



TÝMOVÝ VÝSTUP

Týmový výstup 360° zpětné vazby

360° zpětná vazba

ÚVOD

Týmový výstup nabízí přehled výsledky napříč zvolenou skupinou. Výstup odpovídá strukturou individuálním výstupním zprávám a pracuje s průměrem za skupinu, případě s rozptylem hodnot v dané skupině.

HODNOCENÉ KOMPETENCE

- Osobní přístup
- Pracovní kompetence
- Interakce s druhými
- Vedení týmu
- Strategické řízení
- Podpora prodeje

ŠKÁLA HODNOCENÍ

V rámci zpětné vazby byla použita tato škála:

Nemohu hodnotit	0
Nesouhlasím	1
Spíše nesouhlasím	2
Spíše souhlasím	3
Souhlasím	4

CÍLOVÁ SKUPINA PRO TÝMOVÝ VÝSTUP

ČLENOVÉ SKUPINY:

- ucastnik1@tcconline.cz
- ucastnik2@tcconline.cz
- ucastnik3@tcconline.cz
- ucastnik4@tcconline.cz
- ucastnik5@tcconline.cz
- ucastnik6@tcconline.cz



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

VERTRAULICH

DŌVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



CELKOVÉ HODNOCENÍ

SROVNÁNÍ PRŮMĚRU SEBEHODNOCENÍ A PRŮMĚRU HODNOCENÍ OSTATNÍMI:

	SEBEHODNOCENÍ	HODNOCENÍ DRUHÝMI	ROZDÍL
1. RWE kompetence - vedoucí zákaznických center	3.69	3.32	0.37

Tabulka poukazuje na obecné tendence ve vybrané skupině k nadhodnocení či naopak podhodnocení sebe sama ve vztahu k pohledu okolí. V tabulce jsou graficky odlišeny oblasti, ve kterých se účastníci vybrané skupiny v průměru hodnotí výše než druzí. Sytost podkreslení odpovídá významosti 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

ROZPTYL SEBEHODNOCENÍ VE VYBRANÉ SKUPINĚ:

	MINIMÁLNÍ HODNOTA	MAXIMÁLNÍ HODNOTA	ROZPTYL
1. RWE kompetence - vedoucí zákaznických center	3.43	4	0.57

ROZPTYL HODNOCENÍ DRUHÝMI VE VYBRANÉ SKUPINĚ:

	MINIMÁLNÍ HODNOTA	MAXIMÁLNÍ HODNOTA	ROZPTYL
1. RWE kompetence - vedoucí zákaznických center	2.95	3.66	0.71



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

VERTRAULICH

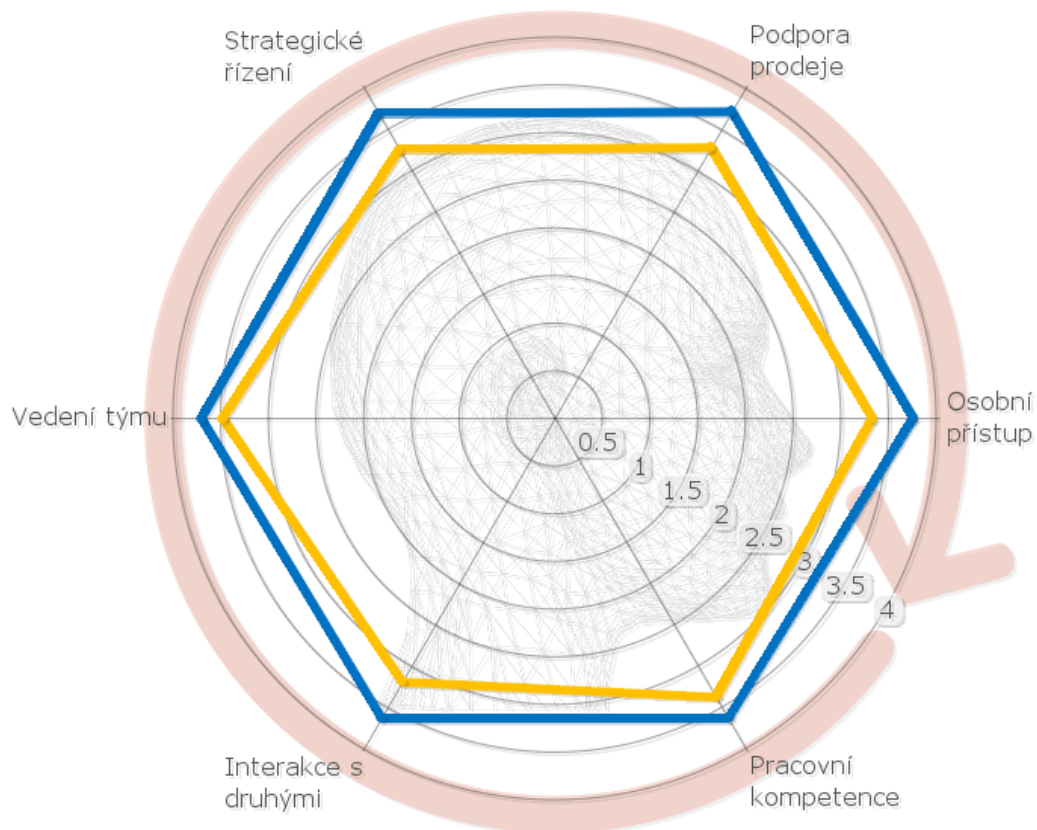
DŌVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



HODNOCENÍ DÍLČÍCH KOMPETENCÍ

- Průměr sebehodnocení
- Průměr ostatní





SROVNÁNÍ PRŮMĚRU SEBEHODNOCENÍ A PRŮMĚRU HODNOCENÍ OSTATNÍMI:

		SEBEHODNOCENÍ	HODNOCENÍ DRUHÝMI	ROZDÍL
1.	Strategické řízení	3.69	3.25	0.44
2.	Podpora prodeje	3.63	3.2	0.44
3.	Vedení týmu	3.72	3.28	0.44
4.	Interakce s druhými	3.76	3.33	0.43
5.	Osobní přístup	3.63	3.38	0.25
6.	Pracovní kompetence	3.71	3.48	0.23

Tabulka poukazuje na obecné tendence ve vybrané skupině k nadhodnocení či naopak podhodnocení sebe sama ve vztahu k pohledu okolí. V tabulce jsou graficky odlišeny oblasti, ve kterých se účastníci vybrané skupiny v průměru hodnotí výše než druhí. Sytost podkreslení odpovídá významosti 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

ROZPTYL SEBEHODNOCENÍ VE VYBRANÉ SKUPINĚ:

		MINIMÁLNÍ HODNOTA	MAXIMÁLNÍ HODNOTA	ROZPTYL
1.	Podpora prodeje	3.2	4	0.8
2.	Vedení týmu	3.25	4	0.75
3.	Interakce s druhými	3.33	4	0.67
4.	Strategické řízení	3.33	4	0.67
5.	Osobní přístup	3.4	4	0.6
6.	Pracovní kompetence	3.5	4	0.5

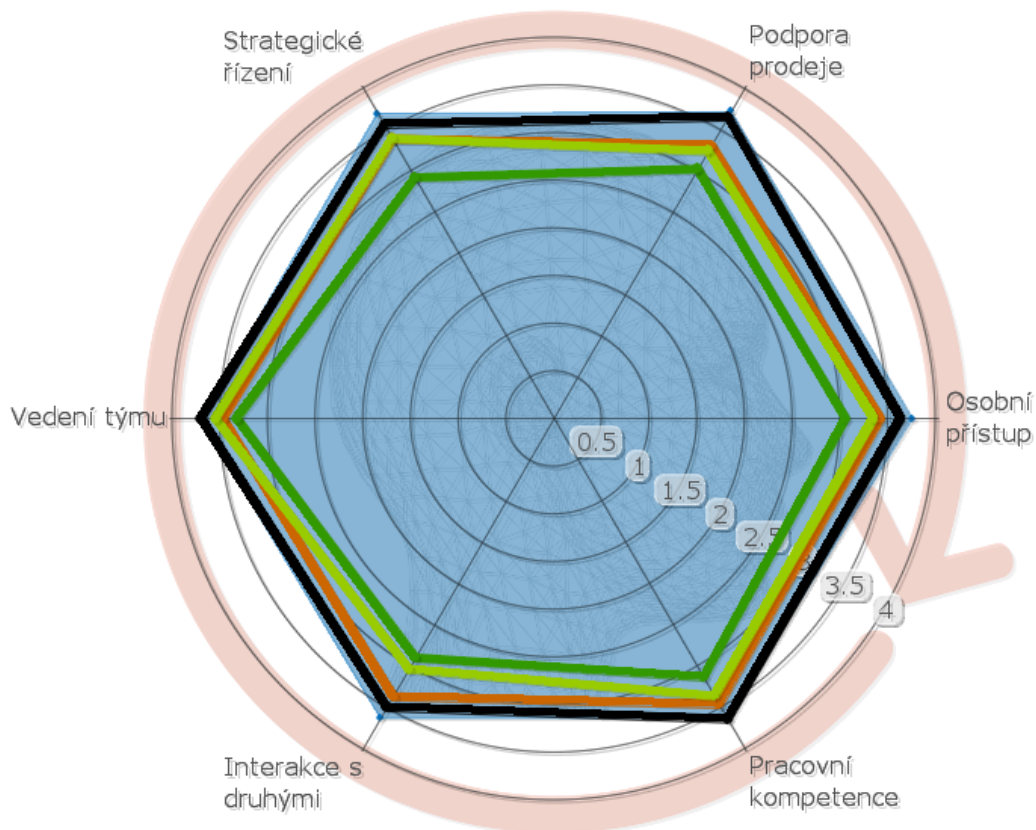
ROZPTYL HODNOCENÍ DRUHÝMI VE VYBRANÉ SKUPINĚ:

		MINIMÁLNÍ HODNOTA	MAXIMÁLNÍ HODNOTA	ROZPTYL
1.	Podpora prodeje	2.56	3.65	1.09
2.	Interakce s druhými	2.95	3.75	0.8
3.	Vedení týmu	2.87	3.63	0.76
4.	Pracovní kompetence	3.08	3.79	0.71
5.	Osobní přístup	2.99	3.65	0.66
6.	Strategické řízení	2.95	3.52	0.58



HODNOCENÍ DÍLČÍMI SKUPINAMI HODNOTITELŮ

- Průměr sebehodnocení
- Kolegové
- Nadřízený
- Nejbližší spolupracující
- Podřízený





DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

VERTRAULICH

DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



POŘADÍ KOMPETENCÍ - KOLEGOVÉ

1.	Pracovní kompetence	(průměr 3.47)
2.	Osobní přístup	(průměr 3.46)
3.	Interakce s druhými	(průměr 3.42)
4.	Strategické řízení	(průměr 3.39)
5.	Podpora prodeje	(průměr 3.37)
6.	Vedení týmu	(průměr 3.31)

POŘADÍ KOMPETENCÍ - NADŘÍZENÝ

1.	Pracovní kompetence	(průměr 3.32)
2.	Osobní přístup	(průměr 3.13)
3.	Interakce s druhými	(průměr 3.06)
4.	Vedení týmu	(průměr 3.02)
5.	Strategické řízení	(průměr 2.92)
6.	Podpora prodeje	(průměr 2.9)

POŘADÍ KOMPETENCÍ - NEJBLIŽŠÍ SPOLUPRACUJÍCÍ

1.	Pracovní kompetence	(průměr 3.55)
2.	Strategické řízení	(průměr 3.39)
3.	Osobní přístup	(průměr 3.36)
4.	Interakce s druhými	(průměr 3.35)
5.	Vedení týmu	(průměr 3.24)
6.	Podpora prodeje	(průměr 3.04)

POŘADÍ KOMPETENCÍ - PODŘÍZENÝ





1.	Pracovní kompetence	(průměr 3.7)
2.	Vedení týmu	(průměr 3.65)
3.	Osobní přístup	(průměr 3.64)
4.	Interakce s druhými	(průměr 3.64)
5.	Strategické řízení	(průměr 3.56)
6.	Podpora prodeje	(průměr 3.5)

Srovnání dílčích skupin hodnotitelů dle rozdílů v hodnocení:

Pozn. symbolem šipky směřující dolů jsou zvýrazněny nejnižší hodnoty, symbolem šipky směřující nahoru hodnoty nejvyšší.

