

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

HODNOTITELÉ

HODNOTITELÉ	HODNOTILO
Podřízený	2
Nadřízený	1
Kolega	4
Sebehodnocení	1

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

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“.

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

	SEBEHODNOCENÍ	HODNOCENÍ DRUHÝMI	rozdíl
1. Strategické řízení	3.5 	2.17 	1.33
2. Vedení týmu	3.13 	2.08 	1.05
3. Pracovní kompetence	3 	1.95 	1.05
4. Osobní přístup	3 	2.24 	0.76
5. Interakce s druhými	2.71 	2.17 	0.54
6. Prodej/externí klient	3.2 	3.08 	0.12
průměrné hodnocení napříč kompetencemi	3.09	2.28	

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	Podřízený	Nadřízený	Kolega	rozpětí
1 Vedení týmu	3.13	↓1.06	↑3.25	2.27	2.19
2 Interakce s druhými	2.71	↓1.14	↑3.29	2.48	2.15
3 Strategické řízení	3.5	↓1.5	↑3.5	2.17	2
4 Osobní přístup	3	↓1.31	↑3.25	2.47	1.94
5 Pracovní kompetence	3	↓1.25	↑3	2.07	1.75
6 Prodej/externí klient	3.2	↓2.95	↑3.5	3.03	0.55
průměrné hodnocení napříč kompetencemi	3.09	↓1.54	↑3.3	2.42	

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

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

Před klientem vystupuje přesvědčivě a důvěryhodně.	3.5 3	2.7 4.0
Zjišťuje potřeby klienta.	3 4	2.0 3.0
Námítky dokáže využít pro získání klienta.	3 3	2.3 3.0
Všímá si pozorně toho, "na co klient slyší" a přizpůsobuje tomu vedení obchodního rozhovoru.	3 3	2.2 3.0
Na základě signálu klienta přechází od obecné nabídky k diskusi o konkrétním řešení.	3 4	2.2 1.0
Setkání s klientem uzavírá domluvou na konkrétních a jasných dalších krocích.	3 2	2.3 2.0
Nabízí řešení, které zohledňuje potřeby klienta.	3 3	2.3 2.0
Navazuje kontakt s novými zákazníky.	3 3	2.2 3.0
Přichází aktivně s nápady a inovacemi.	3 4	2.8 4.0
Má jasno v tom, čeho a jak chce ve své oblasti dosáhnout.	2.5 4	2.7 2.0
Rozvíjí vztahy se zákazníky.	2.5 4	2.2 3.0
Zdůrazňuje užitek pro klienta, který plyne ze vzájemné spolupráce či obchodu.	2.5 3	2.5 3.0
Cíleně si získává informace z různých zdrojů.	2 3	3.2 2.0
Je odborník ve svém oboru, dokáže si poradit se všemi pracovními úkoly.	1.5 3	2.3 2.0
Ochotně spolupracuje a zapojuje druhé.	1.5 3	2.5 2.0
Uvědomuje si finanční dopad svého jednání a rozhodování.	1.5 4	1.8 4.0
Zajímá se, jak druzí vnímají jeho/její práci a pracuje na svém rozvoji.	1.5 1	2.2 5.0
Podporuje změny dlouhodobě vedoucí ke zlepšením.	1.5 4	2.2 4.0
Vysvětluje srozumitelně členům svého týmu, kam a jakými konkrétními kroky firma směřuje.	1.5 3	2.2 4.0
Přispívá k fungujícím vztahům a pozitivní atmosféře.	1.5 3	2.5 5.0

Úkoly řeší prakticky a realisticky.	1.5 3	2.2 2.0
Svou práci koordinuje s ohledem na práci ostatních.	1.5 3	2.2 2.0
Klade důraz na co nejlepší výkon lidí ve svém týmu nebo oddělení.	1.5 3	2.3 2.0
Své úkoly plní v termínu.	1 3	1.8 2.0
Ochotně a aktivně sdílí informace.	1 3	2.0 4.0
Dokáže se snadno a pohotově přizpůsobit novým podmínkám a situacím.	1 3	2.8 3.0
Své činnosti plánuje, pracuje systematicky.	1 3	2.2 3.0
Přijímá zodpovědnost za výsledky své práce.	1 3	2.2 2.0
Rozhoduje se pohotově a s nadhledem.	1 3	2.5 3.0
Aktivně se zapojuje do plnění úkolů i nad rámec pracovní náplně.	1 4	2.8 4.0
Vytváří si svůj vlastní nezávislý pohled na věc.	1 3	1.8 3.0
Zadává druhým úkoly srozumitelně, jednoznačně a pochopitelně.	1 4	2.0 4.0
Zajímá se o potřeby svých podřízených a poskytuje jim podporu.	1 4	1.7 2.0
Na situace se dívá koncepčně a s nadhledem.	1 4	2.5 1.0
Dokáže členy svého týmu nadchnout a získat je pro vysoký výkon.	1 3	2.0 5.0
Svěřuje členům svého týmu zodpovědnost za úkoly a dává jim prostor pro samostatnou práci.	1 1	2.0 5.0
I pod tlakem a ve stresu hledá řešení situace.	1 1	2.2 3.0
Dokáže rozpoznat silné a slabé stránky podřízených a podporuje jejich rozvoj.	1 3	1.8 4.0
Hledá řešení, nikoli problémy.	1 3	2.2 2.0
Vidí rizika a řeší je.	1 2	2.0 3.0
Zajímá se o potřeby svého klienta (interního nebo externího).	1 3	2.5 2.0
Uvědomuje si rizika svých rozhodnutí a předchází jim.	1 3	2.2 4.0
Konstruktivně upozorňuje na věci, se kterými je či není spokojen.	1 3	2.0 3.0
Řeší s klidem i velmi náročné situace.	1 4	2.3 2.0

Plní dohody a drží své slovo.		
Navrhuje (internímu nebo externímu) klientovi řešení k jeho maximální spokojenosti.		
Dokáže druhé získat přesvědčivými argumenty.		
Při vyjednávání respektuje názory druhých a snaží se dosáhnout vzájemné shody.		
Působí v roli manažera jako autorita a jde svým chováním ostatním příkladem.		

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

Má jasno v tom, čeho a jak chce ve své oblasti dosáhnout.	4 4	2.7 2.0
Všímá si pozorně toho, "na co klient slyší" a přizpůsobuje tomu vedení obchodního rozhovoru.	4 3	2.2 3.0
Rozvíjí vztahy se zákazníky.	4 4	2.2 3.0
Konstruktivně upozorňuje na věci, se kterými je či není spokojen.	4 3	2.0 3.0
Nabízí řešení, které zohledňuje potřeby klienta.	4 3	2.3 2.0
Plní dohody a drží své slovo.	4 4	2.0 4.0
Uvědomuje si finanční dopad svého jednání a rozhodování.	4 4	1.8 4.0
Zajímá se o potřeby svého klienta (interního nebo externího).	4 3	2.5 2.0
Navrhuje (internímu nebo externímu) klientovi řešení k jeho maximální spokojenosti.	4 3	2.2 2.0
Zjišťuje potřeby klienta.	4 4	2.0 3.0
Vysvětluje srozumitelně členům svého týmu, kam a jakými konkrétními kroky firma směřuje.	4 3	2.2 4.0
Aktivně se zapojuje do plnění úkolů i nad rámec pracovní náplně.	4 4	2.8 4.0
Působí v roli manažera jako autorita a jde svým chováním ostatním příkladem.	4 4	2.0 2.0
Navazuje kontakt s novými zákazníky.	4 3	2.2 3.0
Přichází aktivně s nápady a inovacemi.	3 4	2.8 4.0
Zajímá se, jak druzí vnímají jeho/její práci a pracuje na svém rozvoji.	3 1	2.2 5.0
Přijímá zodpovědnost za výsledky své práce.	3 3	2.2 2.0
Ochotně spolupracuje a zapojuje druhé.	3 3	2.5 2.0
Na základě signálu klienta přechází od obecné nabídky k diskusi o konkrétním řešení.	3 4	2.2 1.0
Své úkoly plní v termínu.	3 3	1.8 2.0

Setkání s klientem uzavírá domluvou na konkrétních a jasných dalších krocích.	3 2	2.3 2.0
Klade důraz na co nejlepší výkon lidí ve svém týmu nebo oddělení.	3 3	2.3 2.0
Při vyjednávání respektuje názory druhých a snaží se dosáhnout vzájemné shody.	3 1	2.7 5.0
Zdůrazňuje užitek pro klienta, který plyne ze vzájemné spolupráce či obchodu.	3 3	2.5 3.0
Svou práci koordinuje s ohledem na práci ostatních.	3 3	2.2 2.0
Svěřuje členům svého týmu zodpovědnost za úkoly a dává jim prostor pro samostatnou práci.	3 1	2.0 5.0
Přispívá k fungujícím vztahům a pozitivní atmosféře.	3 3	2.5 5.0
Před klientem vystupuje přesvědčivě a důvěryhodně.	3 3	2.7 4.0
Své činnosti plánuje, pracuje systematicky.	3 3	2.2 3.0
Podporuje změny dlouhodobě vedoucí ke zlepšením.	3 4	2.2 4.0
Zajímá se o potřeby svých podřízených a poskytuje jim podporu.	3 4	1.7 2.0
Na situace se dívá koncepčně a s nadhledem.	3 4	2.5 1.0
Vytváří si svůj vlastní nezávislý pohled na věc.	3 3	1.8 3.0
Rozhoduje se pohotově a s nadhledem.	3 3	2.5 3.0
Cíleně si získává informace z různých zdrojů.	3 3	3.2 2.0
Úkoly řeší prakticky a realisticky.	3 3	2.2 2.0
Dokáže druhé získat přesvědčivými argumenty.	3 3	2.8 3.0
Hledá řešení, nikoli problémy.	3 3	2.2 2.0
Je odborník ve svém oboru, dokáže si poradit se všemi pracovními úkoly.	3 3	2.3 2.0
Vidí rizika a řeší je.	3 2	2.0 3.0
Dokáže členy svého týmu nadchnout a získat je pro vysoký výkon.	3 3	2.0 5.0
Uvědomuje si rizika svých rozhodnutí a předchází jim.	3 3	2.2 4.0
Námítky dokáže využít pro získání klienta.	3 3	2.3 3.0

Dokáže se snadno a pohotově přizpůsobit novým podmínkám a situacím.	3 3		2.8 3.0
Zadáva druhým úkoly srozumitelně, jednoznačně a pochopitelně.	3 4		2.0 4.0
Ochotně a aktivně sdílí informace.	3 3		2.0 4.0
Řeší s klidem i velmi náročné situace.	3 4		2.3 2.0
I pod tlakem a ve stresu hledá řešení situace.	3 1		2.2 3.0
Dokáže rozpoznat silné a slabé stránky podřízených a podporuje jejich rozvoj.	3 3		1.8 4.0

