

# 360

Отчет обратной связи 360 градусов (sale)

Кандидат

16/07/2013  
Private & Confidential

\*Данный отчет является примером

## Содержание

Содержание	2
Введение	3
Понимание Вашего отчета Обратной связи 360	4
Средние значения для компетенций	5
График 5 утверждений с самыми высокими и самыми низкими оценками	6
Суммирование уровня важности по каждой компетенции для рабочей роли	7
Рейтинги по каждой из 9 категорий компетенций	9
Раздел описания качеств - Сильные стороны	28
Раздел описания качеств - Развитие	29
План личного развития	30
Для заметок	31

## Введение

Это конфиденциальная обратная связь 360 представляет собой детальный анализ информации, полученной от различных индивидов и обработанной системой.

Взаимоотношения	Минимально	Выполнено
Оцениваемый	1	1
Руководитель	1	1
Коллега	2	2
Подчиненный	2	2
Клиент	2	3

Если количество респондентов меньше ожидаемого минимума, то валидность отчета сокращается и мы рекомендуем получить более полную обратную связь.

Этот отчет представляет собой сводные данные, полученные от Вашего линейного менеджера и прочих респондентов, которые заполнили опросник онлайн. Эти данные являются средним значением для каждой из 9 компетенций:

Воздействие	Влияние
Коммуникативность	Командная работа
Организация работы	Драйв
Осознание стратегии	Профессионализм
Ориентированность на клиента	

Анализ 45 утверждений позволяет определить средний рейтинг для каждой из компетенций (с учетом и без учета самооценки) и показывает различия в полученных данных.

Дополнительно информация представлена в виде графиков и отражает по пять утверждений с наивысшими и с наимизшими результатами, то есть Ваши сильные стороны и области для развития.

Вы также можете сравнить степень вариативности ранжирования компетенций Вашими коллегами.

## Понимание Вашего отчета Обратной связи 360

---

### Главные цели отчета

Единичная обратная связь редко бывает объективной. Когда от персонала требуется четкое выполнение своей работы и эффективное взаимодействие с коллегами, менеджеру необходимо помогать сотрудникам работать более эффективно, поэтому обратная связь, полученная из одного источника будет крайне неполной.