	Kolegové	Nadřízený	Nejbližší spolupracující	Podřízený	rozpětí
1. Strategické řízení.	3.39	2.92	3.39	3.56	0.64
2. Vedení týmu.	3.31	3.02	3.24	3.65	0.63
3. Podpora prodeje.	3.37	2.9	3.04	3.5	0.6
4. Interakce s druhými.	3.42	3.06	3.35	3.64	0.58
5. Osobní přístup .	3.46	3.13	3.36	3.64	0.51
6. Pracovní kompetence.	3.47	3.32	3.55	3.7	0.37
průměrné hodnocení napříč kompetencemi	3.4	↓3.06	3.32	↑3.61	

Tabulka poukazuje na obecné tendence ve vybrané skupině k nadhodnocení či naopak podhodnocení sebe sama ve vztahu k pohledu okolí. V tabulce jsou graficky odlišeny oblasti, ve kterých se účastníci vybrané skupiny v průměru hodnotí výše než druzí. Sytost podkreslení odpovídá významosti 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



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

VERTRAULICH

DŌVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



ROZPTYL HODNOCENÍ DRUHÝMI VE VYBRANÉ SKUPINĚ: KOLEGOVÉ

		MINIMÁLNÍ HODNOTA	MAXIMÁLNÍ HODNOTA	ROZPTYL
1.	Podpora prodeje	2.81	3.8	0.99
2.	Osobní přístup	3.11	3.73	0.61
3.	Interakce s druhými	3.17	3.78	0.61
4.	Pracovní kompetence	3.21	3.8	0.59
5.	Vedení týmu	3.06	3.58	0.51
6.	Strategické řízení	3.14	3.66	0.51

ROZPTYL HODNOCENÍ DRUHÝMI VE VYBRANÉ SKUPINĚ: NADŘÍZENÝ

		MINIMÁLNÍ HODNOTA	MAXIMÁLNÍ HODNOTA	ROZPTYL
1.	Podpora prodeje	1.8	3.6	1.8
2.	Vedení týmu	2.25	3.63	1.38
3.	Pracovní kompetence	2.5	3.83	1.33
4.	Strategické řízení	2.33	3.5	1.17
5.	Interakce s druhými	2.56	3.67	1.11
6.	Osobní přístup	2.4	3.5	1.1

ROZPTYL HODNOCENÍ DRUHÝMI VE VYBRANÉ SKUPINĚ: NEJBLIŽŠÍ SPOLUPRACUJÍCÍ

		MINIMÁLNÍ HODNOTA	MAXIMÁLNÍ HODNOTA	ROZPTYL
1.	Interakce s druhými	3.35	3.35	0
2.	Osobní přístup	3.36	3.36	0
3.	Podpora prodeje	3.04	3.04	0
4.	Pracovní kompetence	3.55	3.55	0
5.	Vedení týmu	3.24	3.24	0
6.	Strategické řízení	3.39	3.39	0

ROZPTYL HODNOCENÍ DRUHÝMI VE VYBRANÉ SKUPINĚ: PODŘÍZENÝ

		MINIMÁLNÍ HODNOTA	MAXIMÁLNÍ HODNOTA	ROZPTYL
1.	Podpora prodeje	3.06	3.8	0.74
2.	Vedení týmu	3.48	3.92	0.44
3.	Strategické řízení	3.35	3.78	0.42



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

VERTRAULICH

DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



4.	Pracovní kompetence	3.53	3.89	0.35
5.	Interakce s druhými	3.52	3.81	0.29
6.	Osobní přístup	3.46	3.73	0.26



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

VERTRAULICH

DŔVERNÉ

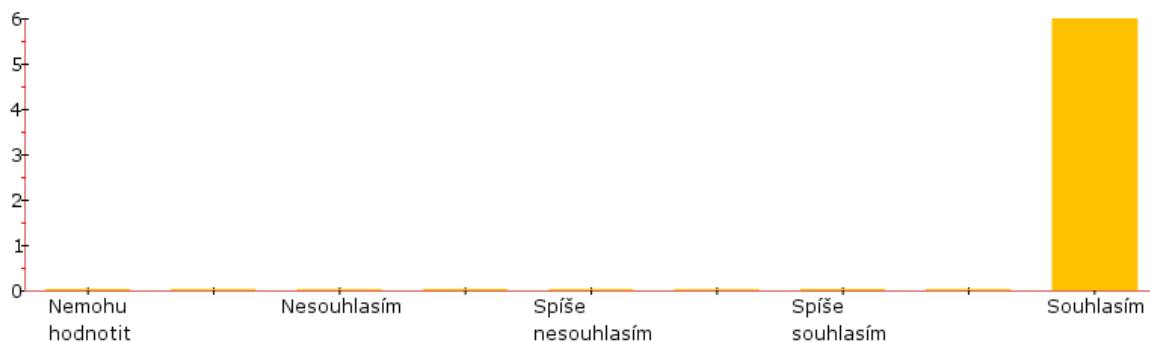
КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



HODNOCENÍ DÍLČÍCH PROJEVŮ V RÁMCI SLEDOVANÝCH KOMPETENCÍ

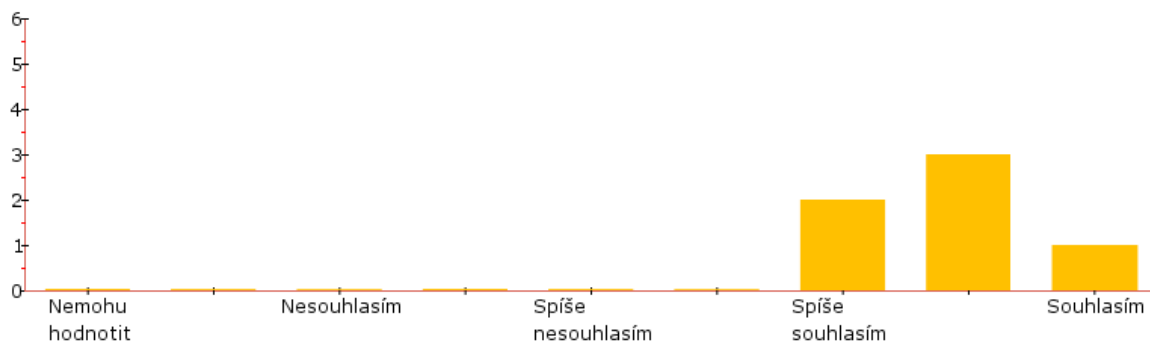
OSOBNÍ PŘÍSTUP

PLNÍ DOHODY A DRŽÍ SVÉ SLOVO.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	0	6
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

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



Ostatní	0	0	0	0	0	0	2	3	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

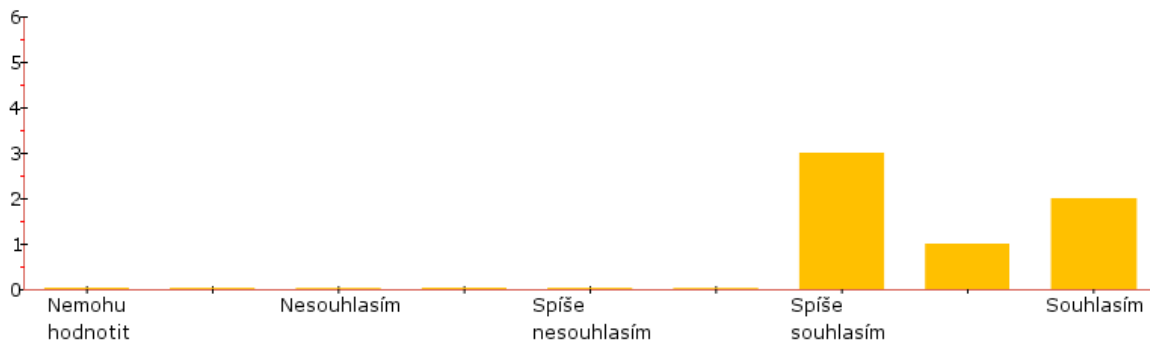
VERTRAULICH

DŔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

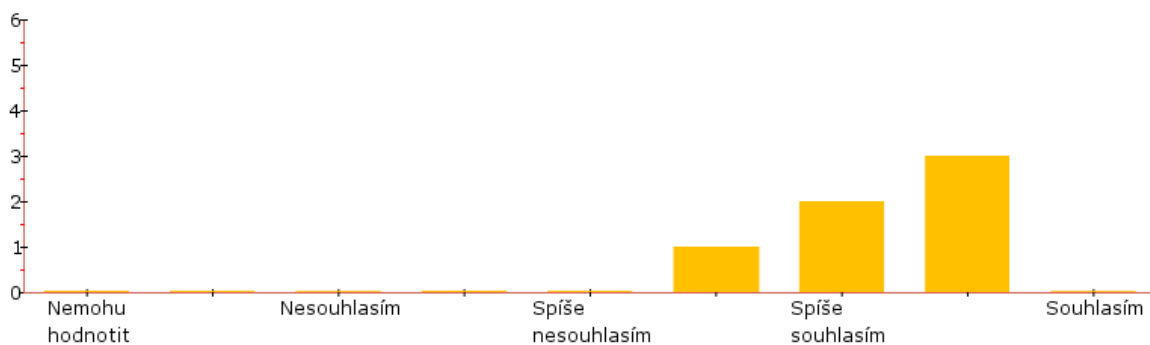


DOKÁŽE SE SNADNO A POHOTOVĚ PŘIZPŮSOBIT NOVÝM PODMÍNKÁM A SITUACÍM.



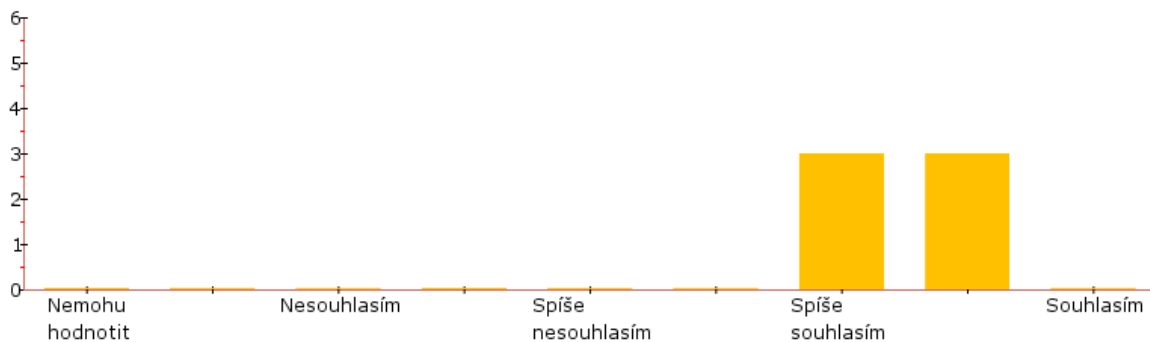
Ostatní	0	0	0	0	0	0	3	1	2
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

PŘICHÁZÍ AKTIVNĚ S NÁPADY A INOVACEMI.