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

Navrhuje (internímu nebo externímu) klientovi řešení k jeho maximální spokojenosti.	3.67 3		2.2 2.0
Všímá si pozorně toho, "na co klient slyší" a přizpůsobuje tomu vedení obchodního rozhovoru.	3.67 3		2.2 3.0
Má jasno v tom, čeho a jak chce ve své oblasti dosáhnout.	3.33 4		2.7 2.0
Námítky dokáže využít pro získání klienta.	3.33 3		2.3 3.0
Před klientem vystupuje přesvědčivě a důvěryhodně.	3.33 3		2.7 4.0
Zajímá se o potřeby svého klienta (interního nebo externího).	3.33 3		2.5 2.0
Nabízí řešení, které zohledňuje potřeby klienta.	3.33 3		2.3 2.0
Cíleně si získává informace z různých zdrojů.	3.33 3		3.2 2.0
Klade důraz na co nejlepší výkon lidí ve svém týmu nebo oddělení.	3.33 3		2.3 2.0
Zjišťuje potřeby klienta.	3 4		2.0 3.0
Přichází aktivně s nápady a inovacemi.	3 4		2.8 4.0
Vytváří si svůj vlastní nezávislý pohled na věc.	3 3		1.8 3.0
Zdůrazňuje užitek pro klienta, který plyne ze vzájemné spolupráce či obchodu.	3 3		2.5 3.0
Setkání s klientem uzavírá domluvou na konkrétních a jasných dalších krocích.	3 2		2.3 2.0
Na základě signálu klienta přechází od obecné nabídky k diskusi o konkrétním řešení.	3 4		2.2 1.0
Rozvíjí vztahy se zákazníky.	3 4		2.2 3.0
Přijímá zodpovědnost za výsledky své práce.	3 3		2.2 2.0
Dokáže se snadno a pohotově přizpůsobit novým podmínkám a situacím.	2.67 3		2.8 3.0
Vidí rizika a řeší je.	2.67 2		2.0 3.0
Podporuje změny dlouhodobě vedoucí ke zlepšením.	2.67 4		2.2 4.0

Svěřuje členům svého týmu zodpovědnost za úkoly a dává jim prostor pro samostatnou práci.	2.67 1		2.0 5.0
Dokáže členy svého týmu nadchnout a získat je pro vysoký výkon.	2.67 3		2.0 5.0
Působí v roli manažera jako autorita a jde svým chováním ostatním příkladem.	2.67 4		2.0 2.0
Zadává druhým úkoly srozumitelně, jednoznačně a pochopitelně.	2.33 4		2.0 4.0
Vysvětluje srozumitelně členům svého týmu, kam a jakými konkrétními kroky firma směřuje.	2.33 3		2.2 4.0
Rozhoduje se pohotově a s nadhledem.	2.33 3		2.5 3.0
Řeší s klidem i velmi náročné situace.	2.33 4		2.3 2.0
Ochotně spolupracuje a zapojuje druhé.	2.33 3		2.5 2.0
Dokáže druhé získat přesvědčivými argumenty.	2.33 3		2.8 3.0
I pod tlakem a ve stresu hledá řešení situace.	2.33 1		2.2 3.0
Zajímá se, jak druzí vnímají jeho/její práci a pracuje na svém rozvoji.	2.33 1		2.2 5.0
Aktivně se zapojuje do plnění úkolů i nad rámec pracovní náplně.	2.33 4		2.8 4.0
Hledá řešení, nikoli problémy.	2 3		2.2 2.0
Při vyjednávání respektuje názory druhých a snaží se dosáhnout vzájemné shody.	2 1		2.7 5.0
Přispívá k fungujícím vztahům a pozitivní atmosféře.	2 3		2.5 5.0
Je odborník ve svém oboru, dokáže si poradit se všemi pracovními úkoly.	2 3		2.3 2.0
Na situace se dívá koncepčně a s nadhledem.	2 4		2.5 1.0
Konstruktivně upozorňuje na věci, se kterými je či není spokojen.	2 3		2.0 3.0
Plní dohody a drží své slovo.	1.75 4		2.0 4.0
Svou práci koordinuje s ohledem na práci ostatních.	1.67 3		2.2 2.0
Navazuje kontakt s novými zákazníky.	1.67 3		2.2 3.0
Ochotně a aktivně sdílí informace.	1.67 3		2.0 4.0
Své činnosti plánuje, pracuje systematicky.	1.67 3		2.2 3.0

Dokáže rozpoznat silné a slabé stránky podřízených a podporuje jejich rozvoj.	1.5 3	1.8 4.0
Úkoly řeší prakticky a realisticky.	1.33 3	2.2 2.0
Uvědomuje si finanční dopad svého jednání a rozhodování.	1.33 4	1.8 4.0
Zajímá se o potřeby svých podřízených a poskytuje jim podporu.	1 4	1.7 2.0
Uvědomuje si rizika svých rozhodnutí a předchází jim.	1 3	2.2 4.0
Své úkoly plní v termínu.	1 3	1.8 2.0

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).

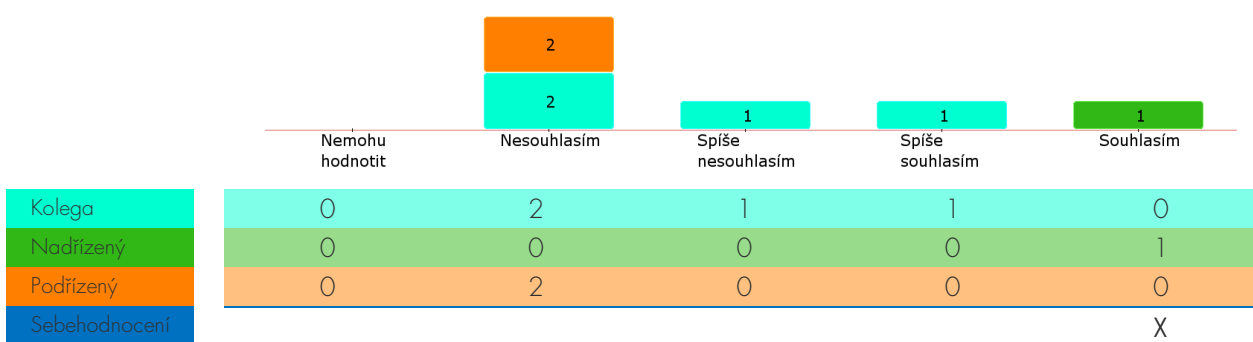
Další zajímavou informací pro Vás může být shoda či naopak rozptýl odpovědí jednotlivých hodnotitelů na dané škále. Můžete např. vidět, zda průměrná hodnota „3“ znamená, že Vás všichni hodnotili stejně, tedy „3“, anebo zda např. část lidí volila hodnotu „2“ a část naopak „4“. Tyto detaily Vám pak mohou 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: 1.86

důležitost

2.0 4.0

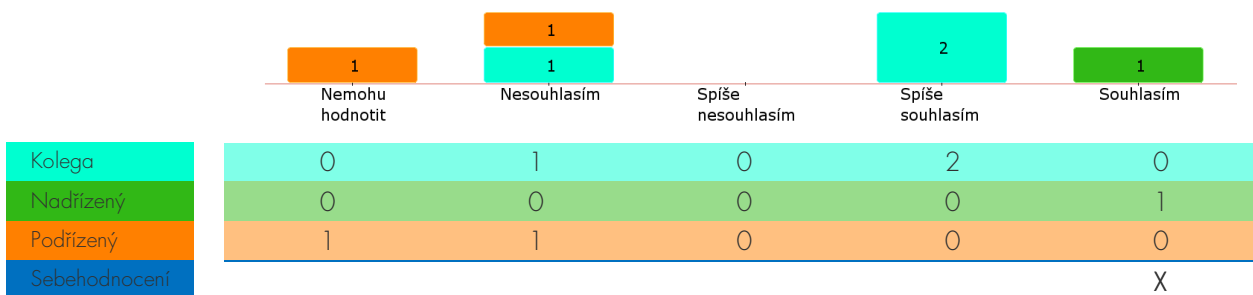


AKTIVNĚ SE ZAPOJUJE DO PLNĚNÍ ÚKOLŮ I NAD RÁMEC PRACOVNÍ NÁPLNĚ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.4

důležitost

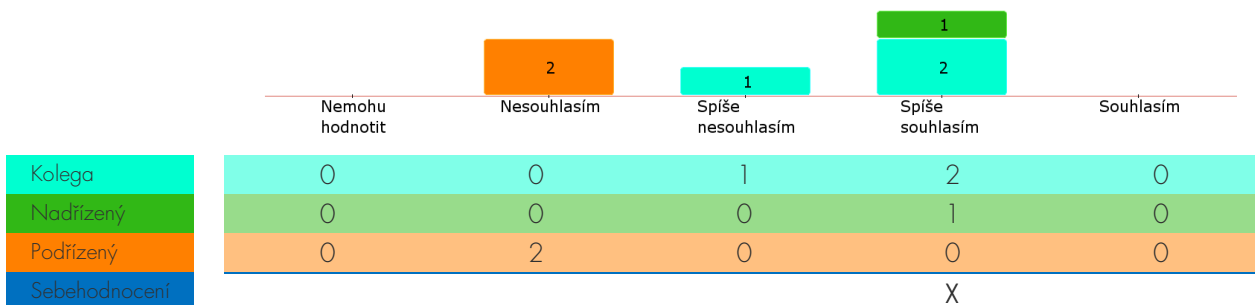
2.8 4.0



DOKÁŽE SE SNADNO A POHOTOVĚ PŘIZPŮBIT NOVÝM PODMÍNKÁM A SITUACÍM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.17

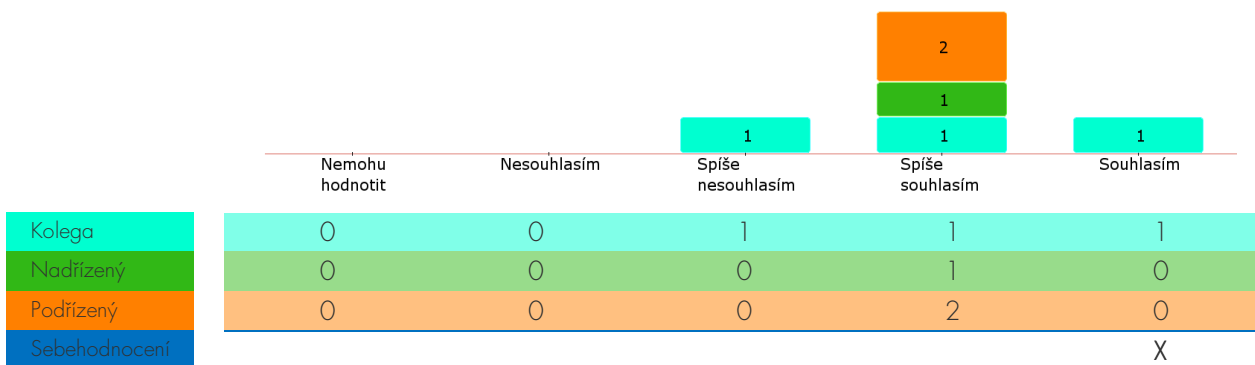
důležitost
2.8 3.0



PŘICHÁZÍ AKTIVNĚ S NÁPADY A INOVACEMI.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3