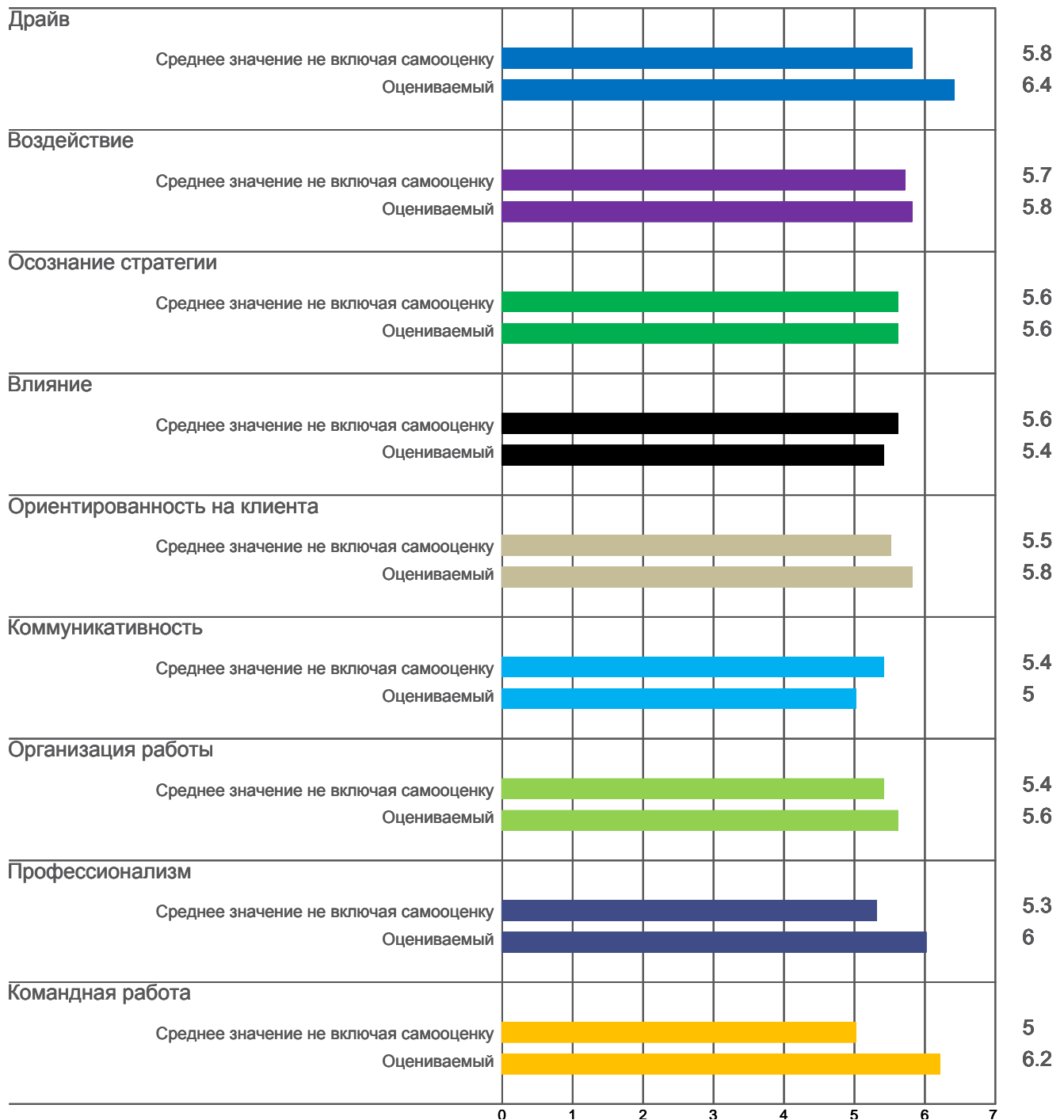
Обратная связь 360 становится все более популярной, поскольку позволяет поддерживать и повышать эффективность работы и становится существенной частью личного развития. Цель обратной связи 360 сделать шаг вперед в оценке окружающими и привлечь к процессу разных людей. Важно помнить, что не все респонденты прошли обучение оценке качества работы, поэтому нет необходимости принимать все близко к сердцу, но стоит оценивать наметившиеся тенденции в ответах.

### Цель обратной связи 360 градусов

- Развивать сознание Вашего поведения на рабочем месте, каким его воспринимают окружающие.
- Помочь Вам сфокусироваться на целях, достижение которых сделает Вас более эффективным.
- Предоставить Вам информацию о том, что Вы делаете хорошо.
- Помочь Вам анализировать полученные результаты.
- Помочь Вам составить план действий.
- Предоставить Вам возможность взять на себя ответственность за личное развитие.

