

Chestionar de evaluare a personalului operational din Retail

Potrivit audientelor de tip: *superior direct, colegi*

Competenta	Afirmatii	Scala evaluare				
Orientare catre client	Manifesta o atitudine respectuoasa/politicoasa in relatia cu clientul.	1	2	3	4	5
	Interactioneaza cu clientii ori de cate ori are ocazia si ofera informatii sau solutii, atunci cand identifica o nevoie.	1	2	3	4	5
	Stabileste si mentine relatii eficiente cu clientii si le castiga increderea si respectul.	1	2	3	4	5
	Cunoaste sortimentatia de produse comercializate in cadrul magazinului.	1	2	3	4	5
Comunicare	Este o persoana vorbareata, energica si sociabila. Iasi exprima parerile si opiniiile deschis.	1	2	3	4	5
	Li asculta pe ceilalti, adreseaza intrebari, pentru a afla mai multe de la ei.	1	2	3	4	5
	Ofera celorlalți oportunitatea de a iși exprima opinia fără a-i lasa să domine conversația.	1	2	3	4	5
	Prezinta informatica scrisa sau verbala intr-o forma concisa si clara.	1	2	3	4	5
Abilitati de lucru in echipa	Raspunde cu promptitudine la solicitarile colegilor si colaboreaza cu ceilalti in vederea atingerii obiectivelor echipei	1	2	3	4	5
	Incurajeaza si sustine colaborarea in cadrul echipei si intre departamente. Solicita si ofera sprijin.	1	2	3	4	5
	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
	Este interesat sa invete de la cei mai bunii si este dispus sa transfere cunostinte si experienta catre alii colegi.	1	2	3	4	5
Initiativa si Proactivitate	Vine cu sugestii si recomandari, contribuind la imbunatatirea fluxurilor de activitate, inter si intradepartamental	1	2	3	4	5
	Iasi planifica timpul in mod proactiv si stabileste eficient prioritatile activitatii sale.	1	2	3	4	5
	Rareori renunta inainte sa termine, in special in situatiile in care se confrunta cu rezistenta si/ sau obstacole.	1	2	3	4	5
	Prefera actiunea in locul pasivitatii chiar si in situatiile in care nu exista suficient timp pentru planificare minutioasa.	1	2	3	4	5
Orientare catre rezultate	Gaseste solutii rapid si eficient pentru dificultatile intalnite in cadrul activitatii sale.	1	2	3	4	5
	Se poate conta pe el/ ea pentru atingerea si chiar depasirea obiectivelor.	1	2	3	4	5
	Este perseverent si rabdator pentru finalizarea activitatilor/ proiectelor in care este implicat(a).	1	2	3	4	5
	Recomanda modificarile necesare pentru in vederea cresterii rezultatelor.	1	2	3	4	5
Conscientizatate	Solicita ajutorul superiorului atunci cand apar neconcordante sau in orice alte cazuri ce depasesc nivelul de competenta.	1	2	3	4	5
	Respecta procedurile interne de lucru in activitatea sa zilnica.	1	2	3	4	5
	Duce lucrurile/activitatile sale pana la capat.	1	2	3	4	5
	Mantine un standard ridicat de calitate in activitatea sa.	1	2	3	4	5

Identificarea competențelor de baza te ajuta să stabilești un standard de excelenta spre care va trebui să tindă actualii și potențialii tăi angajați. Să gădesti în perspectiva, strategic. Stii încotro vrei să mergi și vrei ca toți membrii organizației să înteasca aceeași direcție. Vrei ca nivelul lor de competență să se potriveasca manusa modelului. Bun, direcția o intuiști, dar cum măsori distanța de la nivelul actual de competenței la cel ideal? Si cum reușești să o micșorezi? Simplu. Aici intervenim noi.

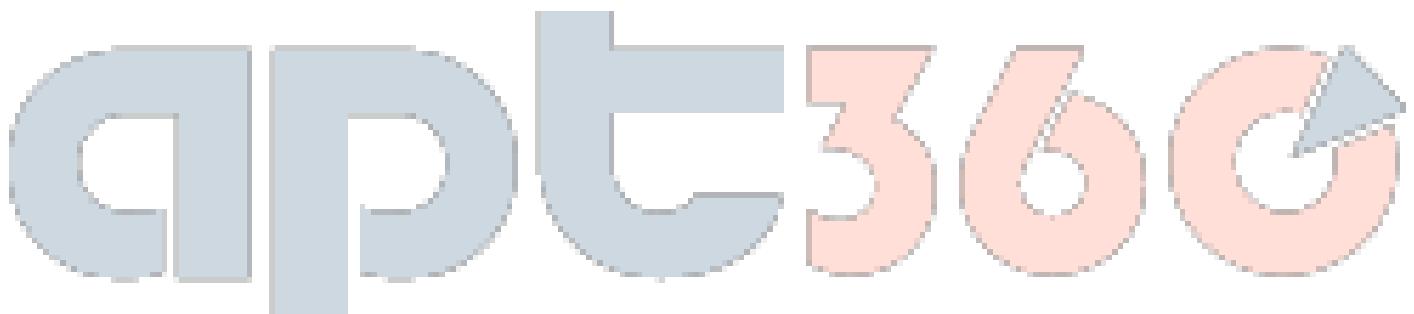
Cu **APT360**, descoperi atât punctele forte, cât și diferențele de nivel. Astfel, construiești planuri de acțiune concrete care duc la rezultate pe termen lung, deci spre un viitor performant și competitiv.

Expertiza de proces:

Contabilitate & Finante
Marketing
Operări
Servicii clienți
Achiziții
Resurse Umane
Vânzări
IT

Expertiza pe baza industriei:

Comunicații & High-Tech
Consumer & Retail
Domeniul bancar & financiar
Industria farmaceutică

**CONT DEMO****CREEAZA CHESTIONAR**