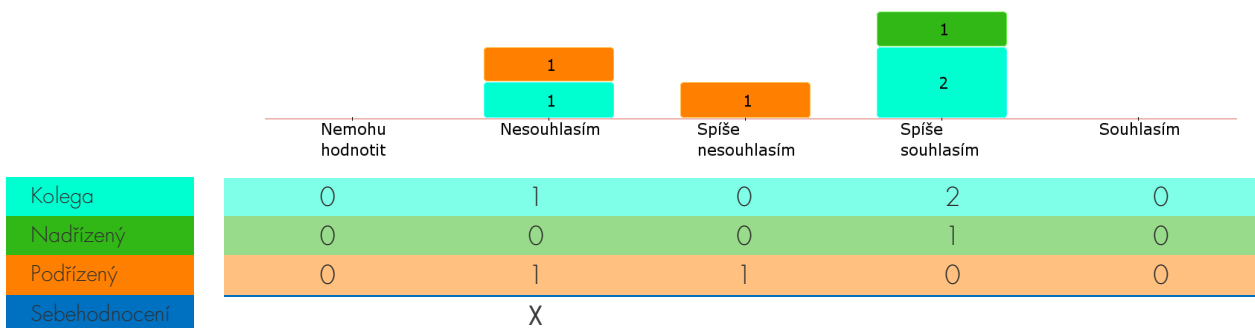
důležitost
2.8 4.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.17

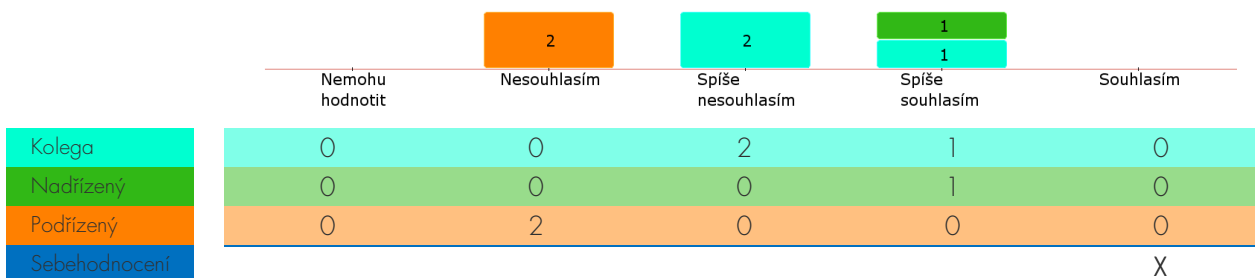
důležitost
2.2 5.0



ŘEŠÍ S KLIDEM I VELMI NÁROČNÉ SITUACE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

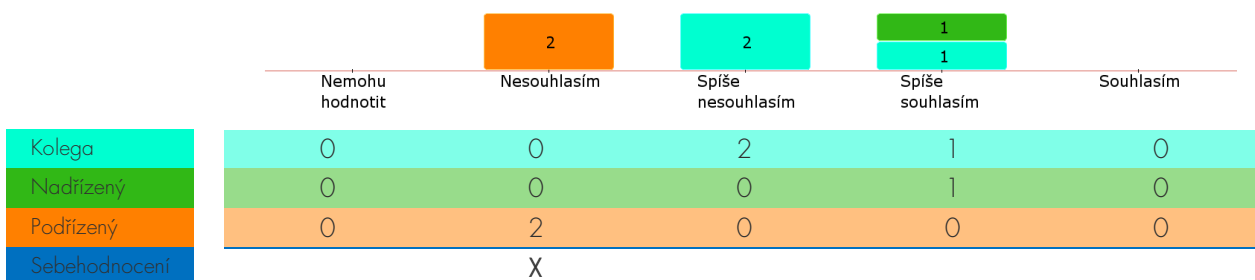
důležitost
2.3 2.0



I POD TLAKEM A VE STRESU HLEDÁ ŘEŠENÍ SITUACE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

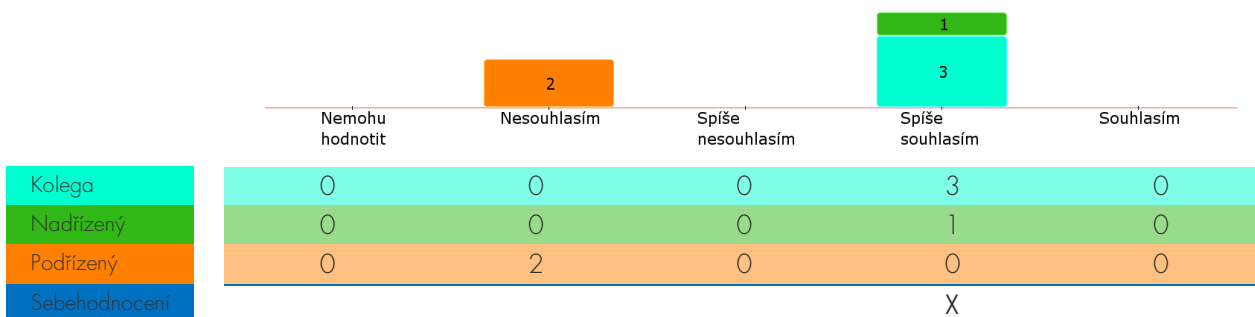
důležitost
2.2 3.0



VYTVÁŘÍ SI SVŮJ VLASTNÍ NEZÁVISLÝ POHLED NA VĚC.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.33

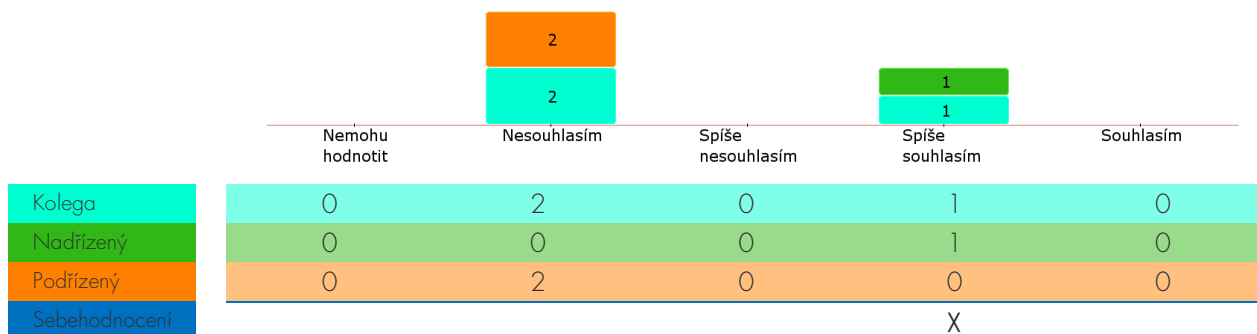
důležitost
1.8 3.0



SVÉ ČINNOSTI PLÁNUJE, PRACUJE SYSTEMATICKY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.67

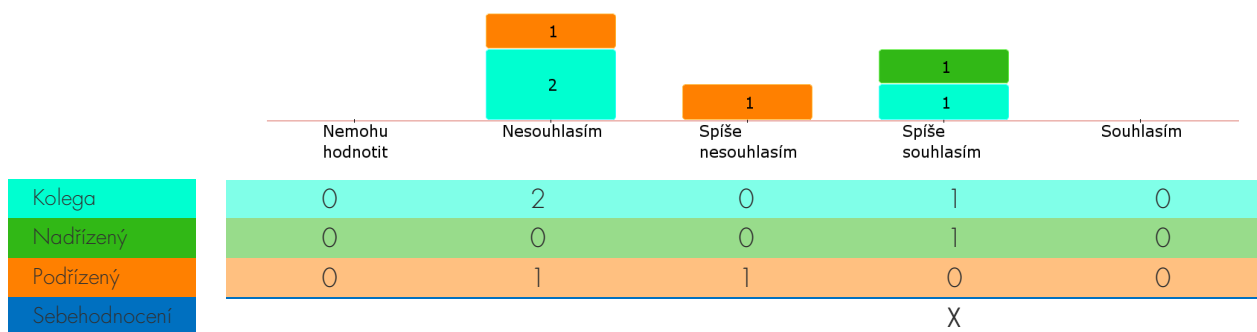
důležitost
2.2 3.0



SVOU PRÁCI KOORDINUJE S OHLEDEM NA PRÁCI OSTATNÍCH.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.83

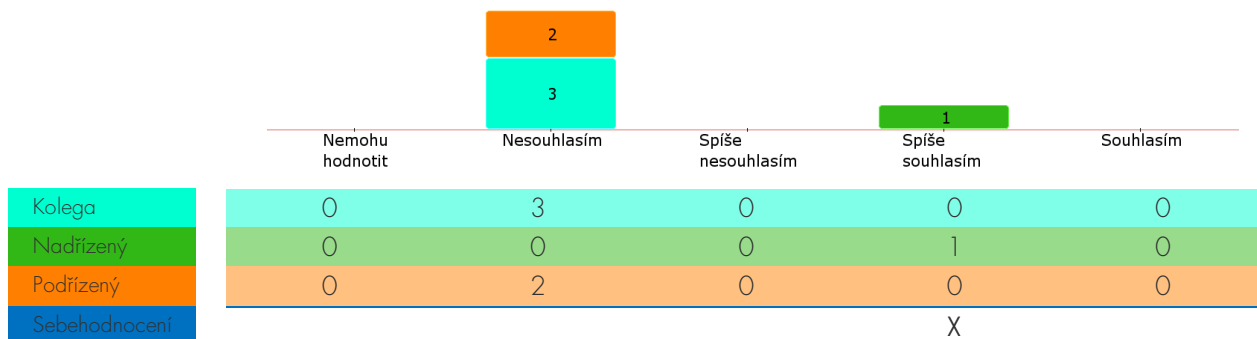
důležitost
2.2 2.0



SVÉ ÚKOLY PLNÍ V TERMÍNU.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.33

