



Tvoříme Cesty k Cílům

## ASSESSMENT STORE PRACOVNÍ LISTY PRO ASSESSMENT CENTRA

### MODELOVÁ SITUACE: ZPĚTNÁ VAZBA A ZADÁNÍ ÚKOLU PODŘÍZENÉMU – „KM LOŽISKA“

Účastník je v roli ředitele výrobního podniku a setkává se se svým podřízeným manažerem, vedoucím jedné z výroben. Cílem účastníka je dovést podřízeného ke změně jeho manažerských dovedností a pracovního stylu, resp. celkového přístupu. Dále má účastník za cíl motivovat podřízeného a získat jej pro změny a nové úkoly.

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: „KM Ložiska“ (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, zvládnání námitek, manažerský styl**

**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 námitek, 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

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

Časová náročnost modelové situace:

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

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

## UKCE PRO MODELOVOU SITUACI

Účastníky, že budou v roli manažera absolvovat simulované jednání s podřízeným manažerem. Sdělte účastníkům, že představitel podřízených účastníků, který v představitelův zastoupení bude poskytnout podřízenému zpětnou vazbu a zadat nový úkol.

Účastníkům poskytněte časový prostor pro přípravu (10 minut) a pro samotné modelové jednání (15 minut).

Účastníkům poskytněte následující podklady:

Modelová situace

Účastníkům můžete účastníky vyzvat k písemné reflexi svého výkonu:

Účastníkům budou mít během modelové situace k dispozici. Upozorněte účastníky, že na konci AC si veškeré materiály vyberete zpět.

Účastníkům v modelové situaci se sparing-partnerem styl oslovování – zda si účastník může říkat jménem, 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

## ...NÍ PRO SPARING-PARTNERA

### ...R MODELOVÉ SITUACE

...menších výrobních podniků renomované společnosti KM Ložiska (Karel Malý Ložiska), který vyrábí  
...plňkové průmyslové součástky. Váš nadřízený, ředitel podniku, si s Vámi domluvil schůzku.  
.../sama už jste dlouho uvažoval/a o nutnosti vážně si pohovořit o stávajícím stavu. Trápí Vás  
...mezd, které mají Vaši podřízení. V poslední době se stále častěji stává, že schopní pracovníci  
...špatný systém odměňování, který i Vy sám/sama osobně shledáváte nepružným  
...vede k čím dál horší situaci; v podniku Vám zůstává málo kvalifikovaný a nepříliš  
...ost zdržuje výrobu a má negativní vliv rovněž na kvalitu vyráběných produktů. Navíc  
...situace zhoršuje. Musíte si spoustu věcí dělat sám/sama, protože se téměř na nic  
...Vás zatěžuje zbytečná operativa, kterou vyžaduje centrála. Jste unavený/á,  
...u, nad papíry trávíte noci, nezdídky i víkendy. Máte přitom rád/a věci  
...ujete osobně.

...poru pro navýšení prostředků na mzdy a stabilizovat tak personálně  
...zařízení – modernější stroje urychlí a zkvalitní výrobu. S obměnou  
...pracovníků, kteří je budou obsluhovat. Rovněž máte v úmyslu  
...ovníků závodu; jste přesvědčen/a, že investice do vzdělání se  
...nalostí Vašich podřízených zvýší nejen kvalitu výroby,  
...avem, a proto jste rozhodnut/a pohrozit výpovědí, pokud

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,  
...ylem i zadání úkolu/  
...se a zvládání námitek /nerozumíte,  
... a v praxi se evidentně vyplácí;  
...motivace od nadřízeného  
...administrativou, svůj tým  
...lifikace/.  
...el pohledu,  
...přijímá

## NOTICÍ ARCH

POZICE:

JMÉNO ÚČASTNÍKA:

POZICE / DATUM AC:

ROZVÍJÍCÍ 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

...přítek: 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

...nalost, vedení jednání k dosažení cíle

...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

...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,

...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