Ostatní	0	0	0	0	0	1	2	3	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

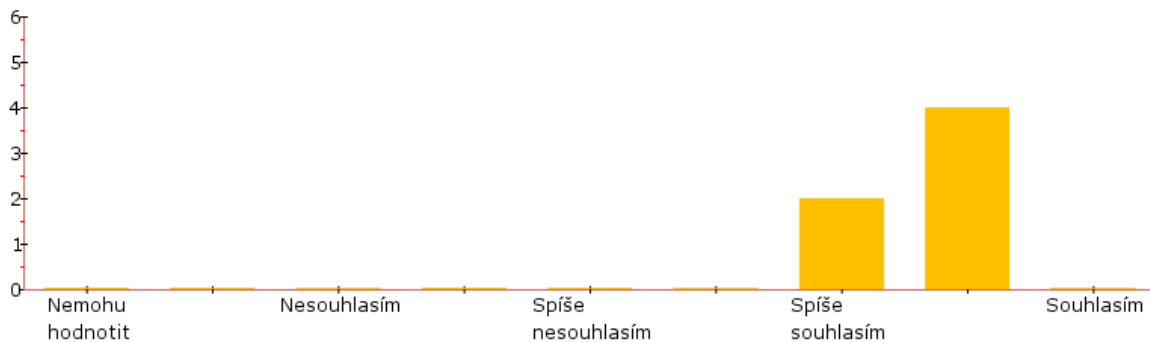
ZAJÍMÁ SE, JAK DRUZÍ VNÍMAJÍ JEHO/JEJÍ PRÁCI, A PRACUJE NA SVÉM ROZVOJI.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	3	3	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

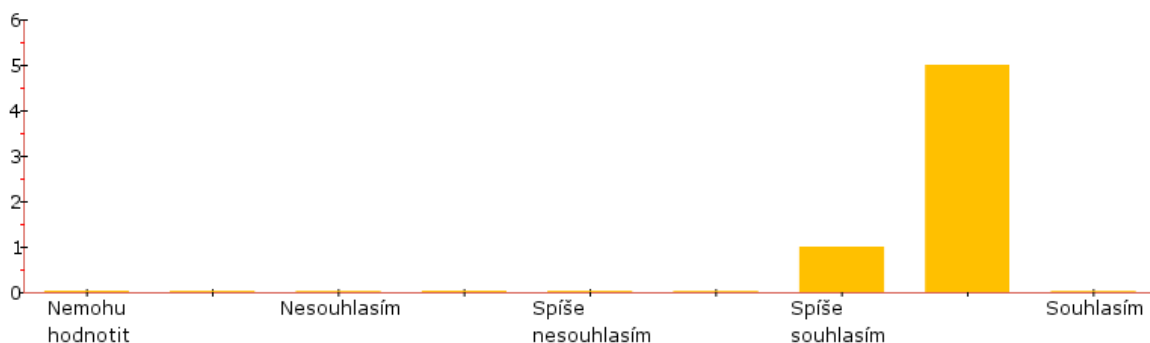


AKTIVNĚ PRACUJE NA SVÉM ROZVOJI.



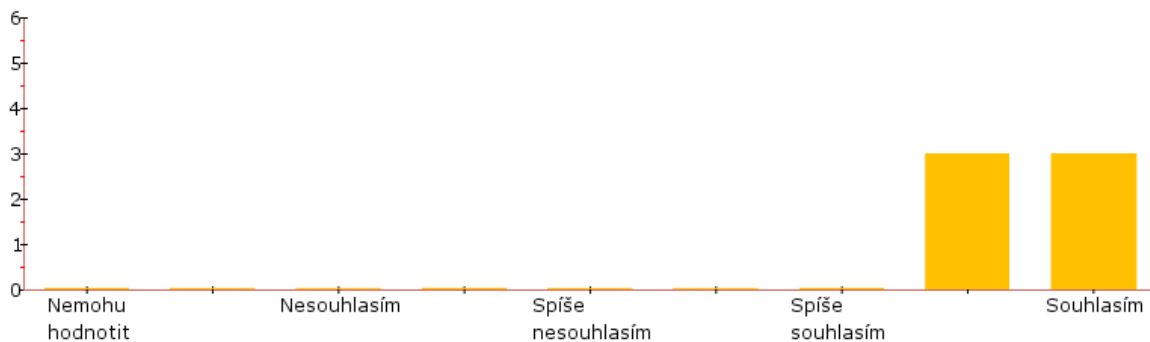
Ostatní	0	0	0	0	0	0	2	4	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

ŘEŠÍ S KLIDEM I VELMI NÁROČNÉ SITUACE.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	5	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

NEVYHÝBÁ SE ŘEŠENÍ NEPŘÍJEMNÝCH ČI KONFLIKTNÍCH SITUACÍ, VČ. KONTAKTU SE ZÁKAZNÍKEM.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	3	3
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

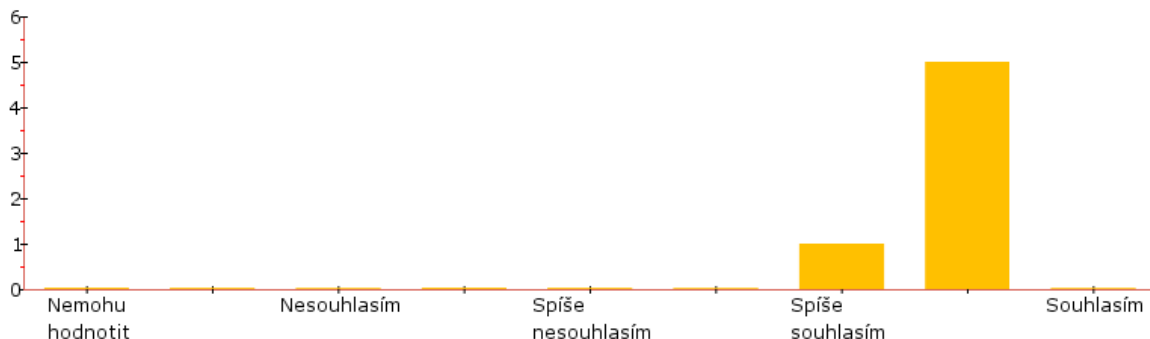
VERTRAULICH

DŌVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

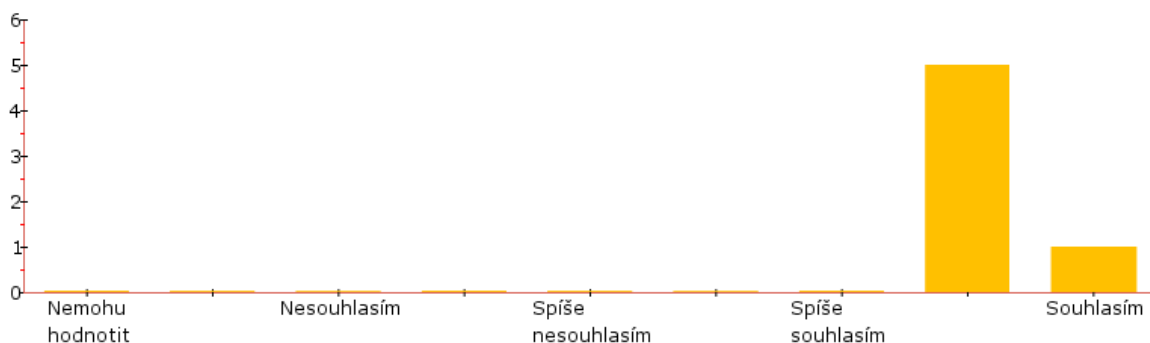


VYTVÁŘÍ SI SVŮJ VLASTNÍ NEZÁVISLÝ POHLED NA VĚC.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	5	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

PŘÍSTUPUJE K ŘÍZENÍ ZÁKAZNICKÉHO CENTRA ZODPOVĚDNĚ JAKO KE SVÉ VLASTNÍ FIRMĚ.

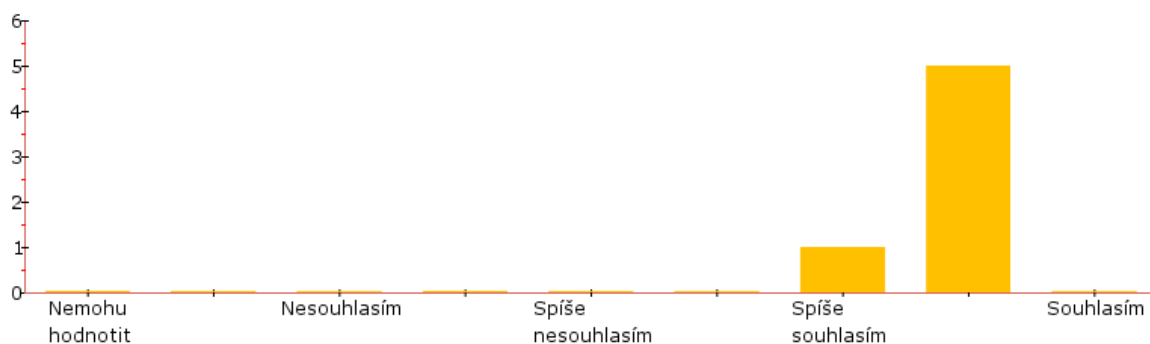


Ostatní	0	0	0	0	0	0	5	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---



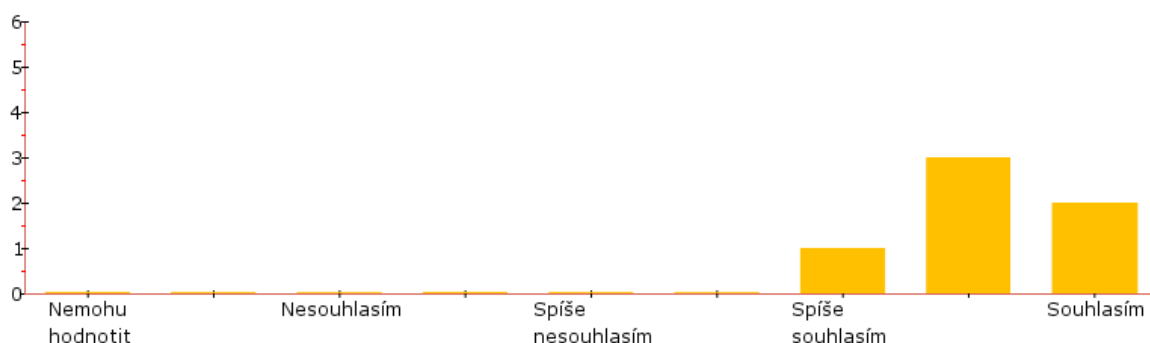
PRACOVNÍ KOMPETENCE

SVÉ ČINNOSTI PLÁNUJE, PRACUJE SYSTEMATICKY.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	5	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

MÁ PŘEHLED O AKTUÁLNÍM DĚNÍ NA POBOČCE A ZVLÁDÁ AKTIVITY KOORDINOVAT.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	3	2
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