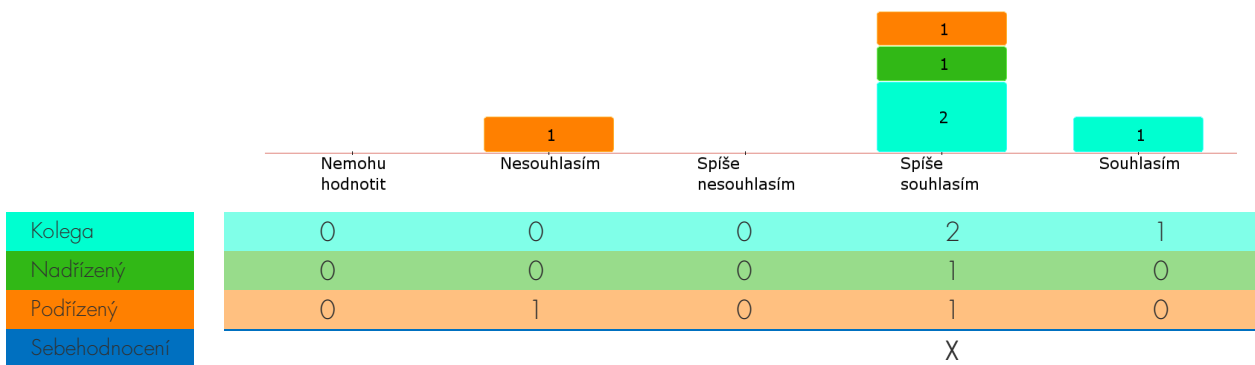
důležitost
1.8 2.0



CÍLENĚ SI ZÍSKÁVÁ INFORMACE Z RŮZNÝCH ZDROJŮ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.83

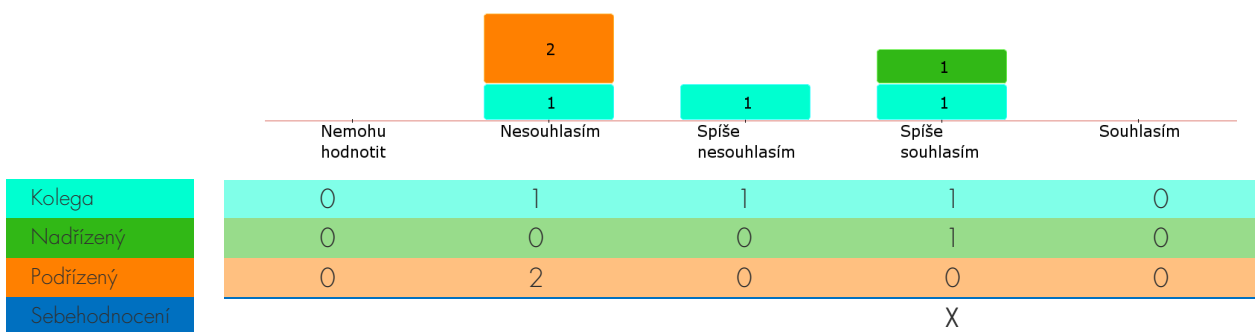
důležitost
3.2 2.0



HLEDÁ ŘEŠENÍ, NIKOLI PROBLÉMY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.83

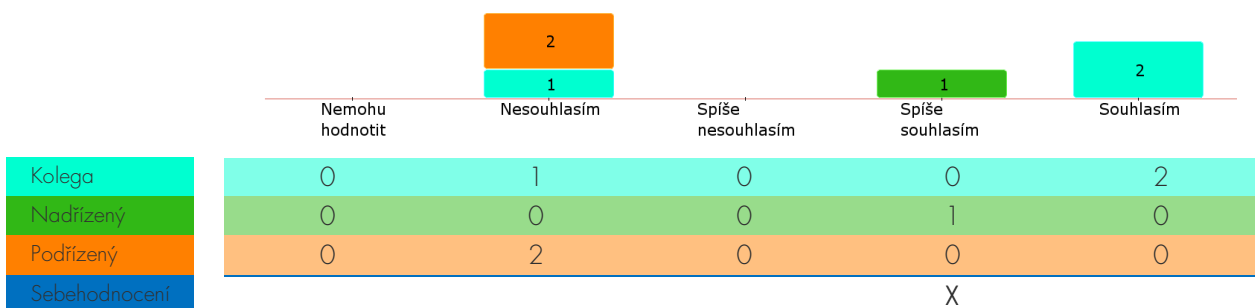
důležitost
2.2 2.0



PŘIJÍMÁ ZODPOVĚDNOST ZA VÝSLEDKY SVÉ PRÁCE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.33

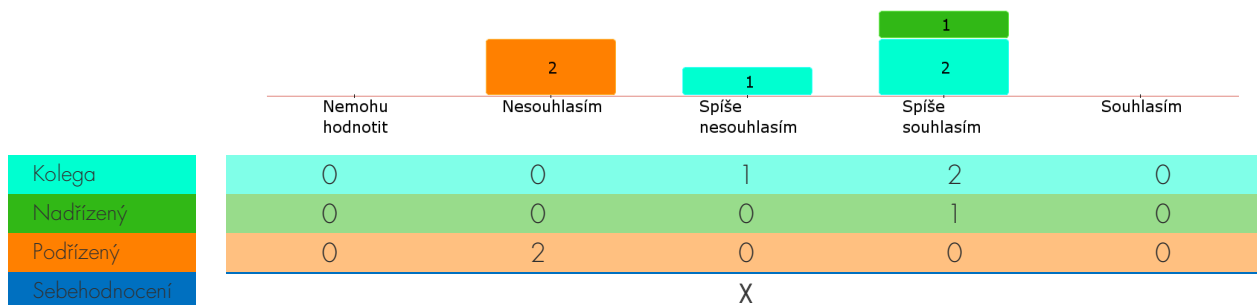
důležitost
2.2 2.0



VIDÍ RIZIKA A ŘEŠÍ JE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.17

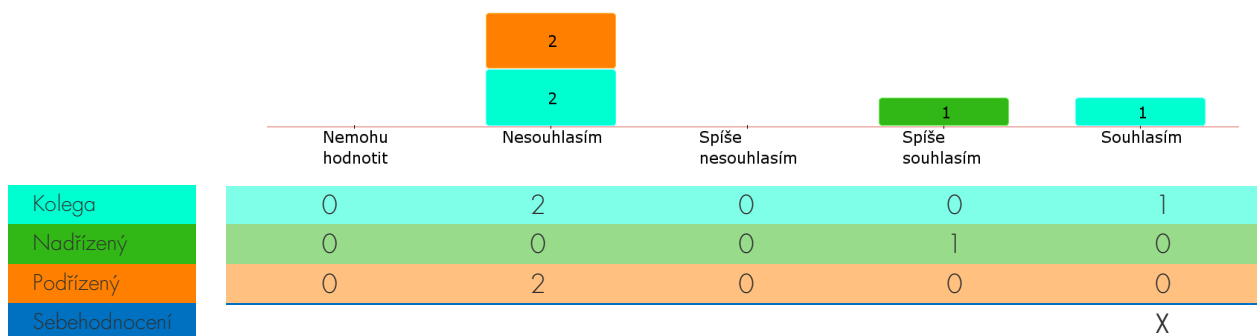
důležitost
2.0 3.0



NA SITUACE SE DÍVÁ KONCEPČNĚ A S NADHLEDEM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.83

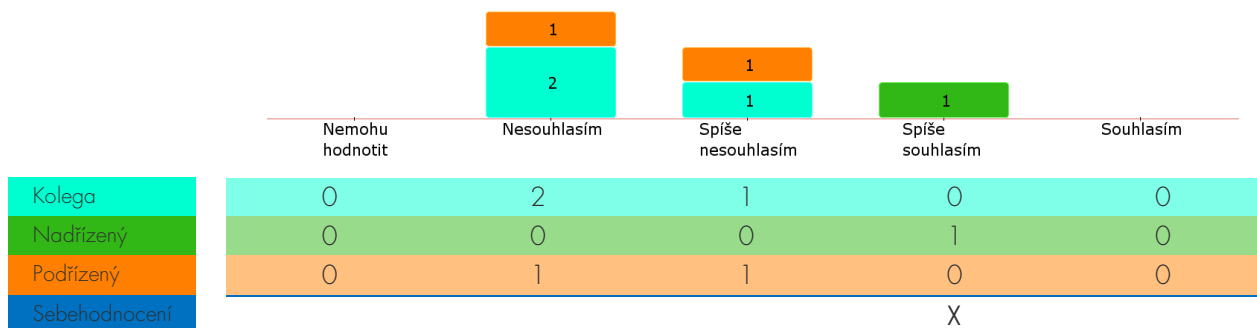
důležitost
2.5 1.0



ÚKOLY ŘEŠÍ PRAKTICKY A REALISTICKY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.67

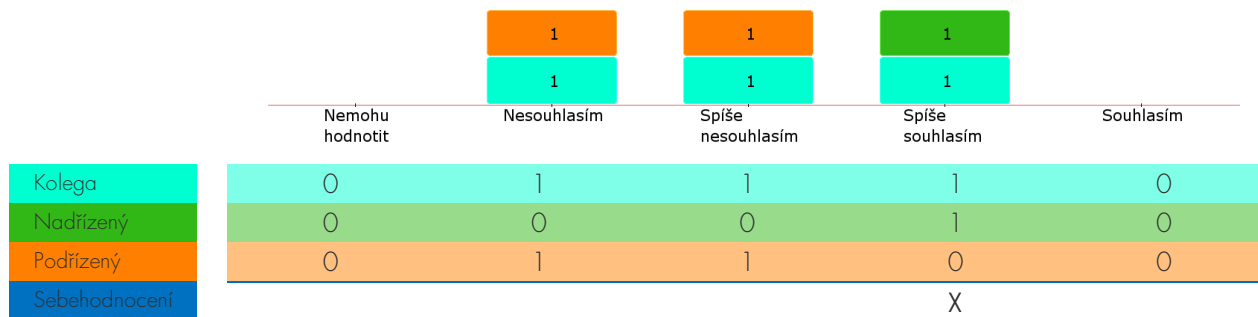
důležitost
2.2 2.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

