



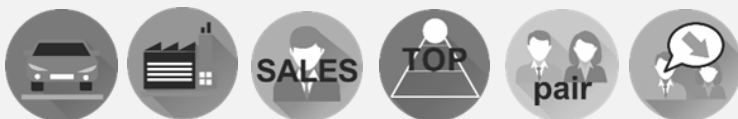
Tvoříme Cesty k Cílům

ASSESSMENT STORE PRACOVNÍ LISTY PRO ASSESSMENT CENTRA

MODELOVÁ SITUACE: ZPĚTNÁ VAZBA A ZADÁNÍ ÚKOLU PODŘÍZENÉMU – „MYCAR“

Účastník je v roli obchodního ředitele výrobního podniku a setkává se se svým podřízeným manažerem, vedoucím jedné z obchodních poboček. Cílem účastníka je dovést podřízeného ke změně jeho manažerského stylu (zlepšit dovednost poskytování zpětné vazby, s akcentem na sdělování negativ a nepopulárních informací) a pracovního stylu (zvýšit systematičnost, pečlivost a metodičnost). Dále má účastník za cíl motivovat podřízeného a získat jej pro nové úkoly (převzít vedení jiné, méně úspěšné pobočky, realizace auditu stávajících podřízených a provedení nutných personálních změn).

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, pouze a 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: **„MyCAR“ (Zpětná vazba a zadání úkolu podřízenému)**

Využití pro pozice:

- **střední manažerské, regionální vedoucí, manažeři teamleaderů**

Zaměření modelové situace: **zpětná vazba, motivace, zadání úkolu, vedení jednání, orientace na cíl, komunikační dovednosti, argumentace, zvládání námitek, manažerský styl**

Modelovou situaci je možné podle potřeby použít jako celek nebo pouze její část. Modelová situace se tematicky zaměřuje na:

část A) podání zpětné vazby pracovníkovi

část B) zadání úkolu pracovníkovi

V rámci modelové situace můžete hodnotit, zda účastník:

- 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 námítky, používá logickou a přesvědčivou argumentaci
- je aktivní, snaží se o partnerský přístup, přizpůsobuje vedení jednání situaci, dosahuje 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 simulované jednání s podřízeným**
- **5 minut reflexe**

Doporučený počet hodnotitelů: **2 hodnotitelé**, z toho 1 v roli sparing-partnera

PŘÍKAZY PRO MODELOVOU SITUACI

Účastníci, že budou v roli manažera absolvovat simulované jednání s podřízeným manažerem. Sdělte účastníkům, že podstatou setkání bude poskytnout podřízenému zpětnou vazbu a zadat nový úkol.

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

Čím dříve budou mít k dispozici následující podklady:

Modelová situace

“

Účastníci budou mít během modelové situace k dispozici. Upozorněte účastníky, aby si před začátkem nebo na konci AC si veškeré materiály vyberete zpět.

Modelovou situaci se sparing-partnerem styl oslovení – zda si účastník osloví svého podřízeného jménem nebo příjmením apod.

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

TESTOVÁNÍ PRO SPARING-PARTNERA

TESTOVÁNÍ PRO MODELOVÉ SITUACE

...z menších obchodních poboček renomovaného podniku MyCAR, který vyrábí komponenty ...
 ...š nadřízený, obchodní ředitel, si s Vámi domluvil schůzku. Rozhovor vítáte, sám/sama již dlouho
 ... rázně si pohovořit o svém dalším kariérovém růstu. Vedoucí pozici zastáváte již dva roky, práce
 ... e inovace v prodeji a marketingové strategie. Zároveň jste bohatší o další zkušenost a za ty
 ... závěru, že nejste tím/tou pravým/pravou, kdo by měl řídit obchodní zastoupení. Umíte
 ... ie pro své nápady a myšlenky, ale už Vás nebaví řešit neustále dokola každodenní
 ... vedením lidí. Unavují Vás různé administrativně-procesní náležitosti typu inventur,
 ... ochota prodejců k zákaznickému přístupu. Máte pocit, že je to úplně zbytečné,
 ... ynější práci. Daleko víc by Vás bavila tvůrčí činnost, při které byste mohl/a
 ... at“ své nápady. Lákala by Vás práce na centrále buď v oddělení produkt
 ... zu.