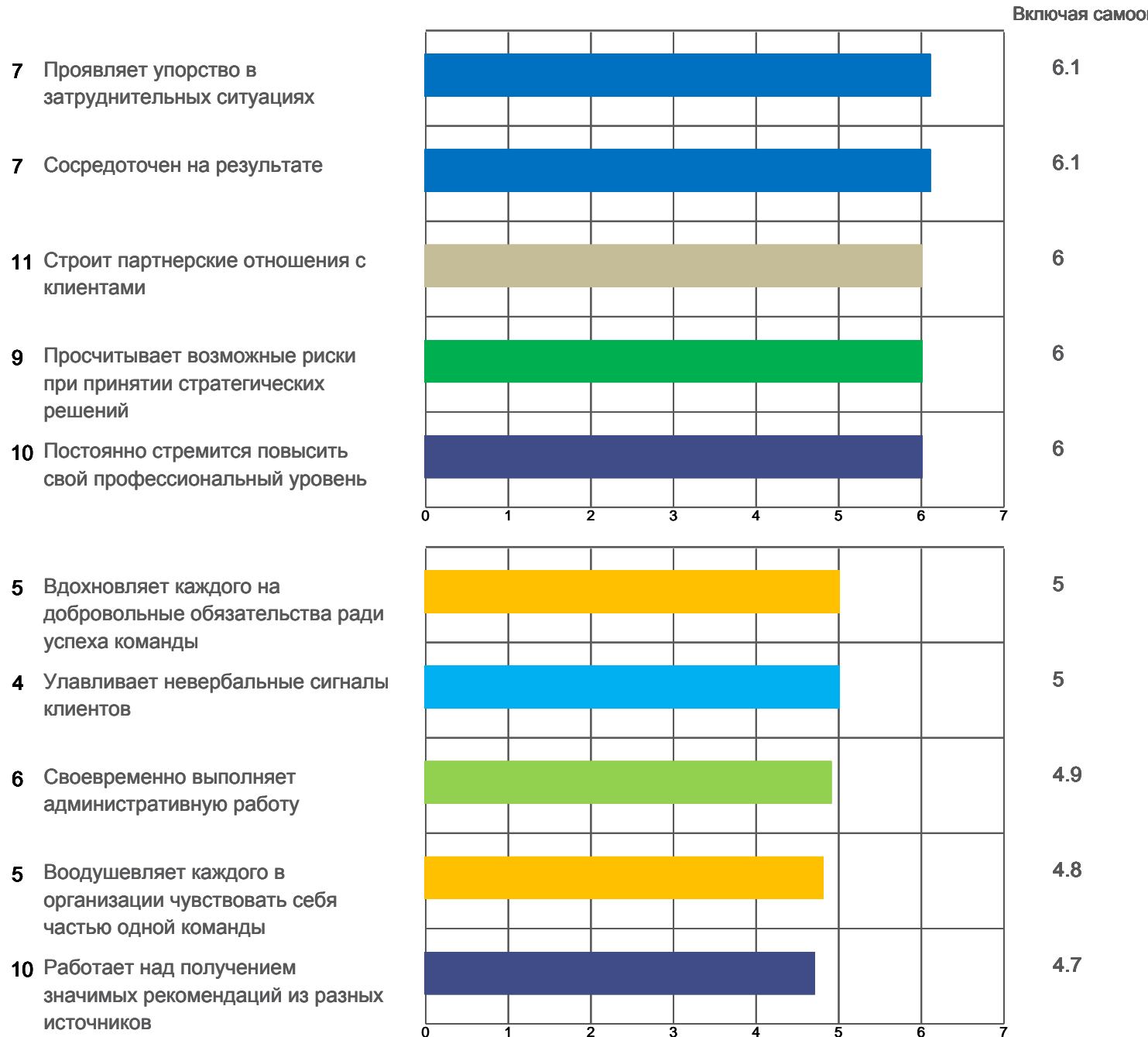
## Средние значения для компетенций

В таблице приведены суммарные значения Вашей обратной связи 360 по каждой из компетенций. Чем выше результат, тем выраженной восприятие Вашего поведения, как соответствующего данной компетенции.



## График 5 утверждений с самыми высокими и самыми низкими оценками

Цифры с левой стороны связаны с цветовым кодом компетенции.



Чем выше результат по обратной связи, тем сильнее выражено поведение по компетенции.

Коды компетенций

2 - Воздействие

5 - Командная работа

9 - Осознание стратегии

3 - Влияние

6 - Организация работы

10 - Профессионализм

4 - Коммуникативность

7 - Драйв

11 - Ориентированность на клиента

## Суммирование уровня важности по каждой компетенции для рабочей роли

Следующая таблица содержит суммарные данные компетенций для Вашей роли. Вы также увидите насколько Ваше восприятие отличается от оценки остальных респондентов.

В случае значительных различий между этими данными они выделяются желтым цветом.

		Насколько это важно для моей работы					Насколько хорошо я демонстрирую этот навык
Компетенция	Ранжирование						Рейтинг 7 = Высокий уровень 1 = Низкий уровень
	1 = Наиболее важная			9 = Наименее важное			
	Оцениваемый	Руководитель	Коллега	Подчиненный	Клиент	Средн.	
Ориентированность на клиента	3	1	1	3	1	2.2	5.5
Осознание стратегии	2	4	2	1	2	2.9	5.6
Профессионализм	1	2	3	2	3	3.0	5.3
Командная работа	4	3	3	5	9	5.1	5.0
Организация работы	7	5	7	4	5	5.3	5.4
Драйв	5	7	7	5	8	6.2	5.8
Воздействие	9	6	9	7	6	6.7	5.7
Коммуникативность	8	8	5	9	3	6.8	5.4
Влияние	6	9	5	8	7	6.9	5.6

### Сравнение рейтинга и результатов ранжирования

- Сравните результаты ранжирования компетенций с их рейтингом. Рейтинг показан в крайней правой колонке. Самые высокие рейтинги компетенций собраны в верхней части таблицы.
- Высокие результаты ранжирования компетенций совместно с высоким рейтингом обозначают, что Ваши ключевые поведенческие компетенции соответствуют Вашей текущей работе.
- Низкие результаты ранжирования вместе с высоким рейтингом могут обозначать потенциальные приоритетные области развития.