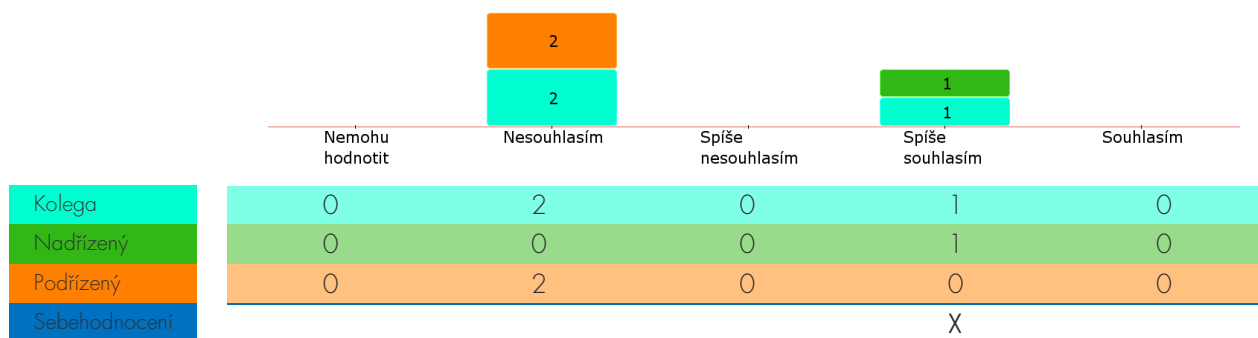
důležitost
2.3 2.0



OCHOTNĚ A AKTIVNĚ SDÍLÍ INFORMACE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1,67

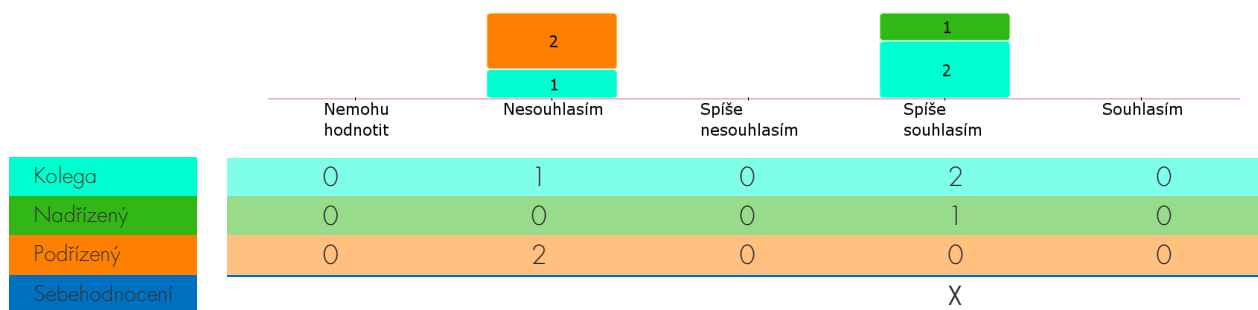
důležitost
2.0 4.0



DOKÁŽE DRUHÉ ZÍSKAT PŘESVĚDČIVÝMI ARGUMENTY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

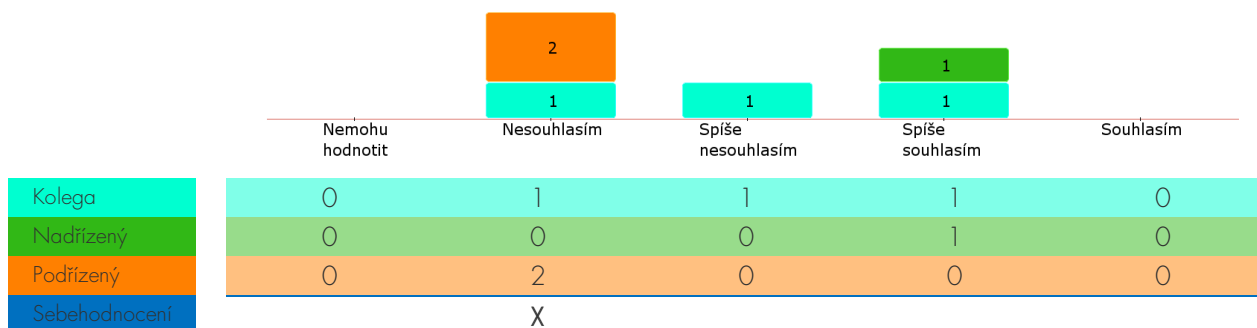
důležitost
2.8 3.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.83

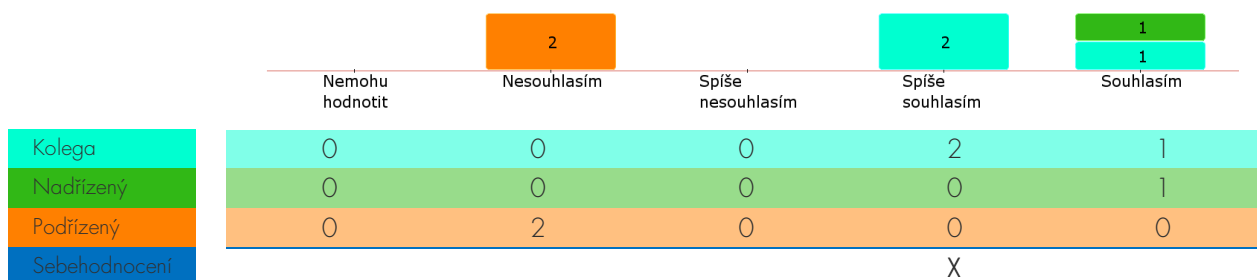
důležitost
2.7 5.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.67

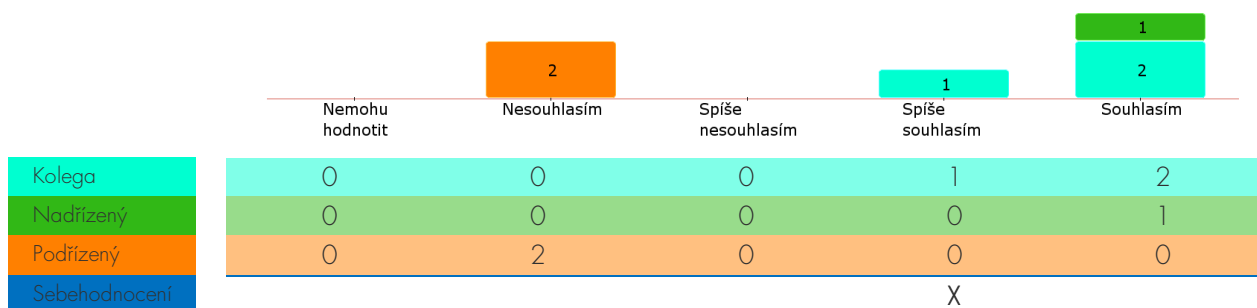
důležitost
2.5 2.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.83

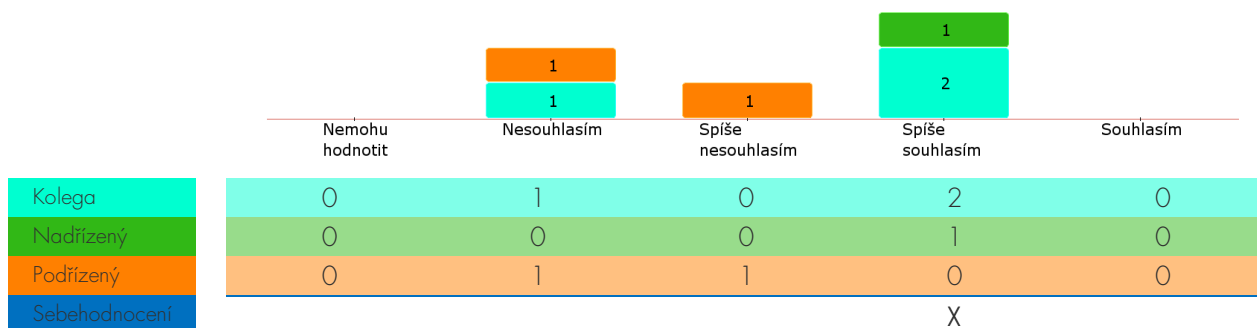
důležitost
2.2 2.0



OCHOTNĚ SPOLUPRACUJE A ZAPOJUJE DRUHÉ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.17