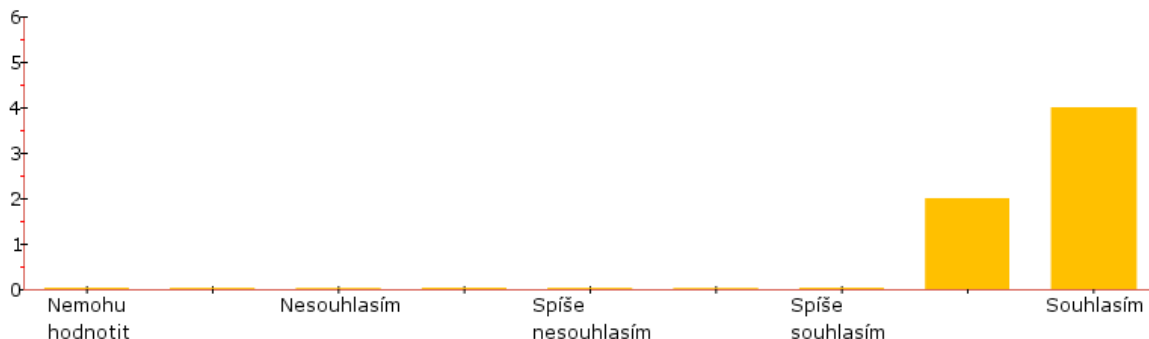
VERTRAULICH

DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

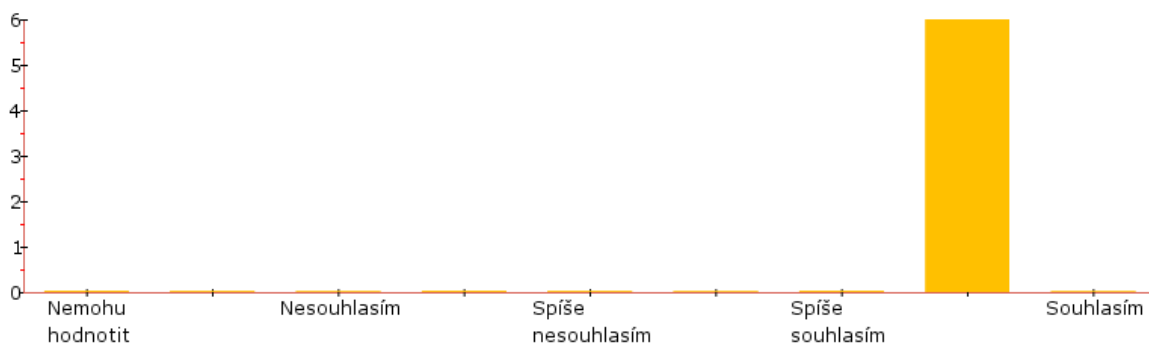


SVÉ ÚKOLY PLNÍ V TERMÍNU.



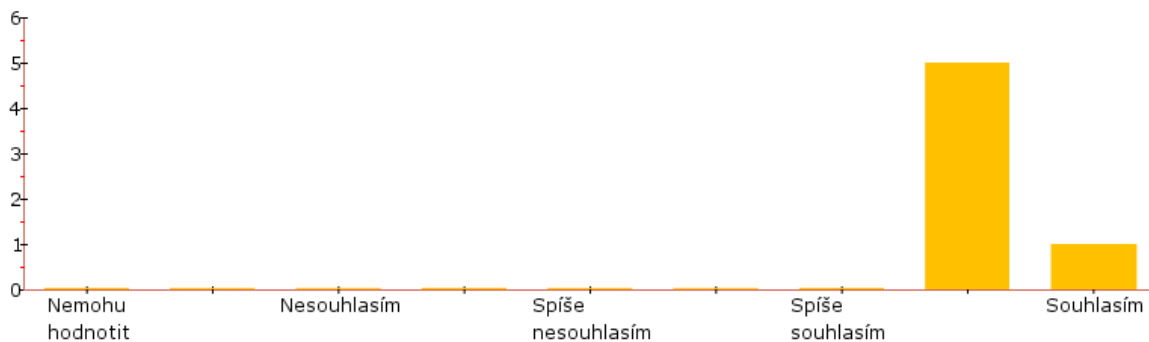
Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	2	4
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

CÍLENĚ SI ZÍSKÁVÁ INFORMACE Z RŮZNÝCH ZDROJŮ.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	6	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

HLEDÁ ŘEŠENÍ, NIKOLI PROBLÉMY.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	5	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

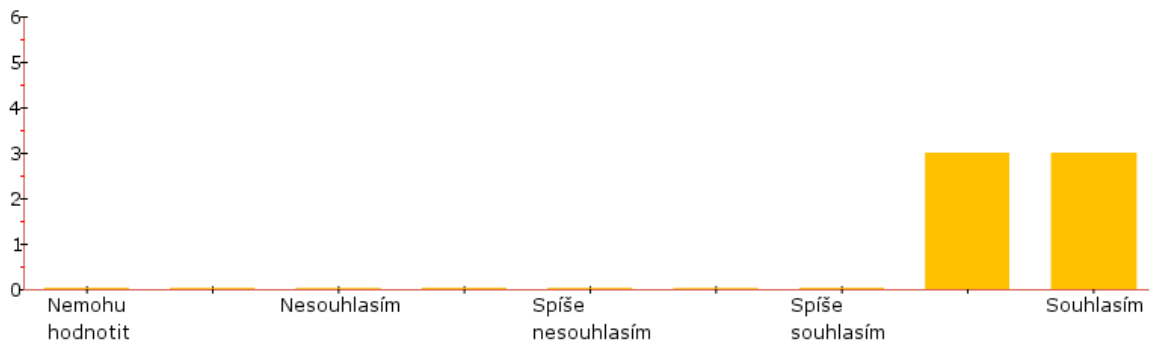
VERTRAULICH

DŌVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

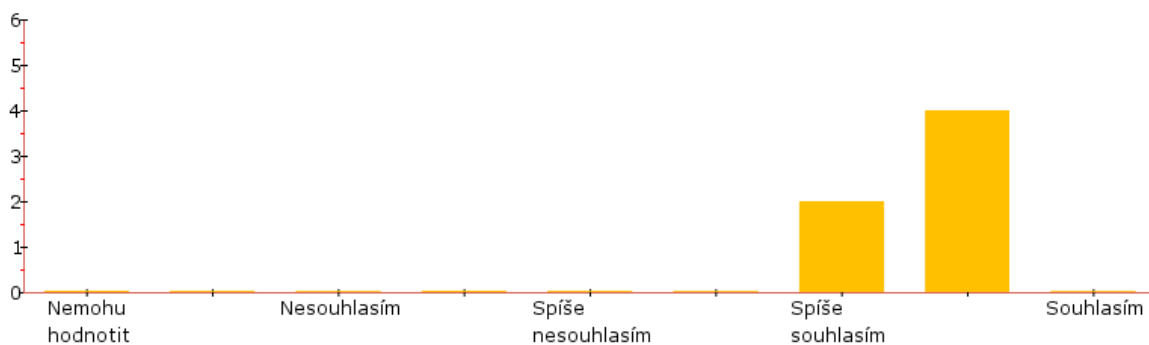


PŘIJÍMÁ ZODPOVĚDNOST ZA VÝSLEDKY SVÉ PRÁCE.



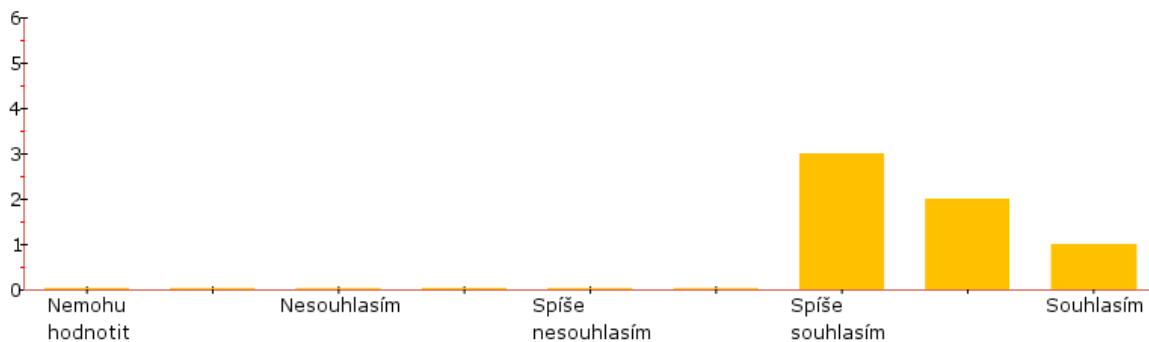
Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	3	3
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

VIDÍ RIZIKA A ŘEŠÍ JE.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	2	4	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

NA SITUACE SE DÍVÁ KONCEPČNĚ A S NADHLEDEM.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	3	2	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

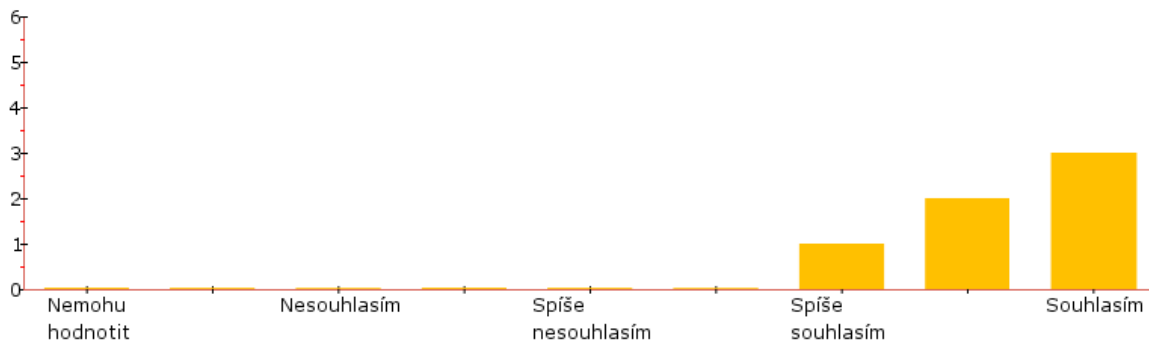
VERTRAULICH

DŌVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

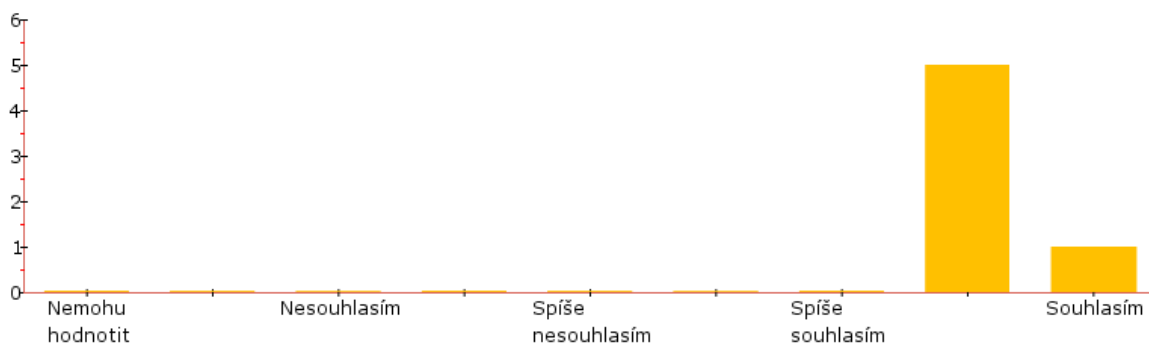


ÚKOLY ŘEŠÍ PRAKTICKY, POUŽÍVÁ SELSKÝ ROZUM.