### Различия в ранжировании

- Ячейки, обозначенные желтым, - это области с наибольшим различием в ранжировании между самовосприятием и оценкой группой респондентов.

- Области с большим различием между самовосприятием и оценкой респондентов часто обозначают необходимость обсудить приоритеты Вашей роли с людьми, с которыми Вы сотрудничаете.
- Большие различия часто являются признаком областей напряженности или непонимания.



## Рейтинги по каждой из 9 категорий компетенций

### Пояснение к следующим таблицам

Каждая из компетенций разбивается на утверждения, по которым Вы получаете обратную связь.

В примере ниже по каждому утверждению дано среднее значение оценок, полученных от оцениваемого, менеджера, коллег, подчиненных, клиентов и других людей.

Респонденты оценивали эти утверждения на основании своих наблюдений следующим образом:

**7 - Высокая степень** - участник исключительно развит в этой области и может служить примером для окружающих.

**4 - Удовлетворительно** - участник в-целом отвечает стандартам своей роли.

**1 - Низкая степень** - участнику необходима значительная поддержка и развитие в этой области.

**Не наблюдается/Неприменим** - у участника не было возможности продемонстрировать данный навык или он неприменим к роли участника. В таблице эта колонка озаглавлена "Не наблюдается".

По каждому из утверждений приводится рейтинг, а по каждой компетенции - среднее значение рейтингов.

1. При выборе "Не наблюдается/Неприменимо" этот результат исключается из расчета средних значений.
2. Средний рейтинг для каждой из группы респондентов отображается в виде десятичной дроби.
3. Среднее значение определяется путем вычисления рейтинга для каждой группы респондентов. В поле "Итого" с левой стороны отображается среднее значение, не включая самооценку, в поле "Итого" с правой стороны отображается среднее значение, включая самооценку.
4. Среднее значение по компетенции вычисляется на основе средних значений по каждому утверждению (2). Если для утверждения всеми респондентами выбрано "Не наблюдается", оно не включается в среднее значение.

Завоевывает репутацию надежного человека.									Порядок	Среднее значение
Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени						
①	1	2	3	4	5	6	7			
Оцениваемый						1				6.0
Руководитель					1					5.0 ②
Коллега				1	1				4 для 5	4.5
Подчиненный					1			1	5 для 7	6.0
Среднее значение без учета самооценки		5.2			Среднее значение с учетом самооценки		5.4			
					Не включая самооценку		Включая самооценку			③
Средний рейтинг по компетенциям					4.3		4.4			④

## Воздействие

Завоевывает репутацию надежного человека.								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		6.0	
Руководитель						1		6.0	
Коллега						2		6.0	
Подчиненный					1		1	5 для 7 6.0	
Клиент					2		1	5 для 7 5.7	

Среднее значение без учета самооценки

5.9

Среднее значение с учетом самооценки

5.9

Демонстрирует энтузиазм и самоотдачу								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		6.0	
Руководитель					1			5.0	
Коллега						2		6.0	
Подчиненный						1	1	6 для 7 6.5	
Клиент					1	1	1	5 для 7 6.0	

Среднее значение без учета самооценки

5.9

Среднее значение с учетом самооценки

5.9

Легко настраивается на волну собеседника								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		5.0	
Руководитель							1	6.0	
Коллега						1	1	5 для 6 5.5	
Подчиненный							1	6 для 7 6.5	
Клиент						2	1	5 для 6 5.3	

Среднее значение без учета самооценки

5.8

Среднее значение с учетом самооценки

5.7

Легко устанавливает доверительные отношения								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		6.0	
Руководитель							1	6.0	
Коллега							2	6.0	
Подчиненный						1	1	5 для 6 5.5	
Клиент					1	1	1	4 для 6 5.0	

Среднее значение без учета самооценки

5.6

Среднее значение с учетом самооценки

5.7

Достигает взаимовыгодных результатов								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	

	1	2	3	4	5	6	7		
Оцениваемый						1			6.0
Руководитель				1					4.0
Коллега					1	1		5 для 6	5.5
Подчиненный					1	1		5 для 6	5.5
Клиент					1	2		5 для 6	5.7