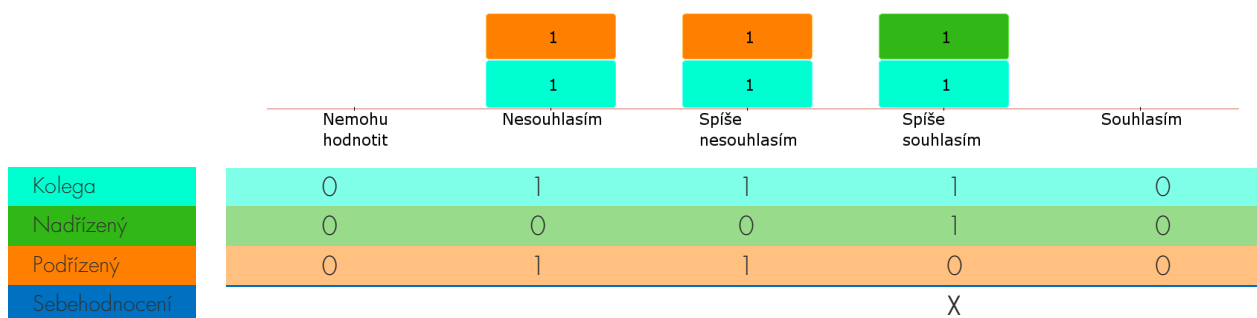
důležitost
2.5 2.0



PŘÍSPÍVÁ K FUNGUJÍCÍM VZTAHŮM A POZITIVNÍ ATMOSFÉŘE.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

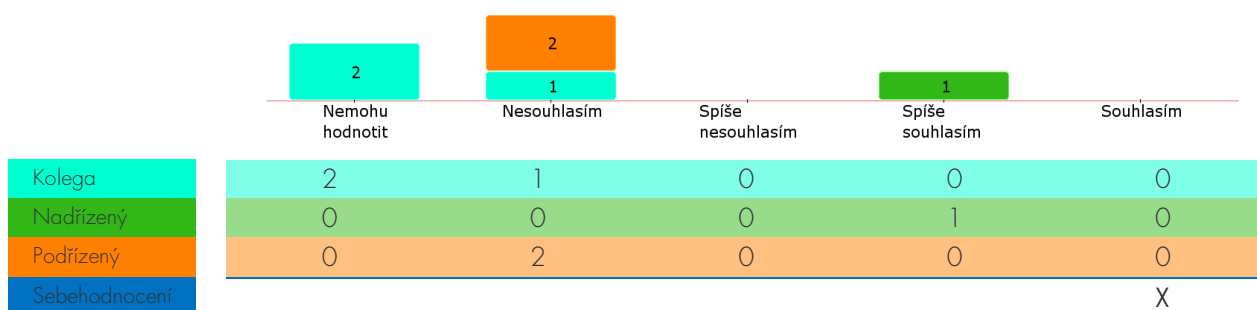
důležitost
2.5 5.0



ZAJÍMÁ SE O POTŘEBY SVÝCH PODŘÍZENÝCH A POSKYTUJE JIM PODPORU.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.5

důležitost
1.7 2.0

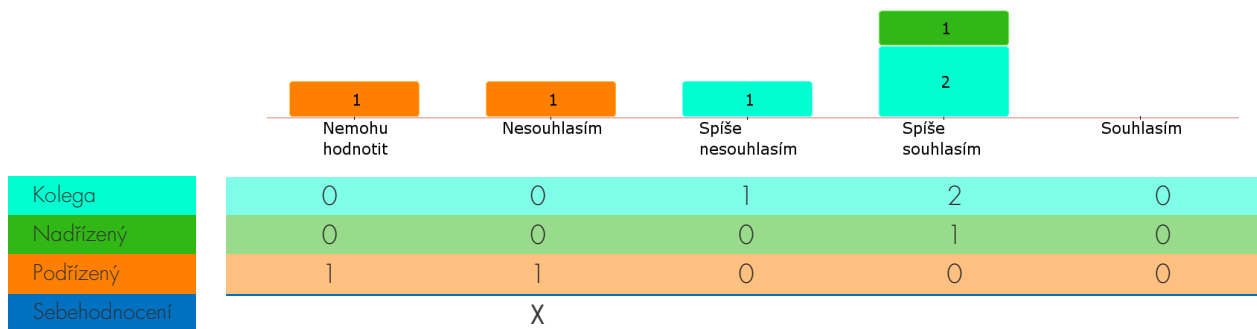


SVĚŘUJE ČLENŮM SVÉHO TÝMU ZODPOVĚDNOST ZA ÚKOLY A DÁVÁ JIM PROSTOR PRO SAMOSTATNOU PRÁCI.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.4

důležitost

2.0 5.0

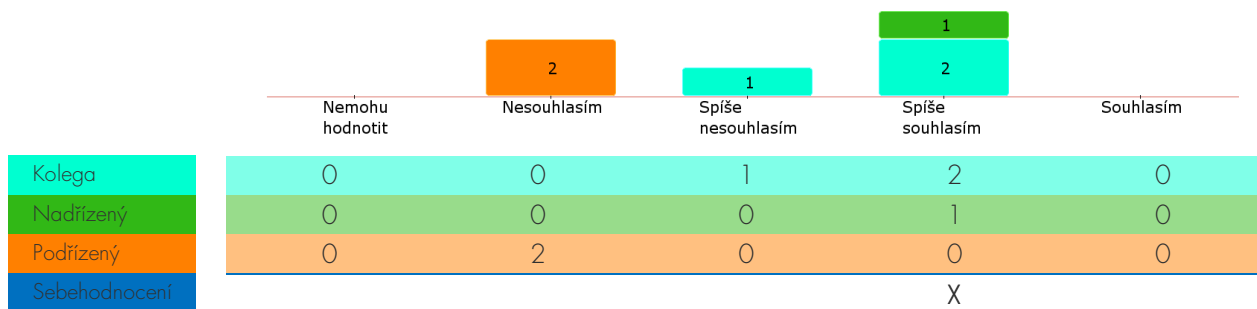


DOKÁŽE ČLENY SVÉHO TÝMU NADCHNOUT A ZÍSKAT JE PRO VYSOKÝ VÝKON.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.17

důležitost

2.0 5.0

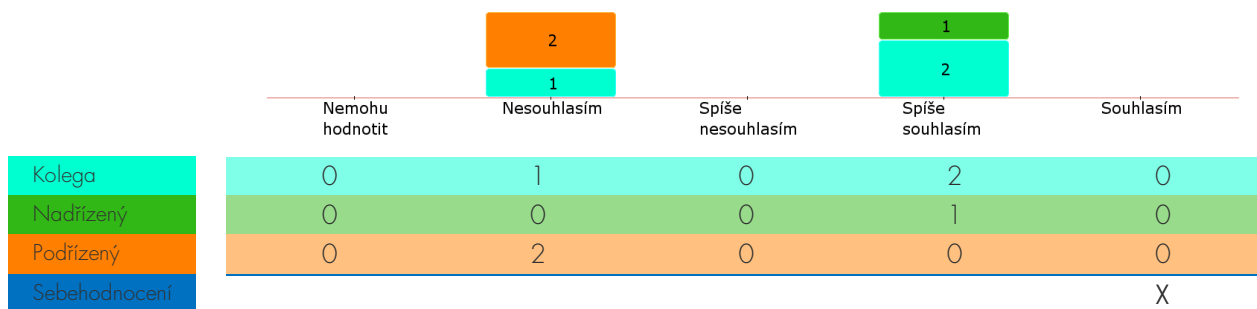


ZADÁVÁ DRUHÝM ÚKOLY SROZUMITELNĚ, JEDNOZNAČNĚ A POCHOPITELNĚ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

důležitost

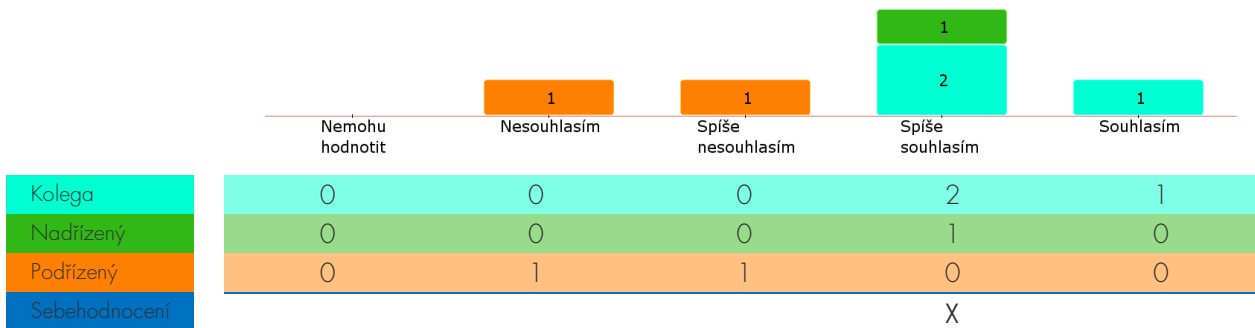
2.0 4.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.67

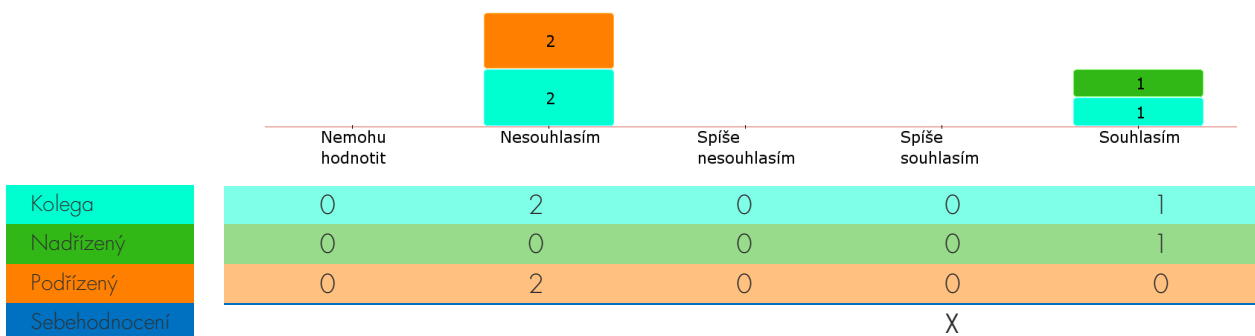
důležitost
2.3 2.0



KONSTRUKTIVNĚ UPOZORNŮJE NA VĚCI, SE KTERÝMI JE ČI NENÍ SPOKOJEN.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

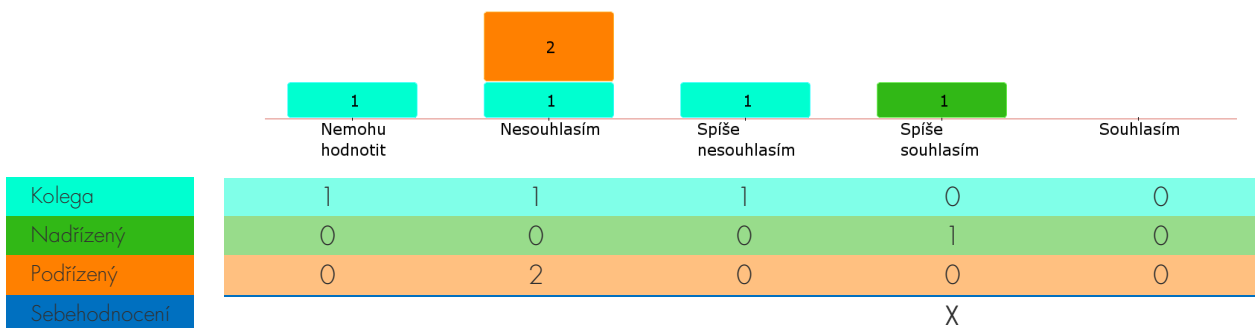
důležitost
2.0 3.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.6

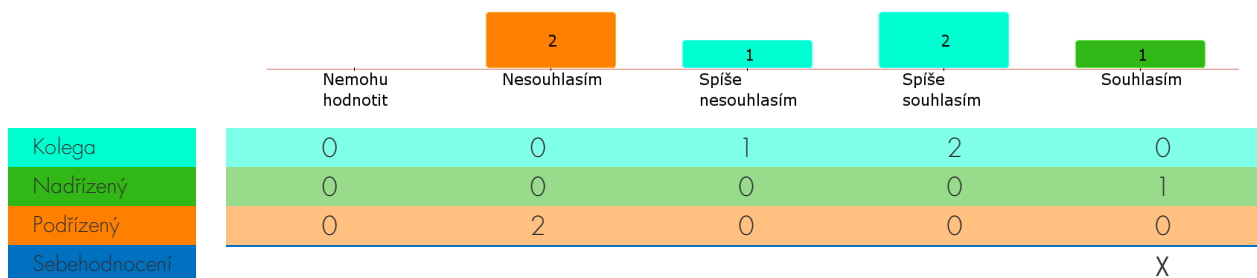
důležitost
1.8 4.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.33

