jejich prodejní výsledky jsou mnohem horší, než u ostatních skupin (méně než poloviční oproti rizikovým).