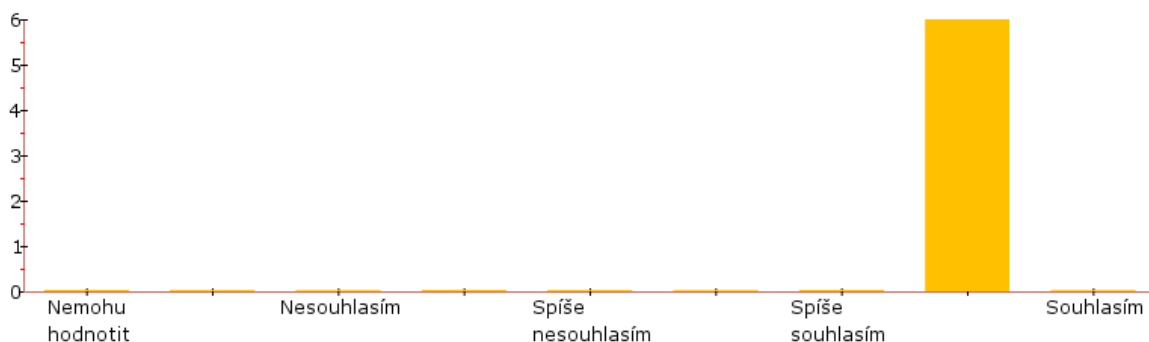
Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	2	3
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

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



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	5	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

DO TÝMU VYBÍRÁ KVALITNÍ LIDI S OHLEDEM NA PLNĚNÍ CÍLŮ.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	6	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

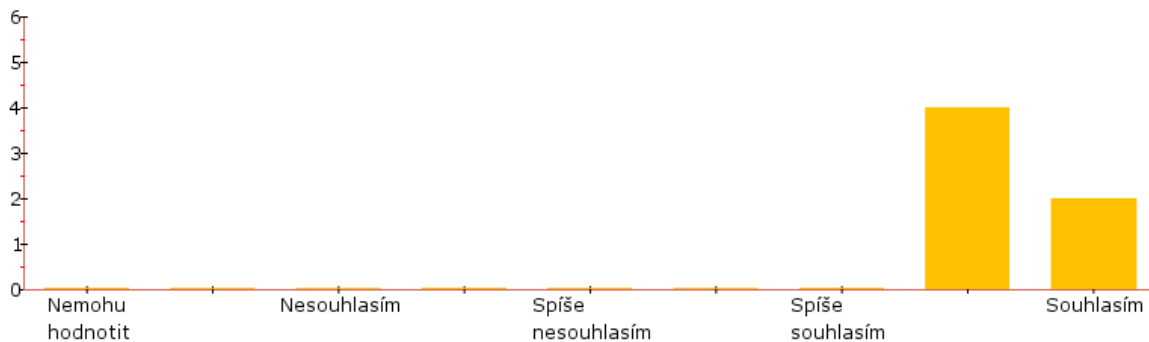
VERTRAULICH

DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



POBOČKU ŘÍDÍ S OHLEDEM NA AKTUÁLNÍ DĚNÍ A SITUACI NA POBOČCE.

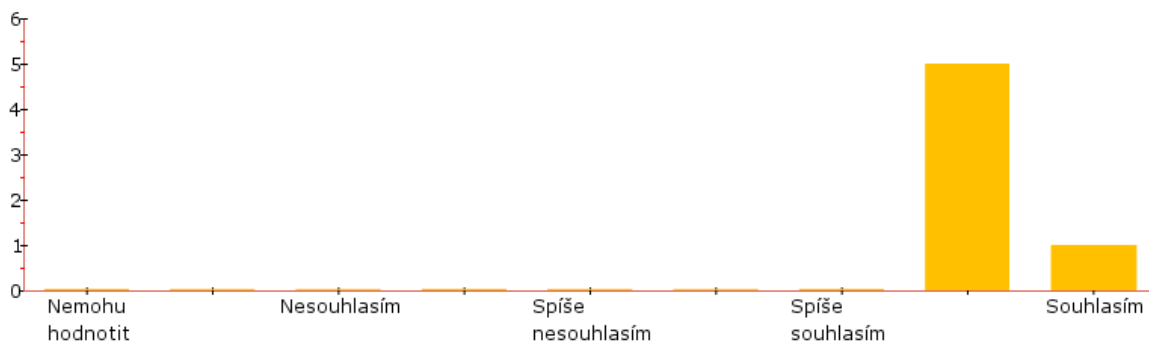


Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	4	2
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



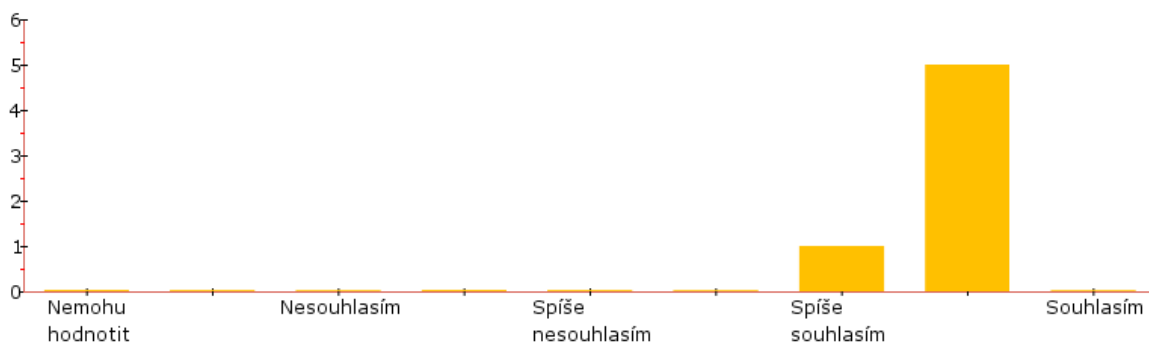
INTERAKCE S DRUHÝMI

OCHOTNĚ A AKTIVNĚ SDÍLÍ INFORMACE.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	5	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

VYJADŘUJE SE JASNĚ A SROZUMITELNĚ, FORMU VYJADŘOVÁNÍ PŘÍZPUSOBUJE SITUACI A DRUHÉMU.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	5	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

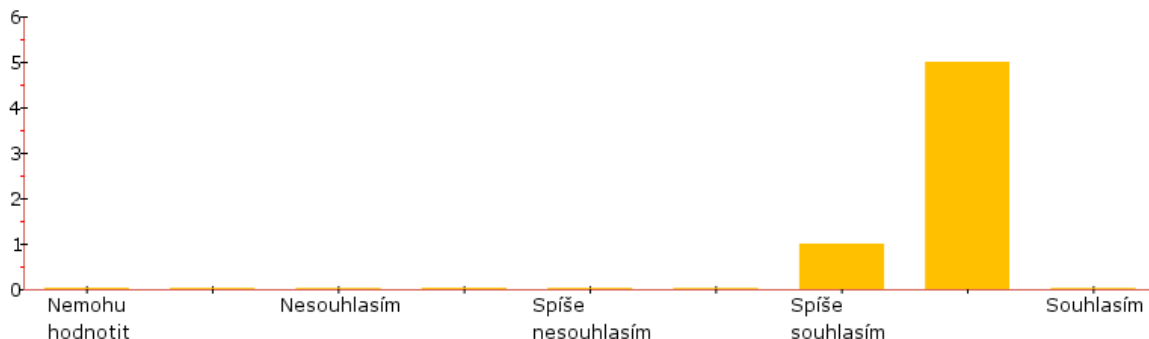
VERTRAULICH

DŌVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

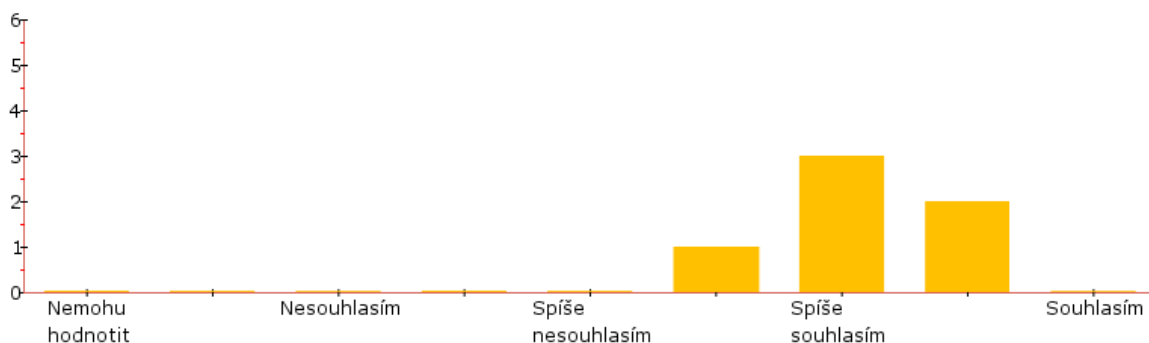


OVĚŘUJE SI, ZDA DRUZÍ ROZUMÍ A SPRÁVNĚ CHÁPOU TO, CO ŘÍKÁ.



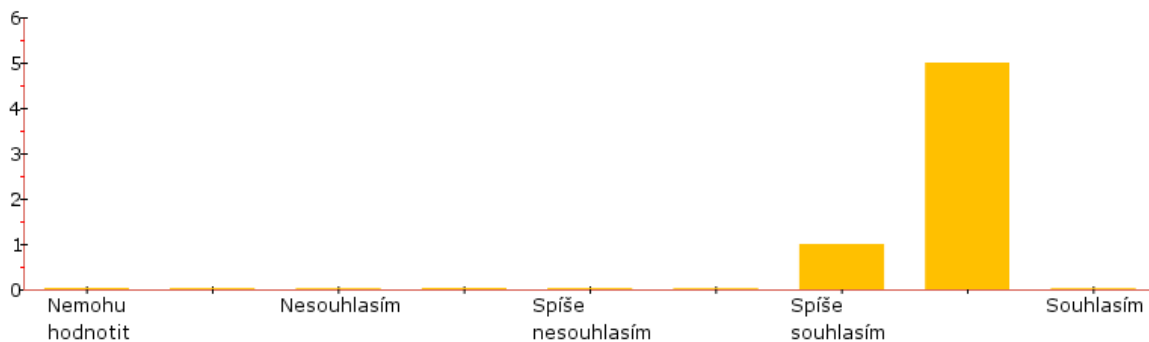
Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	5	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

DOKÁŽE DRUHÉ ZÍSKAT PŘESVĚDČIVÝMI ARGUMENTY.