Среднее значение без учета самооценки

5.2

Среднее значение с учетом самооценки

5.3

Не включая самооценку

Включая самооценку

Средний рейтинг по компетенциям

5.7

5.7

## Влияние

Делает все для того, чтобы клиент был доволен покупкой								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый					1				5.0
Руководитель						1			6.0
Коллега					1	1		5 для 6	5.5
Подчиненный						1	1	6 для 7	6.5
Клиент					2	1		5 для 6	5.3

Среднее значение без учета самооценки

5.8

Среднее значение с учетом самооценки

5.7

Рекламирует достижения компании								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1			6.0
Руководитель					1				5.0
Коллега					1		1	5 для 7	6.0
Подчиненный						1	1	6 для 7	6.5
Клиент						3			6.0

Среднее значение без учета самооценки

5.9

Среднее значение с учетом самооценки

5.9

Эффективно работает с возражениями клиентов								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый					1				4.0
Руководитель						1			5.0
Коллега						1	1	5 для 6	5.5
Подчиненный							2		6.0
Клиент						2		5 для 7	5.7

Среднее значение без учета самооценки

5.5

Среднее значение с учетом самооценки

5.2

Проявляет уверенность в себе								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1			6.0
Руководитель					1				4.0
Коллега						1	1	5 для 6	5.5
Подчиненный							2		6.0
Клиент						1	1	5 для 7	6.0

Среднее значение без учета самооценки

5.4

Среднее значение с учетом самооценки

5.5

Влияет на ключевых лиц при принятии решения								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	

	1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		6.0
Руководитель					1			5.0
Коллега	1					1		6.0
Подчиненный						2		6.0
Клиент			1	1		1		3 для 6 4.3

Среднее значение без учета самооценки

5.3

Среднее значение с учетом самооценки

5.5

Не включая самооценку

Включая самооценку

**Средний рейтинг по компетенциям**

**5.6**

**5.6**

## Коммуникативность

Уточняет, что требования клиента поняты верно								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1			5.0
Руководитель						1			5.0
Коллега						1	1		5 для 6 5.5
Подчиненный							1	1	6 для 7 6.5
Клиент						2		1	5 для 7 5.7

Среднее значение без учета самооценки

5.7

Среднее значение с учетом самооценки

5.5

Улавливает невербальные сигналы клиентов								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый					1				4.0
Руководитель						1			5.0
Коллега						2			5.0
Подчиненный							1	1	6 для 7 6.5
Клиент			1	1			1		3 для 6 4.3

Среднее значение без учета самооценки

5.2

Среднее значение с учетом самооценки

5.0

Составляет эффективные коммерческие предложения								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель			1						3.0
Коллега	1					1			5.0
Подчиненный	1							1	7.0
Клиент						2	1		5 для 6 5.3

Среднее значение без учета самооценки

5.1

Среднее значение с учетом самооценки

5.3

Слушает внимательно, не перебивая								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1			5.0
Руководитель						1			5.0
Коллега						1	1		5 для 6 5.5
Подчиненный				1			1		4 для 6 5.0
Клиент							1	2	6 для 7 6.7

Среднее значение без учета самооценки

5.5

Среднее значение с учетом самооценки

5.4

Четко излагает свои мысли устно								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	

	1	2	3	4	5	6	7		
Оцениваемый					1				5.0
Руководитель					1				5.0
Коллега					1	1		5 для 6	5.5
Подчиненный						2			6.0
Клиент					1	1	1	5 для 7	6.0

Среднее значение без учета самооценки

5.6

Среднее значение с учетом самооценки

5.5

Не включая самооценку

Включая самооценку

Средний рейтинг по компетенциям

5.4

5.3

## Командная работа

Воодушевляет каждого в организации чувствовать себя частью одной команды								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель							1		6.0
Коллега				1			1		3 для 5 4.0
Подчиненный				1			1		3 для 5 4.0
Клиент				2			1		3 для 6 4.0
Среднее значение без учета самооценки		4.5			Среднее значение с учетом самооценки			4.8	

Считает продажу общим успехом всех участников								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель						1			5.0
Коллега						1	1		5 для 6 5.5
Подчиненный	1						1		6.0
Клиент				2			1		3 для 6 4.0
Среднее значение без учета самооценки		5.1			Среднее значение с учетом самооценки			5.3	

