



Tvoříme Cesty k Cílům

ASSESSMENT STORE PRACOVNÍ LISTY PRO ASSESSMENT CENTRA

MODELOVÁ SITUACE: MANAŽERSKÝ ROZHOVOR – „LEASING – ROZVOJOVÝ ROZHOVOR“

Účastník je v roli vedoucího oddělení operativního leasingu v leasingové firmě a čeká jej jednání s jeho podřízeným pracovníkem. Cílem účastníka je zhodnotit výkon svého podřízeného, namotivovat jej pro další práci a zadat nový úkol.

TYP MODELOVÉ SITUACE



Obsah setu:

- informace k modelové situaci
- instrukce pro modelovou situaci
- zadání pro sparing-partnery
- hodnotící arch
- zadání pro účastníky

Tento materiál je duševním vlastnictvím společnosti TCC s.r.o. Zakoupením tohoto materiálu propůjčuje společnost TCC s.r.o. kupujícímu právo používat jej v rámci své organizace, výslovně uvedené v objednávce. Kupující nemá právo s tímto materiálem nakládat mimo tuto organizaci či poskytovat jej a šířit dál. Kupující má právo dílo rozmnožovat, ovšem pouze a jedině pro vlastní interní potřebu. Kupující je povinen chránit a dodržovat autorská práva společnosti TCC s.r.o. a zodpovídá za dodržování tohoto práva svými zaměstnanci a dalšími subjekty, jejichž seznámení s obsahem je nezbytné pro jeho účelné užívání.

INFORMACE K MODELOVÉ SITUACI

Název modelové situace: „Leasing – rozvojový rozhovor“ (Manažerský rozhovor)

Využití pro pozice:

- **manažerské, vedoucí týmu, team leadeři, talenti**

Zaměření modelové situace: **zpětná vazba, motivace, manažerský styl, získávání informací a práce s nimi, vedení jednání, orientace na cíl, iniciativa, pohotovost, argumentace/zvládání námitek, komunikační dovednosti**

V rámci modelové situace můžete hodnotit, zda účastník:

- získává informace, pracuje s klíčovými informacemi a vhodně je propojuje
- poskytuje otevřenou a vyváženou zpětnou vazbu
- zapojuje motivaci, využívá vhodných motivačních prvků a pracuje s cílenou motivací
- sděluje cíl a smysl úkolu, sděluje požadavky a parametry úkolu, jeho výstupů a systému kontroly
- pohotově zvládá námitek, používá logickou a přesvědčivou argumentaci
- je aktivní, pohotový, iniciativní, vede jednání k dosažení společného cíle
- jednání uzavírá s jednoznačnými dohodami, ověřuje pochopení a souhlas partnera
- volí vhodný styl a přizpůsobuje komunikaci partnerovi

Časová náročnost modelové situace:

- **10 minut příprava**
- **15 minut jednání s podřízeným**
- **5 minut reflexe**

Doporučený počet hodnotitelů: min **2 hodnotitelé**

UKCE PRO MODELOVOU SITUACI

Účastníky, že budou v roli vedoucího oddělení operativního leasingu absolvovat simulované jednání s klientem. Sdělte účastníkům, že podstatou setkání bude poskytnout podřízenému zpětnou vazbu, která by měla vést ke změně v jeho přístupu.

Ujistěte se, že máte dostatečný prostor pro přípravu (10 minut) a pro samotné jednání (15 minut).

Podklady:

Účastníky vyzvat k písemné reflexi svého výkonu:

Na začátku nebo na konci AC si veškeré materiály vyberete zpět.

V této situaci se sparring-partnery styl oslovování – zda si budou vzájemně nápomocni.

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

OTÁZKY PRO SPARING-PARTNERY

1. MODELOVÉ SITUACE

Pracujete v obchodní společnosti jako specialista operativního leasingu. Náplní Vaší práce je:

- administrativní zpracování obchodních případů,
- vypracování a vyřízení smluv se zákazníky,
- vypracování a vyřízení obchodních případů,
- vypracování a vyřízení smluv se zákazníky.