Ostatní	0	0	0	0	0	1	3	2	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

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



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	5	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

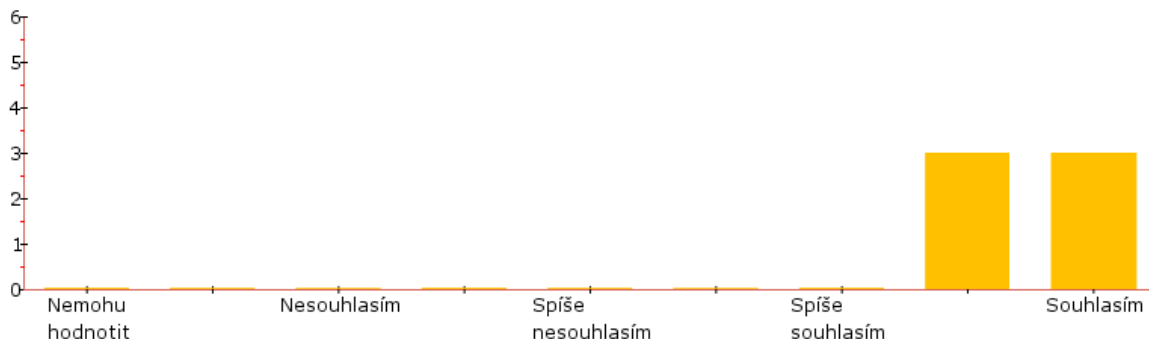
VERTRAULICH

DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

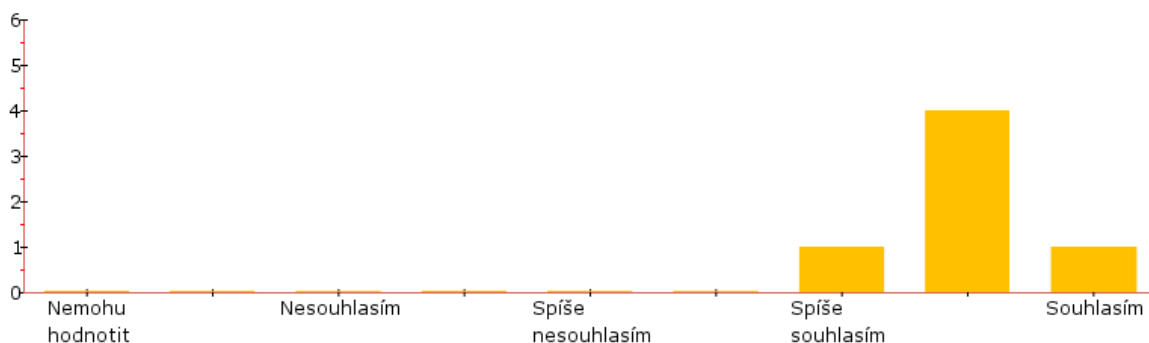


JE OCHOTEN/OCHOTNA OSOBNĚ ŘEŠIT NEPŘÍJEMNÉ SITUACE S KLIENTEM.



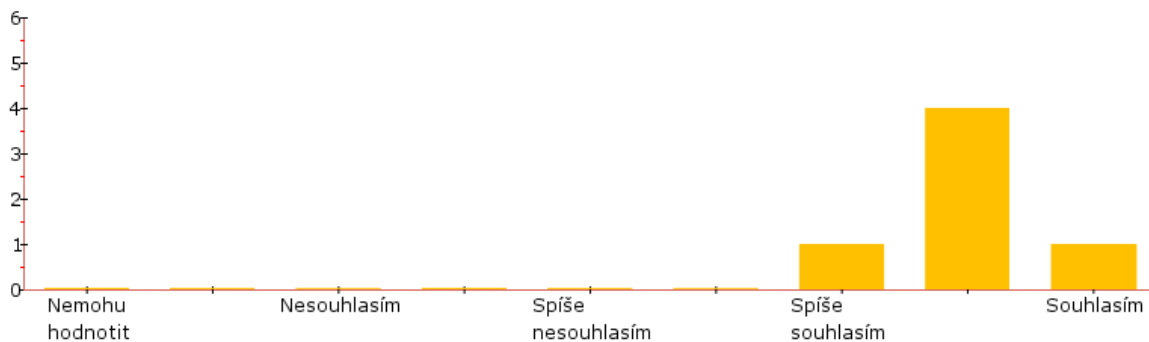
Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	3	3
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

OCHOTNĚ SPOLUPRACUJE A ZAPOJUJE DRUHÉ.

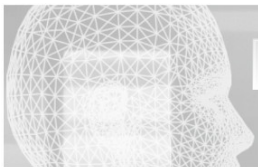


Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	4	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

PŘÍSPÍVÁ K FUNGUJÍCÍM VZTAHŮM A POZITIVNÍ ATMOSFÉŘE.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	4	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

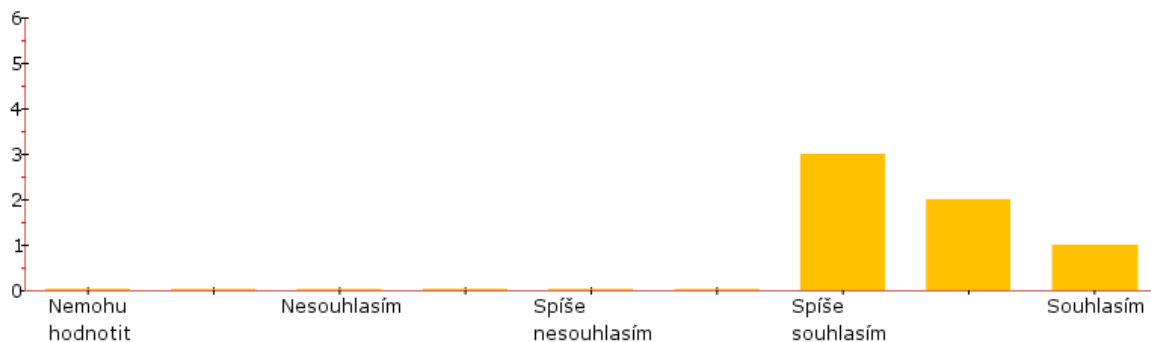
VERTRAULICH

DŔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



ČLENY TÝMU ÚKOLUJE ROVNOMĚRNĚ, NIKOHO V TÝMU NEUPŘEDNOSTŇUJE, JEDNÁ A HODNOTÍ OBJEKTIVNĚ BEZ OHLEDU NA OSOBNÍ VZTAHY NEBO PREFERENCE.

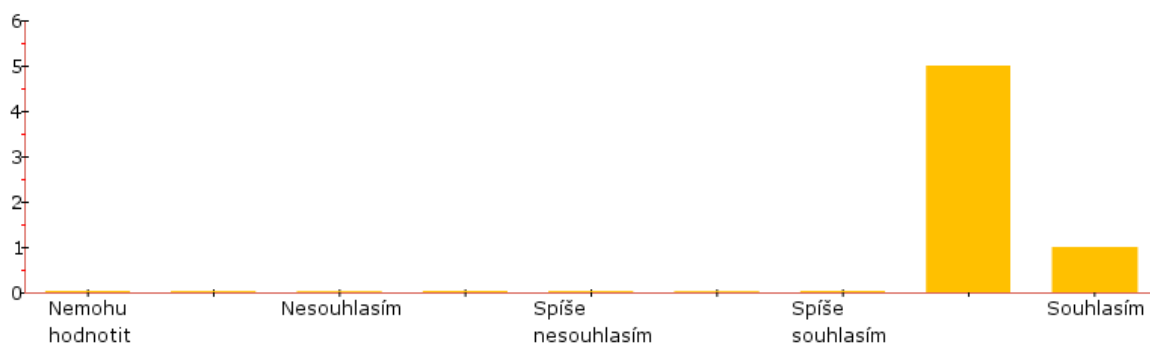


Ostatní	0	0	0	0	0	0	3	2	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



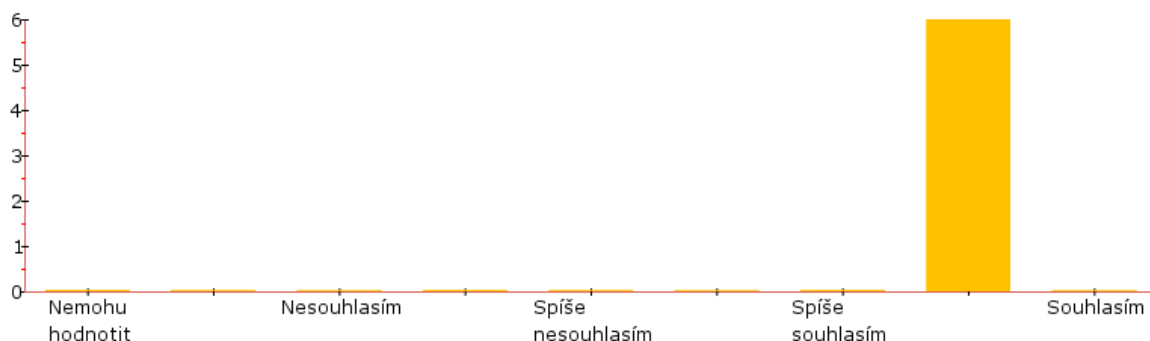
VEDENÍ TÝMU

ZAJÍMÁ SE O POTŘEBY SVÝCH PODŘÍZENÝCH A POSKYTUJE JIM PODPORU.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	5	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

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



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	6	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

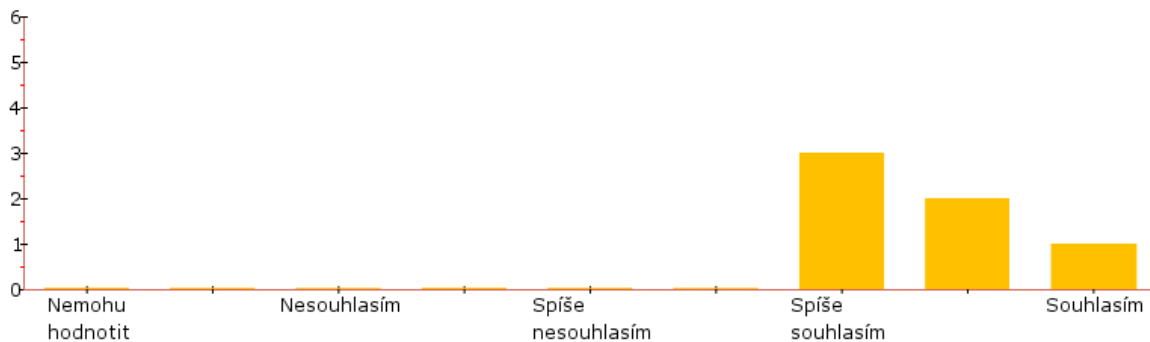
VERTRAULICH

DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

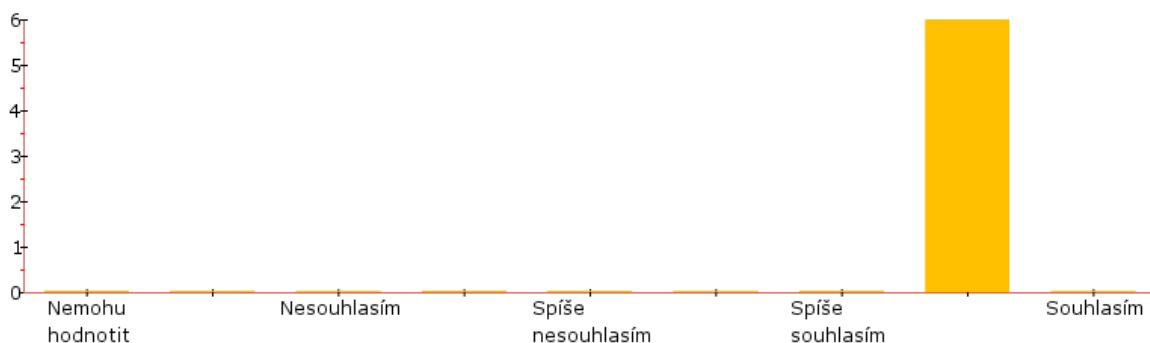


DOKÁŽE ČLENY SVÉHO TÝMU NADCHNOUT A ZÍSKAT JE PRO VYSOKÝ VÝKON.