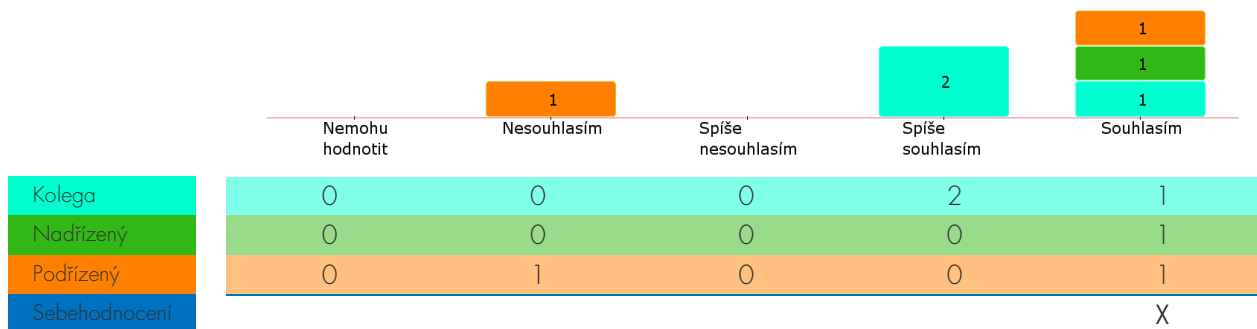
důležitost
2.0 2.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3.17

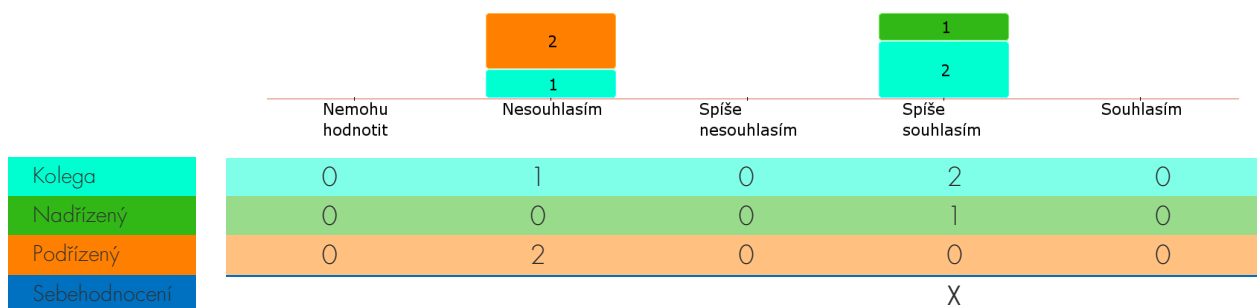
důležitost
2.7 2.0



ROZHODUJE SE POHOTOVĚ A S NADHLEDEM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2

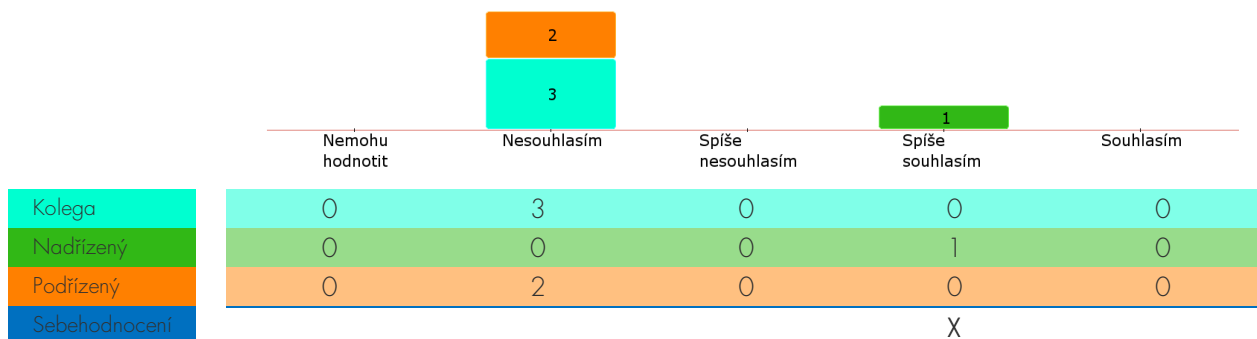
důležitost
2.5 3.0



UVĚDOMUJE SI RIZIKA SVÝCH ROZHODNOTÍ A PŘEDCHÁZÍ JIM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.33

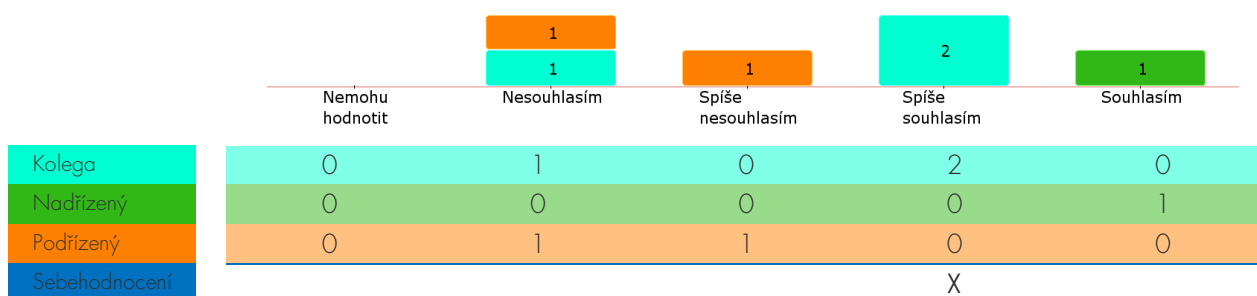
důležitost
2.2 4.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.33

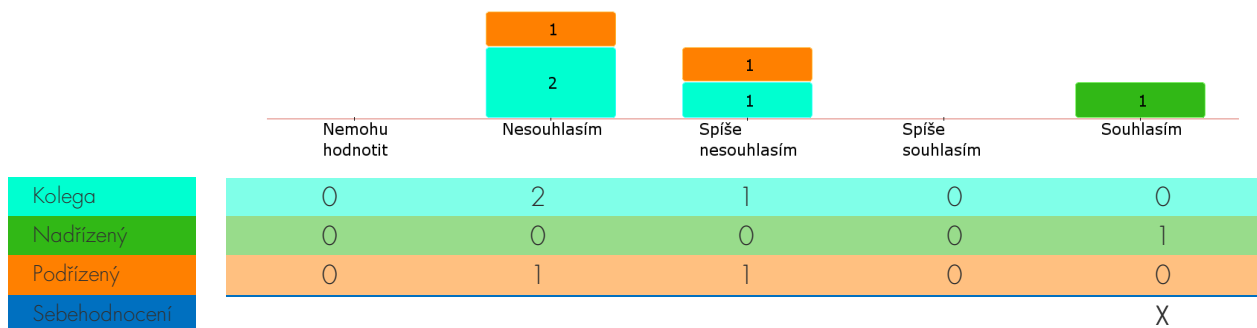
důležitost
2.2 4.0



UVĚDOMUJE SI FINANČNÍ DOPAD SVÉHO JEDNÁNÍ A ROZHODOVÁNÍ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 1.83

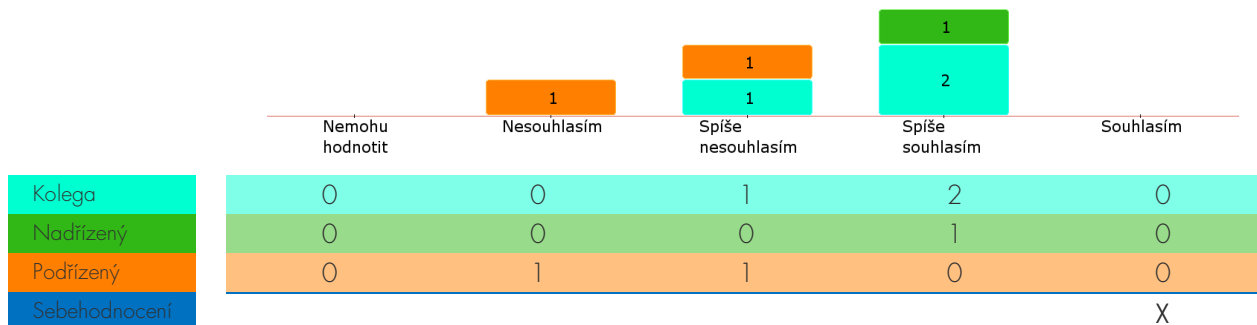
důležitost
1.8 4.0



PODPORUJE ZMĚNY DLOUHODOBĚ VEDOUcí KE ZLEPŠENíM.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.33

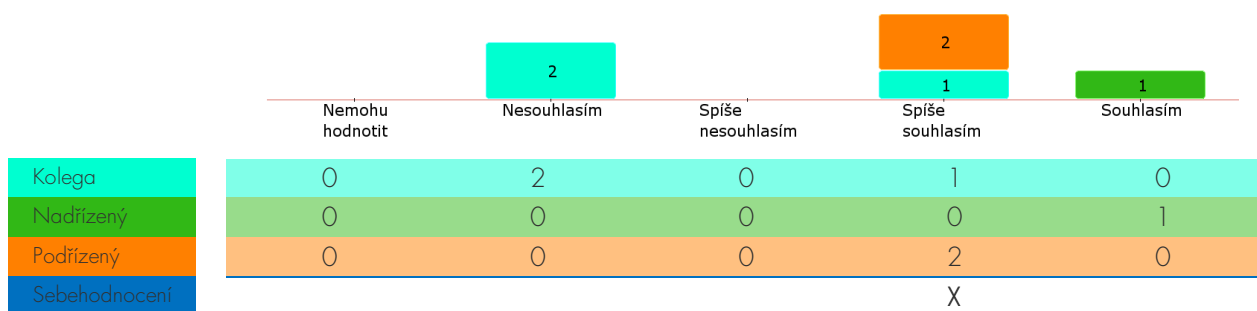
důležitost
2.2 4.0



NAVAZUJE KONTAKT S NOVÝMI ZÁKAZNÍKY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.5