... podporu při hledání nového uplatnění v rámci firmy. Zároveň byste si
 ... zpestření práce a dalšího profesního rozvoje byste rád/a dosáhl/a
 ... ypotéky na nový dům. Byl/a jste osloven/a konkurenční firmou,
 ... ou stranu víte, že konkurenční firma nemá takovou prestiž ani
 ... eré pracujete nyní. Pokud Vás však šéf nepodpoří, jste

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

... požadavky,
 ... jednání vstupovat,
 ... vlem i zadání úkolu/
 ... e a zvládání námitek /nerozumíte,
 ... l a v praxi se evidentně vyplácí;
 ... motivace od nadřízeného
 ... ou pozici, abyste mohl/a
 ... hel pohledu,
 ... přijímá
 ... ě,

NOTÍČÍ ARCH

ACE:

JMÉNO ÚČASTNÍKA:

POZICE / DATUM AC:

VÝE SITUACI A MÍRA NAPLNĚNÍ KOMPETENCE ÚČASTNÍKEM:

skytuje otevřenou a vyváženou zpětnou vazbu

motivaci, využívá vhodných motivační prvků, pracuje s cílenou motivací

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

nitek: pohotově zvládá námítky, používá logickou a přesvědčivou argumentaci

nahana o partnerský přístup, přizpůsobení vedení jednání situaci, dosažení cíle

čnými dohodami, ověřuje pochopení a souhlas klienta

buje 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

! se nepodařilo

...NÍ PRO ÚČASTNÍKY

...vu:

...ODELOVÉ SITUACE

...lem podniku MyCAR, který vyrábí komponenty pro automobily. Součástí podniku jsou ...
 ...těné v různých regionech. Každá z nich má svého vedoucího. S jedním z nich jste si ...
 ...m víte, že rozhovor nebude nijak příjemný. Vaším cílem je během něj motivovat ...
 ...pozice a přijetí nového místa a dále mu chcete poskytnout zpětnou vazbu na jeho ...
 ...Schůzka je pro Vás velmi důležitá a vzhledem k okolnostem potřebujete dosáhnout

...manažerka. Jeho/její silnou stránkou je nadhled, strategické uvažování ...
 ...Rád/a inovuje a zdokonaluje prodejní postupy a vymýšlí marketingové ...
 ...Umí druhé nadchnout, namotivovat k nadstandardním výkonům, ...
 ...druhou stranu víte, že z hlediska manažerské role má rezervy ...
 ...ve sdělování negativních informací vůbec. Nepříjemné zprávy ...
 ...a rovinu“ často mlží nebo změkčuje obsah informací. Z toho ...
 ...podřízených. Obecně je zaměřen/a spíše na povzbuzení ...
 ...vá vůbec, nebo jen velmi nekonkrétně. V minulosti se ...
 ...učit s pracovníky, kteří podávali špatný výkon a měl/a ...
 ...ve svém tvůrčím rozletu schopen/schopna leccos ...
 ...ost, postupuje často nesystematicky a některé ...
 ...detailu. Spoléhá na své charisma a kouzlo své ...
 ...ní vždy ku prospěchu věci. Uvědomujete si ...
 .../ní potřebujete dosáhnout.

...čka, ve které již opakovaně došlo ...
 ...vysoká a celková situace se zdá ...
 ...podřízenou. Jedná se o menší ...
 ...doucí bude muset nejprve ...
 ...ovit největší potenciální ...
 ...s na novou pobočku ...
 ...měny tak, aby nově ...
 ...pletní inventuru ...
 ...ipravit na to, ...
 ...e domluvit ...
 ...podřízená ...
 ...pozici

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

...PŘÍPRAVA

... přípravy uveďte následující informace:

...m?

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,

...ní?

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.