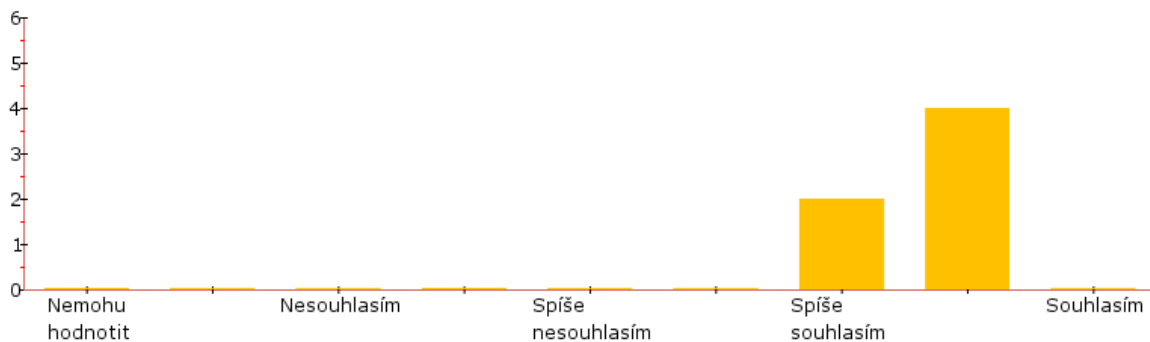
Ostatní	0	0	0	0	0	0	3	2	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

ZADÁVÁ DRUHÝM ÚKOLY SROZUMITELNĚ, JEDNOZNAČNĚ A POCHOPITELNĚ.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	6	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

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



Ostatní	0	0	0	0	0	0	2	4	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

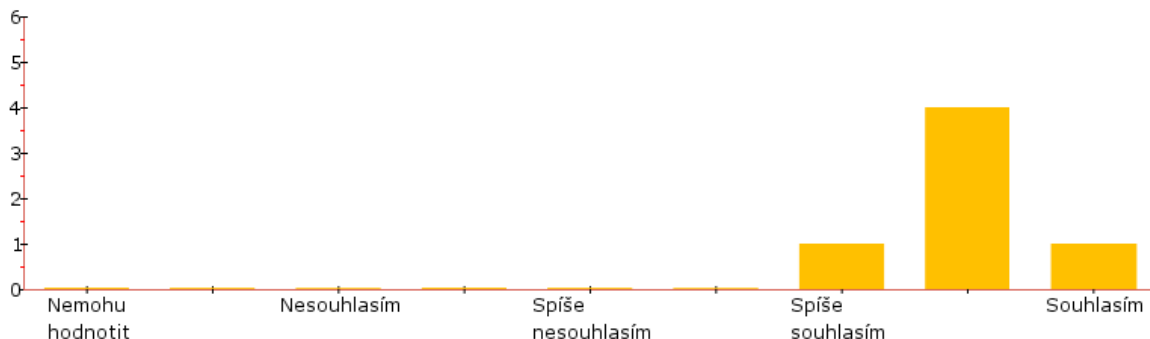
VERTRAULICH

DŔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

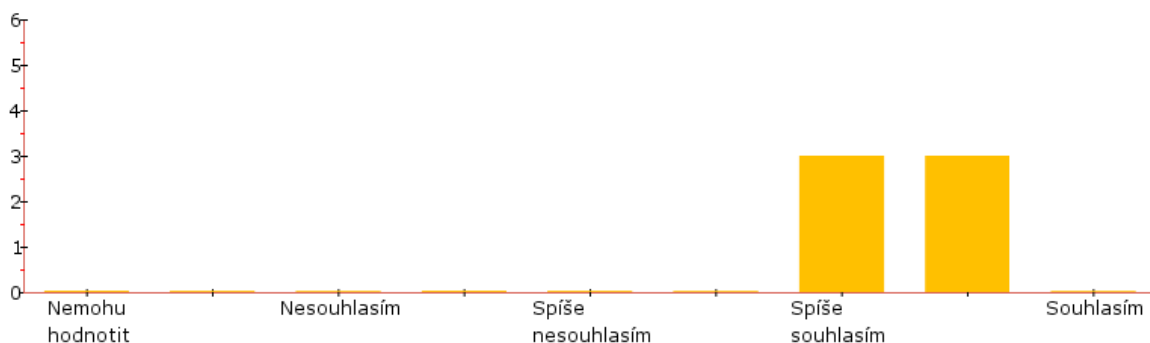


KONSTRUKTIVNĚ UPOZORŇUJE NA VĚCI, SE KTERÝMI JE ČI NENÍ SPOKOJEN/A.



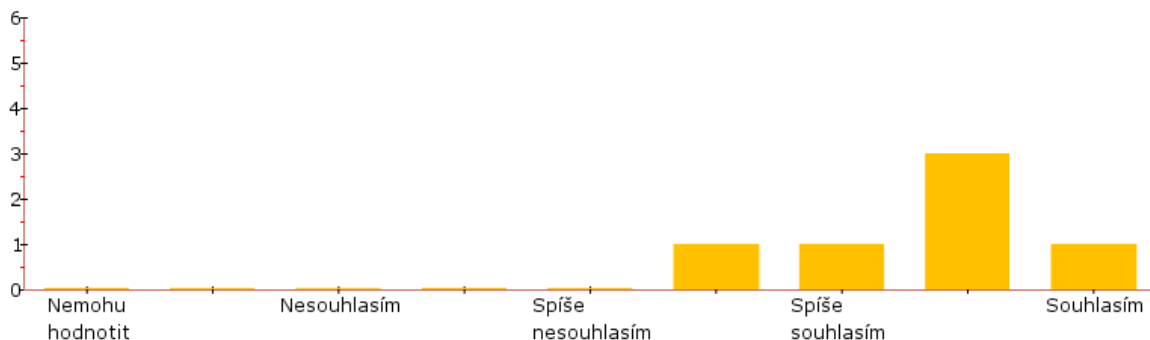
Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	4	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

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



Ostatní	0	0	0	0	0	0	3	3	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

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



Ostatní	0	0	0	0	0	1	1	3	1
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

VERTRAULICH

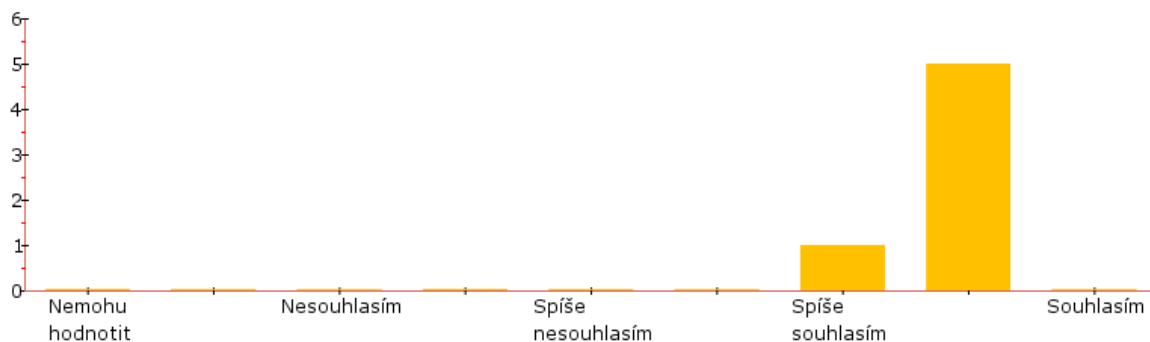
DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



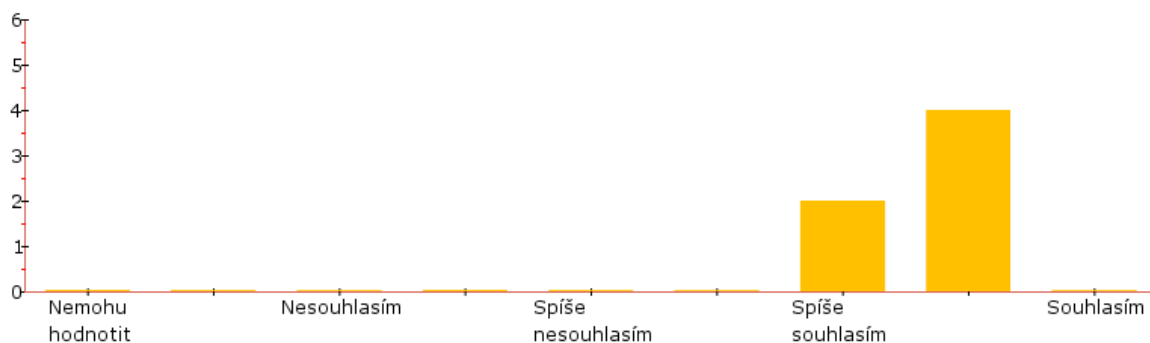
STRATEGICKÉ ŘÍZENÍ

JASNĚ KOMUNIKUJE, ČEHO A JAK CHCE VE SVÉM ZÁKAZNICKÉM CENTRU DOSÁHNOUT.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	5	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

ROZHODUJE SE POHOTOVĚ A S NADHLEDEM.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	2	4	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

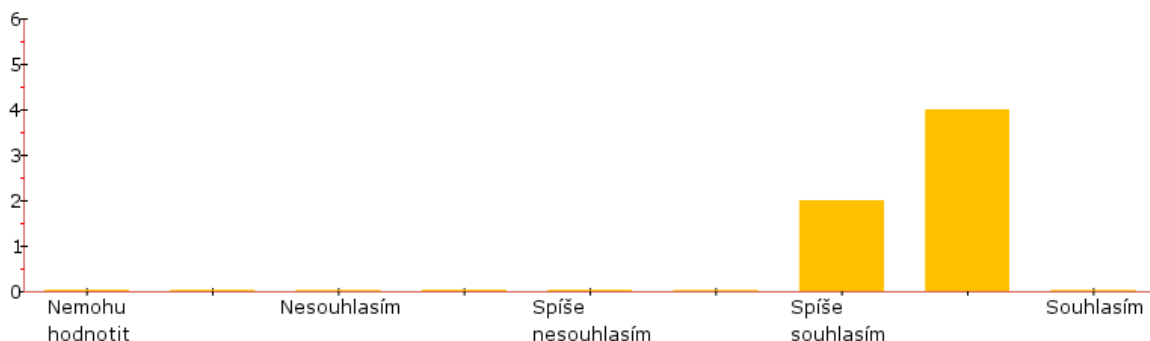
VERTRAULICH

DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

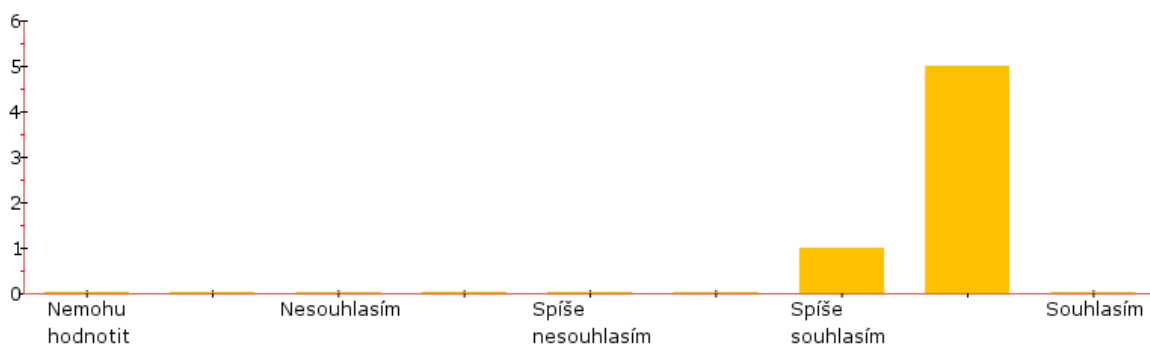


UVĚDOMUJE SI RIZIKA SVÝCH ROZHODNUTÍ A PŘEDCHÁZÍ JIM.