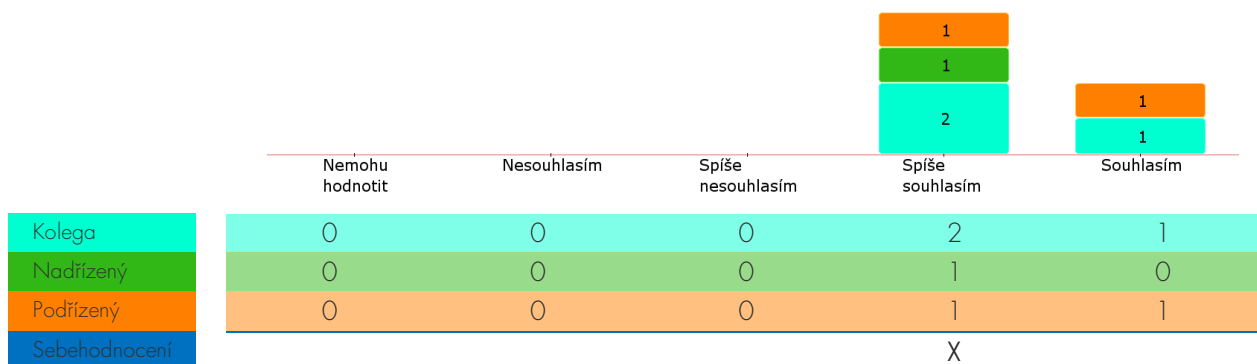
důležitost
2.2 3.0



PŘED KLIENTEM VYSTUPUJE PŘESVĚDČIVĚ A DŮVĚRYHODNĚ.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3.33

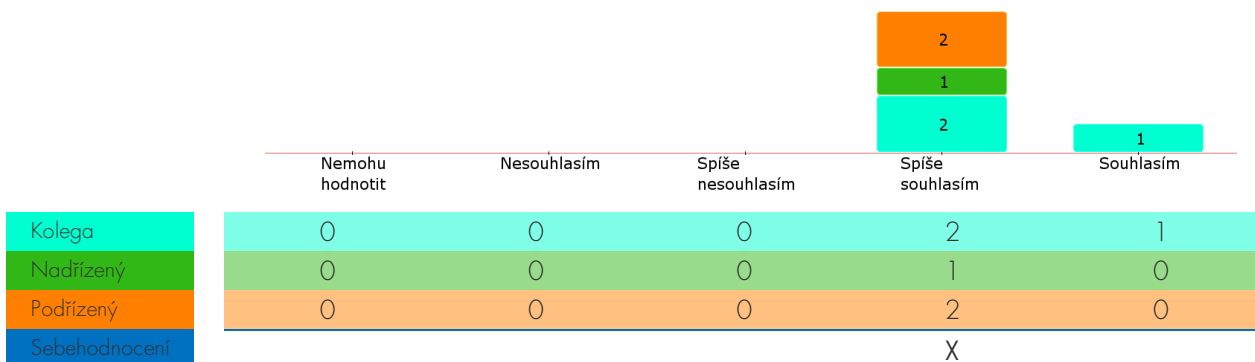
důležitost
2.7 4.0



NÁMITKY DOKÁŽE VYUŽÍT PRO ZÍSKÁNÍ KLIENTA.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3.17

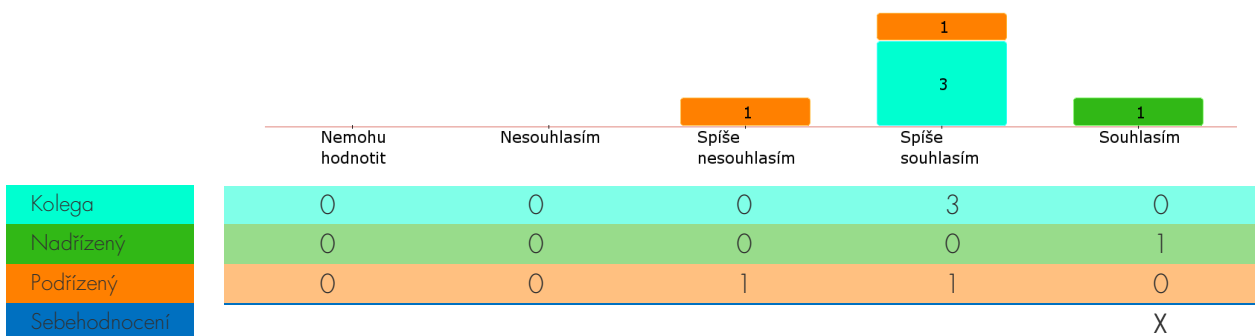
důležitost
2.3 3.0



ROZVÍJÍ VZTAHY SE ZÁKAZNÍKY.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3

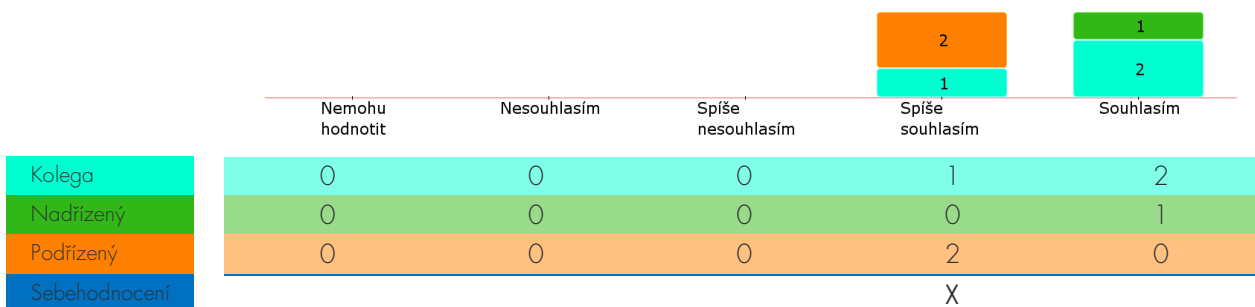
důležitost
2.2 3.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3.5

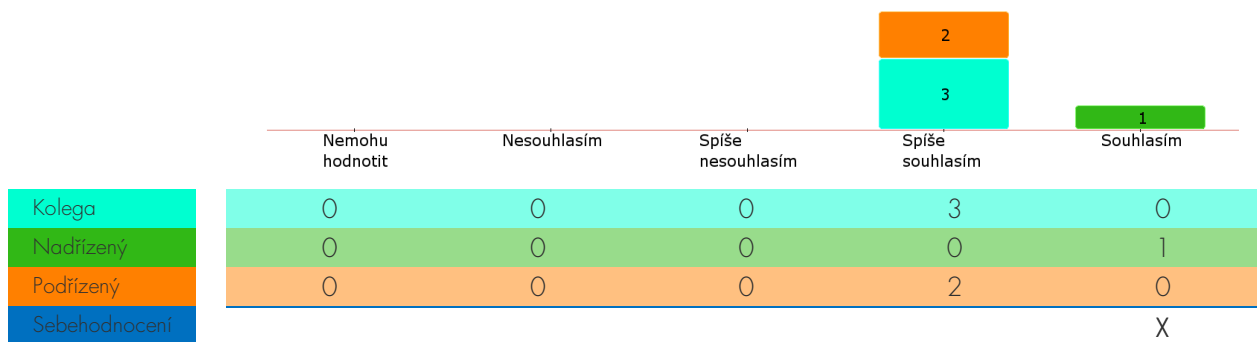
důležitost
2.2 3.0



ZJIŠŤUJE POTŘEBY KLIENTA.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3.17

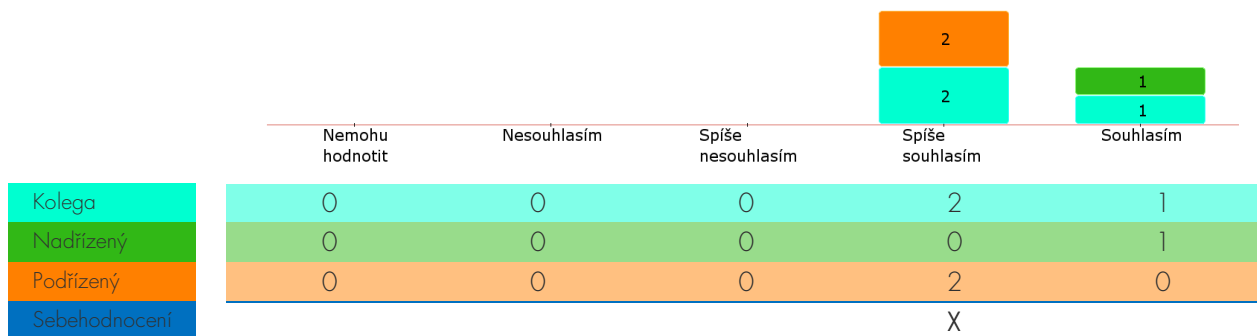
důležitost
2.0 3.0



NABÍZÍ ŘEŠENÍ, KTERÉ ZOHLEDŇUJE POTŘEBY KLIENTA.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3.33

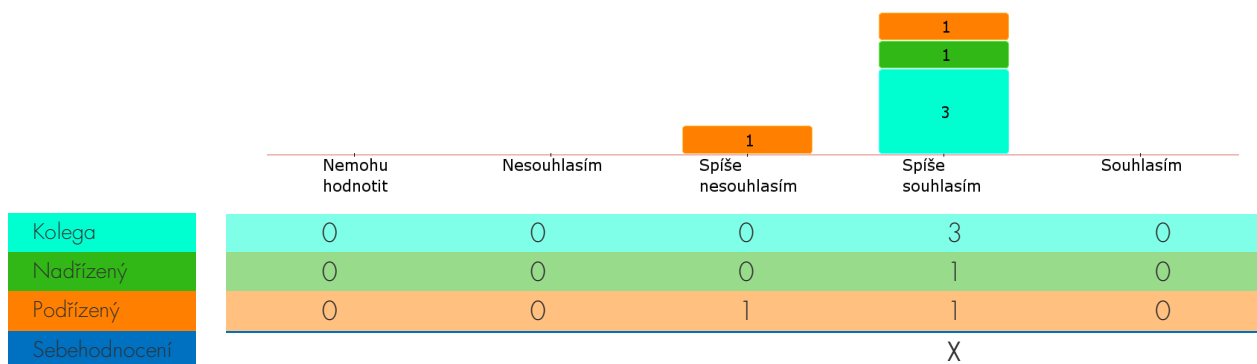
důležitost
2.3 2.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 2.83

důležitost
2.5 3.0



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

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3

důležitost
2.2 1.0

	Nemohu hodnotit	Nesouhlasím	Spíše nesouhlasím	Spíše souhlasím	Souhlasím
Kolega	0	0	0	3	0
Nadřízený	0	0	0	1	0
Podřízený	0	0	0	2	0
Sebehodnocení					X

SETKÁNÍ S KLIENTEM UZAVÍRÁ DOMLUVOU NA KONKRÉTNÍCH A JASNÝCH DALŠÍCH KROČÍCH.

průměrné hodnocení za všechny hodnotitele: 3

důležitost
2.3 2.0

	Nemohu hodnotit	Nesouhlasím	Spíše nesouhlasím	Spíše souhlasím	Souhlasím
Kolega	0	0	0	3	0
Nadřízený	0	0	0	1	0
Podřízený	0	0	0	2	0
Sebehodnocení			X		