Охотно делится опытом и информацией								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель							1		6.0
Коллега								2	7.0
Подчиненный		1				1			2 для 5 3.5
Клиент				1			1	1	3 для 7 5.3
Среднее значение без учета самооценки		5.5			Среднее значение с учетом самооценки			5.6	

Вдохновляет каждого на добровольные обязательства ради успеха команды								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель							1		6.0
Коллега				1			1		3 для 5 4.0
Подчиненный					1		1		4 для 6 5.0
Клиент				2			1		3 для 6 4.0
Среднее значение без учета самооценки		4.8			Среднее значение с учетом самооценки			5.0	

Предлагает помощь и поддержку всем членам команды								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	



	1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1	7.0
Руководитель						1		6.0
Коллега						2		6.0
Подчиненный	1				1			3.0
Клиент						3		6.0

1 для 5

Среднее значение без учета самооценки **5.2**

Среднее значение с учетом самооценки **5.6**

Не включая самооценку      Включая самооценку

**Средний рейтинг по компетенциям      5.0      5.3**

## Организация работы

Ставит сложные, но достижимые цели								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1	5 для 6	7.0
Руководитель					1				5.0
Коллега					1	1			5.5
Подчиненный						2			6.0
Клиент					3				5.0

Среднее значение без учета самооценки

5.4

Среднее значение с учетом самооценки

5.7

Следит, чтобы все обещания и обязательства перед клиентом выполнялись вовремя								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый					1			4 для 6 5 для 7 4 для 6	5.0
Руководитель						1			6.0
Коллега				1		1			5.0
Подчиненный					1		1		6.0
Клиент				1		2			5.3

Среднее значение без учета самооценки

5.6

Среднее значение с учетом самооценки

5.5

Умеет распознавать действия, необходимые для выполнения планов продаж								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		4 для 5	6.0
Руководитель						1			6.0
Коллега	1					1			5.0
Подчиненный	1						1		6.0
Клиент				1	2				4.7

Среднее значение без учета самооценки

5.4

Среднее значение с учетом самооценки

5.5

Своевременно выполняет административную работу								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		4 для 5 2 для 7	5.0
Руководитель						1			5.0
Коллега						2			5.0
Подчиненный					1	1			4.5
Клиент		1					1 1		5.0

Среднее значение без учета самооценки

4.9

Среднее значение с учетом самооценки

4.9

Отслеживает выполнение плана продаж								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного			В наибольшей степени				
		1	2	3	4	5	6	7	

	1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый					1			5.0
Руководитель						1		6.0
Коллега	1					1		6.0
Подчиненный	1					1		6.0
Клиент			1		1	1		3 для 6 4.7

Среднее значение без учета самооценки

5.7

Среднее значение с учетом самооценки

5.5

Не включая самооценку

Включая самооценку

Средний рейтинг по компетенциям

5.4

5.4

## Драйв

Проявляет упорство в затруднительных ситуациях								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый								1	7.0
Руководитель							1		6.0
Коллега					1	1			5 для 6 5.5
Подчиненный								2	7.0
Клиент			1				2		3 для 6 5.0

Среднее значение без учета самооценки **5.9**      Среднее значение с учетом самооценки **6.1**

Сосредоточен на результате								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель							1		6.0
Коллега						1		1	5 для 7 6.0
Подчиненный							1	1	6 для 7 6.5
Клиент						1	1	1	5 для 7 6.0

Среднее значение без учета самооценки **6.1**      Среднее значение с учетом самооценки **6.1**

Находит области для новых возможностей								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый								1	7.0
Руководитель							1		6.0
Коллега					1		1		4 для 6 5.0
Подчиненный						1		1	5 для 7 6.0
Клиент						2		1	5 для 7 5.7

Среднее значение без учета самооценки **5.7**      Среднее значение с учетом самооценки **5.9**

Проявляет энергичность и целеустремленность								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель							1		6.0
Коллега						1	1		5 для 6 5.5
Подчиненный							2		6.0
Клиент						2		1	5 для 7 5.7

Среднее значение без учета самооценки **5.8**      Среднее значение с учетом самооценки **5.8**

Сосредоточен на цели в условиях стресса								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	

