

## Chestionar pentru evaluarea managerilor din prima linie

Potrivit audientelor de tip: *manager, colegi*

Competenta	Afirmatii	Scala evaluare				
<b>Capacitatea de decizie</b>	Evaluează implicațiile unei decizii strategice sau cu potențial de risc și impactul pe care aceasta îl poate avea asupra organizației.	1	2	3	4	5
	la decizii bune, bazate pe un mix de analize, intuitie, experienta si logica.	1	2	3	4	5
	Majoritatea solutiilor si sugestiiilor oferite de el/ea se dovedesc a fi corecte si precise in timp.	1	2	3	4	5
	la masuri pai putin populare cand situatia o cere sau implementeaza decizii chiar daca nu are acceptul tuturor celor aflati in subordine.	1	2	3	4	5
<b>Gestionarea conflictelor</b>	Gestioneaza problemele ferm, direct si in timp util.	1	2	3	4	5
	Este un ascultator activ, capabil sa inteleaga sursa conflictelor si sa sugereze solutii valide.	1	2	3	4	5
	Ajunge cu usurinta la armistitii si intelegeri, cu implicarea unui numar minim de terte persoane.	1	2	3	4	5
	Gaseste cai de iesire din situatii grele si reuseste sa valorifice disputele.	1	2	3	4	5
<b>Relationarea</b>	Relationeaza bine cu toate categoriile de oameni, indiferent de nivelul ierarhic, atat din interiorul companiei, cat si din exteriorul acesteia.	1	2	3	4	5
	Comunicarea cu colegii este clara si eficienta.	1	2	3	4	5
	Furnizeaza feedbackuri actuale, directe, complete, actionabile, pozitive si/sau corective celorlalti.	1	2	3	4	5
	Incurajeaza dialogul deschis in cadrul echipei.	1	2	3	4	5
<b>Motivarea celorlalti</b>	Intretine un dialog constant cu membrii echipei de care raspunde in legatura cu calitatea si cantitatea muncii si a rezultatelor.	1	2	3	4	5
	Apreciaza efortul suplimentar si comunica recunoasterea sa.	1	2	3	4	5
	Este preocupat(a) activ de perfectionarea personalului de a carei performanta este responsabil(a)	1	2	3	4	5
	Solicita aportul fiecărei persoane din echipă, susține vizibilitatea și investește cu autoritate persoanele potrivite	1	2	3	4	5
<b>Influenta si Negocierea</b>	Îi influențează ușor pe ceilalți și le câștigă susținerea.	1	2	3	4	5
	Folosește argumente și idei convingătoare.	1	2	3	4	5
	Tinde să negocieze de câte ori are oportunitatea.	1	2	3	4	5
	Nu este descurajat de argumente care susțin contrariul obiectivelor sale.	1	2	3	4	5
<b>Gandirea strategica</b>	Este capabil(a) sa formuleze strategii noi si planuri competitive.	1	2	3	4	5
	Poate anticipa cu acuratete consecinte si trenduri viitoare.	1	2	3	4	5
	Poate întocmi un plan strategic realist și motivant.	1	2	3	4	5
	Gândește pe termen lung, coroborând informația și tendințele din piață, anticipând evoluții posibile și planuri alternative de acțiune.	1	2	3	4	5

<b>Orientarea catre rezultate</b>	Isi concentreaza eforturile asupra sarcinilor prioritare, rezervandu-si timp si pentru celelalte activitati.	1	2	3	4	5
	Manifestă pasiune pentru business, reflectată printr-o atitudine de tip „can-do”.	1	2	3	4	5
	Îi ajută pe ceilalți să gestioneze prioritățile, prin concentrarea eforturilor pe activitățile critice în atingerea succesului.	1	2	3	4	5
	Nu se pierde în amănunte nerelevante găsind rapid drumul cel mai scurt spre rezultat.	1	2	3	4	5
<b>Planificare si organizare</b>	Poate sa organizeze oamenii, activitățile si resursele pentru a finaliza proiectele cu succes.	1	2	3	4	5
	Poate coordona mai multe activitati simultan pentru a indeplini un obiectiv.	1	2	3	4	5
	Își planifică din timp activitatea și stabilește termene realiste.	1	2	3	4	5
	Este o persoană sistematică și bine organizată care își definește priorități clare.	1	2	3	4	5

Identificarea competentelor de baza te ajuta sa stabilesti un standard de excelenta spre care va trebui sa tinda actualii si potentialii tai angajati. Sa gandesti in perspectiva, strategic. Stii incotro vrei sa mergi si vrei ca toti membrii organizatiei sa tinteasca aceeasi directie. Vrei ca nivelul lor de competenta sa se potriveasca manusa modelului. Bun, directia o intuiesti, dar cum masori distanta de la nivelul actual de competentei la cel ideal? Si cum reusesti sa o micsorezi? Simplu. Aici intervenim noi.

Cu **APT360**, descoperi atat punctele forte, cat si diferentele de nivel. Astfel, construiesti planuri de actiune concrete care duc la rezultate pe termen lung, deci spre un viitor performant si competitiv.

#### Expertiza de proces:

Contabilitate & Finante  
Marketing  
Operatiuni  
Servicii clienti  
Achizitii  
Resurse Umane  
Vanzari  
IT

#### Expertiza pe baza industriei:

Comunicatii & High-Tech  
Consumer & Retail  
Domeniul bancar & financiar  
Industria farmaceutica

**CONT DEMO**

**CREEAZA CHESTIONAR**