Pracovní doba je 8 hodin denně a Váš nadřízený chce s Vámi probrat dosavadní spolupráci.

- Jaké problémy máte na zajímavých a složitých případech,
- jaký typ specialisty je pro Vás ta správná,
- jaké faktory Vás motivuje,
- jaké jsou hlavní body prezentace – těm se snažíte vyhnout.

Pracujete na nové novele o DPH do oblasti operativního leasingu, podle Vás jaké problémy by školení uvítali i kolegové.

- jaké jsou hlavní požadavky,
- jak se chováte do jednání vstupovat,

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

• jak se chováte ke svému nadřízenému a jakým stylem i zadání úkolu/

• jak se chováte při prezentaci a zvládání námitek /nerozumíte, jak se chováte a v praxi se evidentně vyplácí;

• jak se chováte od nadřízeného.

• jak se chováte ke svému nadřízenému a jakým stylem i zadání úkolu/

• jak se chováte při prezentaci a zvládání námitek /nerozumíte, jak se chováte a v praxi se evidentně vyplácí;

• jak se chováte od nadřízeného.

TEASING ARCH

POZICE:

JMÉNO ÚČASTNÍKA:

POZICE / DATUM AC:

TEASINGOVÉ SITUACI A MÍRA NAPLNĚNÍ KOMPETENCE ÚČASTNÍKEM:

...skytuje otevřenou a vyváženou zpětnou vazbu

...motivaci, využívá vhodných motivačních prvků, pracuje s cílenou motivací

...smysl, požadavky a parametry úkolu a jeho výstupů a systému kontroly

...nítek: pohotově zvládá námítky, používá logickou a přesvědčivou argumentaci

...naha o partnerský přístup, přizpůsobení vedení jednání situaci, dosažení cíle

...čnými dohodami, ověřuje pochopení a souhlas klienta

...uje komunikaci partnerovi

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

?!
co se nepodařilo

OTÁZKY PRO ÚČASTNÍKY

Jméno:

Příjmení:

ROZVOJOVÉ SITUACE

Váš tým specialistů operativního leasingu. Váš tým zodpovídá za kompletní zpracování smluv a evidenci zákaznických smluv, revize parametrů obchodních případů a komunikaci s klienty.

Pracovník, který přišel/a jste do ní ze stávajícího týmu. Čeká Vás schůzka s Vaším podřízeným. Schůzka mu končí adaptační fáze. Celkově jste s ním a jeho prací spokojený/á.

Pracovník, který sdělil mu svůj pohled a náměty k rozvoji, které by měl/a byste, aby zůstal ve Vašem týmu/firmě, které by byly zajímavé a přínosné.

Pracovník, který pracovat, víte, že:

Pracovník, který znalostí si osvojil velmi rychle,

Pracovník,

Pracovník, který často zůstává v kanceláři poslední),

Pracovník, který kterou revidoval, a narazil/a jste na chyby).

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

Pracovník, který se účastní na složitější jednání s obchodníky

Pracovník, který by vypracoval odpovědi

Pracovník, který by měl také příští týden

Pracovník, který by měl být osloven

PRŮVODNÍ PRO ÚČASTNÍKY

PŘÍPRAVA

Přípravu:

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

...NÍ PRO ÚČASTNÍKY

...FLEXE

...jak jste vnímali svůj výkon v modelové situaci, popř. hodnocení doplňte svými komentáři.

...ost se svým výkonem v rámci jednání na škále „1“ až „5“ („1“ = vynikající,

...u?

NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC
NEKOPÍROVAT TCC NEKOPÍROVAT
TCC NEKOPÍROVAT TCC

MAPA IKON MODELOVÝCH SITUACÍ



Děkujeme za využití naší modelové situace.

Více informací

o nabídce modelových situací najdete na <https://www.tcc.cz/assessment-store>.

Pokud potřebujete pomoci s výběrem, neváhejte se na nás obrátit na e-mailové adrese:

assessmentstore@tcc.cz.