	1	2	3	4	5	6	7		
Оцениваемый						1			6.0
Руководитель				1					4.0
Коллега					1	1		5 для 6	5.5
Подчиненный						1	1	6 для 7	6.5
Клиент						2	1	6 для 7	6.3

Среднее значение без учета самооценки

5.6

Среднее значение с учетом самооценки

5.7

Не включая самооценку

Включая самооценку

Средний рейтинг по компетенциям

5.8

5.9

## Осознание стратегии

Осознает необходимость постоянной работы над улучшением качества продуктов и услуг								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		6.0	
Руководитель						1		6.0	
Коллега					1	1		5 для 6 5.5	
Подчиненный					1	1		5 для 6 5.5	
Клиент					1	1	1	5 для 7 6.0	

Среднее значение без учета самооценки: **5.8**      Среднее значение с учетом самооценки: **5.8**

Просчитывает возможные риски при принятии стратегических решений								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		6.0	
Руководитель						1		6.0	
Коллега	1					1		6.0	
Подчиненный						1	1	6 для 7 6.5	
Клиент					1	2		5 для 6 5.7	

Среднее значение без учета самооценки: **6.0**      Среднее значение с учетом самооценки: **6.0**

Содействует развитию отношений между внешними и внутренними клиентами.								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		5.0	
Руководитель						1		5.0	
Коллега						1	1	5 для 6 5.5	
Подчиненный						1	1	5 для 6 5.5	
Клиент				1		2		4 для 6 5.3	

Среднее значение без учета самооценки: **5.3**      Среднее значение с учетом самооценки: **5.3**

Обеспечивает своевременный сбор и обновление информации о клиентах и конкурентах								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1		6.0	
Руководитель						1		6.0	
Коллега				1		1		4 для 6 5.0	
Подчиненный						1	1	5 для 7 6.0	
Клиент	1			1		1		4 для 6 5.0	

Среднее значение без учета самооценки: **5.5**      Среднее значение с учетом самооценки: **5.6**

Извлекает выгоду из слабых сторон конкурентов								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	

	1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый					1			5.0
Руководитель					1			5.0
Коллега	1					1		6.0
Подчиненный	1					1		6.0
Клиент					3			5.0

Среднее значение без учета самооценки **5.5**

Среднее значение с учетом самооценки **5.4**

Не включая самооценку      Включая самооценку

**Средний рейтинг по компетенциям      5.6      5.6**

## Профессионализм

Позитивно воспринимает конструктивную критику								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1			5.0
Руководитель				1					4.0
Коллега							2		6.0
Подчиненный			1			1			3 для 5 5 для 7
Клиент						1	1	1	6.0

Среднее значение без учета самооценки **5.0**      Среднее значение с учетом самооценки **5.0**

Работает над получением значимых рекомендаций из разных источников								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель				1					4.0
Коллега						1	1		5 для 6
Подчиненный	1		1						3.0
Клиент	1			1			1		4 для 6

Среднее значение без учета самооценки **4.4**      Среднее значение с учетом самооценки **4.7**

Демонстрирует глубокое знание продуктов								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый								1	7.0
Руководитель						1			5.0
Коллега							2		6.0
Подчиненный							2		6.0
Клиент						1	1	1	5 для 7

Среднее значение без учета самооценки **5.8**      Среднее значение с учетом самооценки **6.0**

Определяет наилучший момент для завершения сделки								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый						1			5.0
Руководитель								1	7.0
Коллега	1					1			5.0
Подчиненный	1						1		6.0
Клиент				1		1	1		4 для 6

Среднее значение без учета самооценки **5.8**      Среднее значение с учетом самооценки **5.6**

Постоянно стремится повысить свой профессиональный уровень								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	



	1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1	7.0
Руководитель					1			5.0
Коллега						1	1	6 для 7 6.5
Подчиненный					1	1		5 для 6 5.5
Клиент	1					2		6.0

Среднее значение без учета самооценки **5.8**

Среднее значение с учетом самооценки **6.0**

Не включая самооценку      Включая самооценку

**Средний рейтинг по компетенциям      5.3      5.5**

## Ориентированность на клиента

Вызывает доверие и уважение у клиентов								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель					1				4.0
Коллега							2		6.0
Подчиненный							1	1	6 для 7 4 для 7
Клиент					1	1		1	5.3