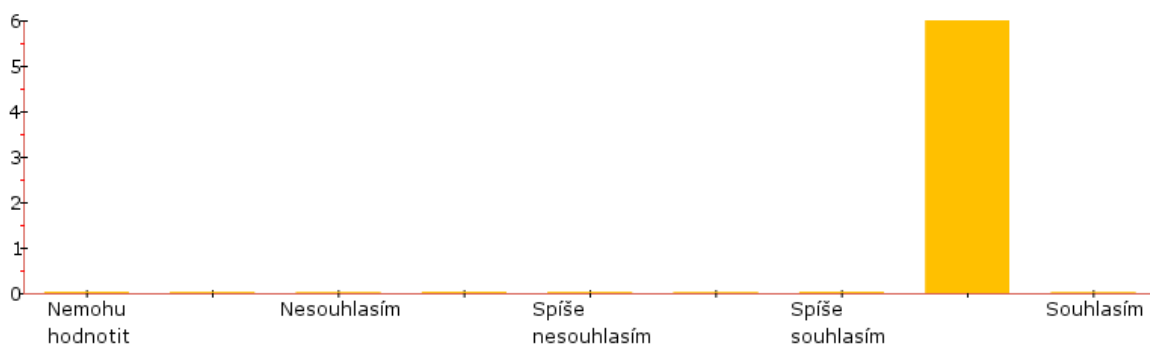
Ostatní	0	0	0	0	0	0	2	4	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

VYSVĚTLUJE SROZUMITELNĚ ČLENŮM SVÉHO TÝMU, KAM A JAKÝMI KONKRÉTNÍMI KROKY SE CHCE FIRMA VYVÍJET.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	5	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

UVĚDOMUJE SI FINANČNÍ DOPAD SVÉHO JEDNÁNÍ A ROZHODOVÁNÍ.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	6	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

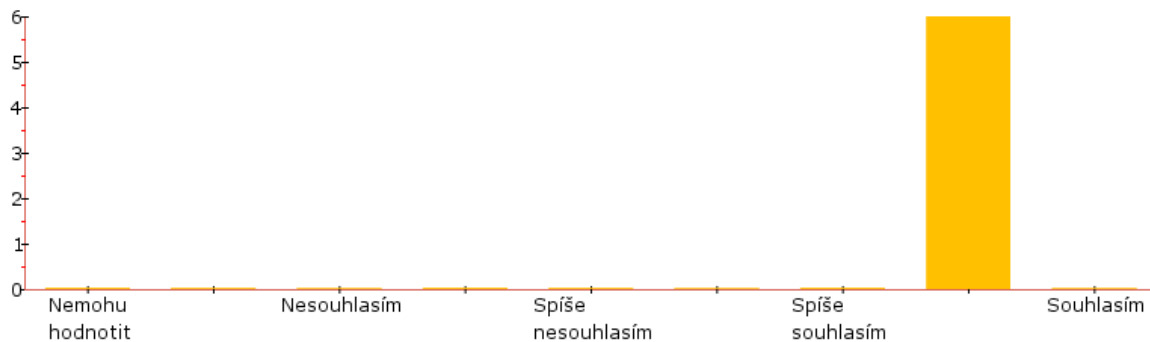
VERTRAULICH

DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО



PODPORUJE ZMĚNY DLOUHODOBĚ VEDOUcí KE ZLEPŠENÍM.

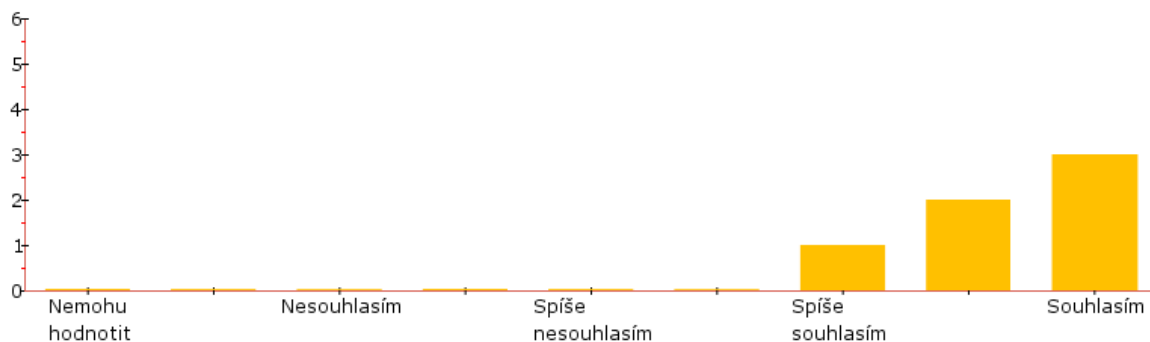


Ostatní	0	0	0	0	0	0	0	6	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



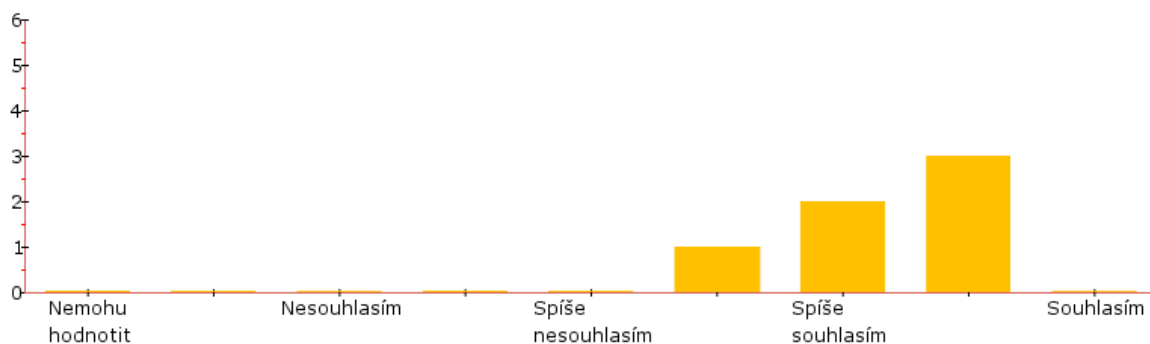
PODPORA PRODEJE

PŘEDÁVÁ ZKUŠENOSTI S PRODEJEM DO TÝMU, SDÍLÍ RADY A DOPORUČENÍ.

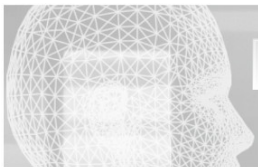


Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	2	3
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

AKTIVNĚ HLEDÁ NOVÉ PRODEJNÍ MOŽNOSTI A PŘÍLEŽITOSTI, INSPIRUJE SE PŘÍSTUPY JINÝCH FIREM NA TRHU, ORIENTUJE SE V PŘÍSTUPECH A TAKTIKÁCH KONKURENCE A DOKÁŽE JE VYUŽÍT PRO POSÍLENÍ PRODEJE.



Ostatní	0	0	0	0	0	1	2	3	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

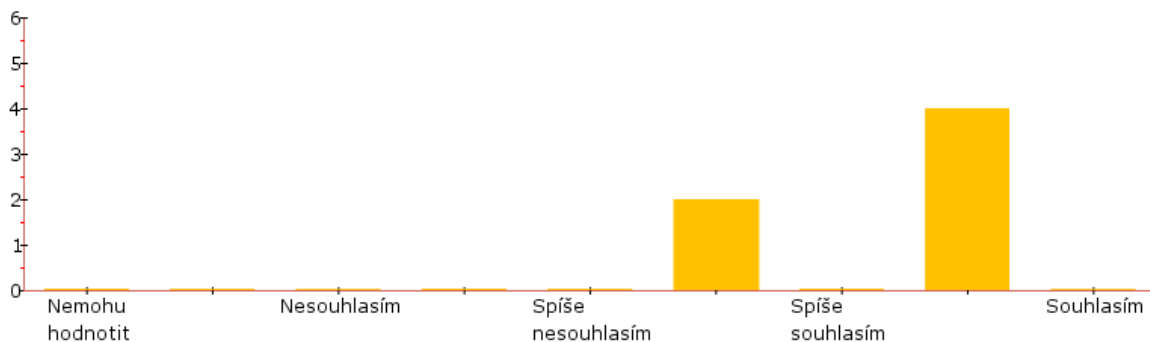
VERTRAULICH

DŔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

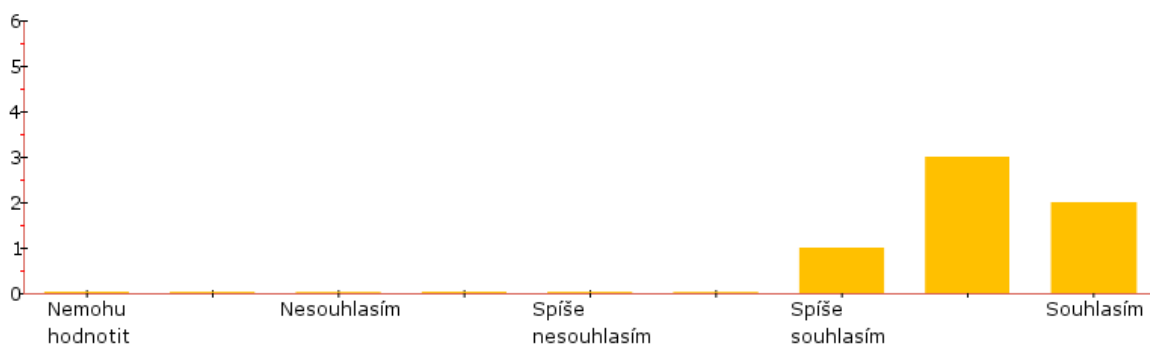


AKTIVNĚ ROZVÍJÍ PRODEJNÍ DOVEDNOSTI JEDNOTLIVCE I CELÉHO TÝMU, OSOBNĚ V TĚTO OBLASTI KOUČUJE ČLENY TÝMU.



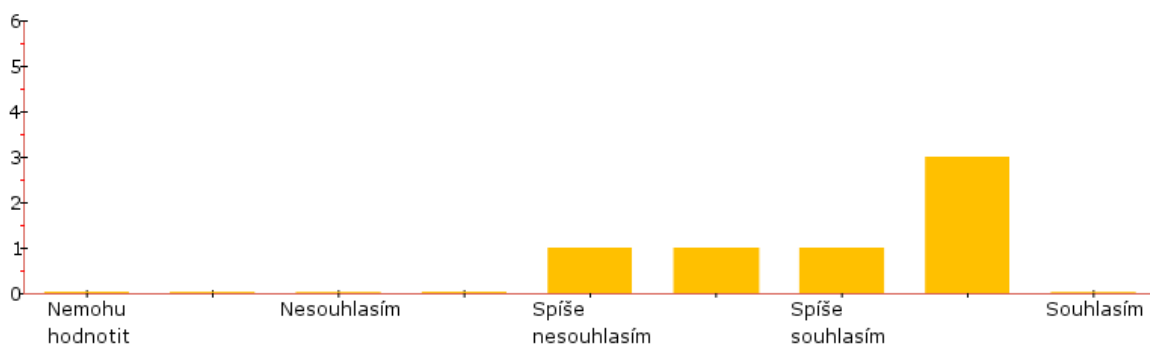
Ostatní	0	0	0	0	0	2	0	4	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

UMÍ VSTOUPIT DO PRODEJNÍHO ROZHOVORU S CÍLEM NEZTRATIT ZÁKAZNÍKA.



Ostatní	0	0	0	0	0	0	1	3	2
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---

PŘICHÁZÍ SE SOUTĚŽEMI A JINÝMI NÁPADY, JAK ZVÝŠIT ZAPÁLENÍ PRO PRODEJ A SOUTĚŽIVOST V TÝMU.



Ostatní	0	0	0	0	1	1	1	3	0
---------	---	---	---	---	---	---	---	---	---



DŮVĚRNÉ
CONFIDENTIAL

VERTRAULICH

DÔVERNÉ

КОНФИДЕНЦИАЛЬНО