Среднее значение без учета самооценки

5.5

Среднее значение с учетом самооценки

5.6

Гибко реагирует на потребности клиента								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель						1			5.0
Коллега							2		6.0
Подчиненный							2		6.0
Клиент						3			5.0

Среднее значение без учета самооценки

5.5

Среднее значение с учетом самооценки

5.6

Активно ищет обратную связь для улучшения результатов работы компании								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель							1		6.0
Коллега					1		1		4 для 6 4 для 5
Подчиненный					1	1			4.5
Клиент			1			1	1		3 для 6 4.7

Среднее значение без учета самооценки

5.0

Среднее значение с учетом самооценки

5.2

Строит партнерские отношения с клиентами								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	
Оцениваемый							1		6.0
Руководитель							1		6.0
Коллега							2		6.0
Подчиненный							1	1	6 для 7 5 для 7
Клиент						2		1	5.7

Среднее значение без учета самооценки

6.0

Среднее значение с учетом самооценки

6.0

Ставит потребности клиента превыше всего								Порядок	Среднее значение
	Не наблюдается	Немного					В наибольшей степени		
		1	2	3	4	5	6	7	

	1	2	3	4	5	6	7		
Оцениваемый					1				5.0
Руководитель					1				5.0
Коллега						2			6.0
Подчиненный					1		1	5 для 7	6.0
Клиент					2	1		5 для 6	5.3

Среднее значение без учета самооценки **5.6**

Среднее значение с учетом самооценки **5.5**

Не включая самооценку      Включая самооценку

**Средний рейтинг по компетенциям      5.5      5.6**

## Секция описания качеств - Сильные стороны

---

### Сильные стороны и их проявление в рабочей среде.

Комментарии, собранные в разделе, приводятся точно в том виде, в каком они даны респондентами, - они никоим образом не редактированы, усилены или отобраны. Если комментарии кажутся похожими, значит, они были даны более чем одним респондентом.

- Не боится трудностей, способен решать сложные задачи на профессиональном уровне.
- 2цЗукенголджэ
- Профессионализм. Доскональное знание продукта.
- Позитив, готовность помогать, лояльность к компании
- углубляется
- Нацеленность на результат в работе проявляются как гарантированное выполнение поставленной задачи
- организованность в действиях и работе
- Григорий очень внимательный Слушатель. Тщательно выслушивает Клиента, задает уточняющие вопросы по существу, грамотно выявляет потребность Клиента.
- индивидуальная работа
- Склонен к саморазвитию и применяет новые знания в работе.
- ФЦУЫВЕАПРОЛДБЖЮ.ЭЙЦУКЕНГШЦ
- Целеустремленность.
- Стремление разобраться в вопросе. Коммуникабельность, командный игрок
- разбирается
- Тайминг проявляется как своевременное выполнение в поставленный срок
- открыт, отзывчив, создает дружелюбную атмосферу в команде
- Пунктуален.
- спокойствие

## Раздел описания качеств - Развитие

---

### Области развития, которые сделают Вас более эффективным в своей роли.

Комментарии в этом разделе приведены точно в том виде, в каком они записаны пользователем - они никоим образом не редактированы, усилены или отобраны. Если комментарии повторяются, значит они были даны более чем одним респондентом.

- Эффективнее проводить переговоры с клиентом. Не концентрироваться на деталях в тех этапах продажи, где необходимо принимать концептуальные решения для достижения результата.
- УКЕНГШЩЗХЗ
- Развивать активное слушание
- Делегирование, требовательность к другим членам команды
- системность
- Коммуникация внутри команды и обмен опытом и знаниями
- -
- -
- командная работа
- Больше общаться с рабочей группой проекта, в том числе и с клиентом для поддержания общего видения в работе.
- ЫВАПРОЛДЖЭ
- Чуть больше эмоциональности и драйва
- Умение вовремя остановиться
- целеполагание
- делегирование полномочий
- -
- -
- -

## План личного развития

### Запишите Ваши потребности и цели в развитии.

Используйте эту страницу, чтобы выделить Ваши ключевые цели развития, полученные на основе отчета 360.

Компетенция	
Потребность в развитии	
Как этого достичь	
Целевая дата	

Компетенция	
Потребность в развитии	
Как этого достичь	
Целевая дата	

Компетенция	
Потребность в развитии	
Как этого достичь	
Целевая дата	

Для заметок

---