



Tvoříme Cesty k Cílům

ASSESSMENT STORE PRACOVNÍ LISTY PRO ASSESSMENT CENTRA

MODELOVÁ SITUACE: VYJEDNÁVÁNÍ S KOLEGOU– „SHOO COMPANY“

Účastník, specialista v oddělení Marketingu v nadnárodní obuvnické společnosti je pověřen svým nadřízeným sejít se s Vedoucím oddělení Product managementu. Účastník potřebuje od Vedoucího oddělení Product managementu podklady pro připravovanou kampaň na nový výrobek. Zároveň potřebuje zjednat nápravu v dílčích oblastech vzájemné spolupráce (pozdní informování, dodávání podkladů s chybami, neochota). Účastník chce více informací o práci a dění v Product managementu. Cílem účastníka ze zadání je dohoda.

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: „Shoo Company“ (Jednání s kolegou)

Využití pro pozice:

- **manažerské, vedoucí týmu, specialisty, trainee**

Zaměření modelové situace: **získávání informací, práce s informacemi, vyjednávání, argumentace, zvládnání námitek, vedení jednání, orientace na cíl, komunikační dovednosti, pohotovost reakcí, iniciativa**

V rámci modelové situace můžete hodnotit, zda kandidát:

- vysvětluje problém přehledně, srozumitelně a otevřeně
- pohotově zvládá námitky, používá logickou a přesvědčivou argumentaci
- získává informace, pracuje s klíčovými informacemi a vhodně je propojuje
- je aktivní, pohotový, snaží se o proklientský přístup, vede jednání k řešení situace
- jednání uzavírá s jednoznačnými dohodami, ověřuje pochopení a souhlas
- volí vhodný styl a komunikaci přizpůsobuje partnerovi

Časová náročnost modelové situace:

- **5 minut zadání modelové situace účastníkům**
- **20 minut příprava účastníků**
- **15 minut simulované jednání s kolegou na vyšší úrovni řízení a zhodnocení modelové situace účastníkem**
- **5 minut reflexe**

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

UKCE PRO MODELOVOU SITUACI

Účastníky, že budou v roli specialisty oddělení Marketingu absolvovat simulované jednání s kolegou z oddělení Product managementu.

časový prostor pro přípravu (20 minut) i samotné modelové jednání (15 minut).

na jednání zohlednili cíle, kterých má být v jednání dosaženo a strategii, kterou

ly:

mek

ky vyzvat k písemné reflexi svého výkonu:

mít účastníci během modelové situace k dispozici.

na konci AC si veškeré materiály vyberete zpět.

se sparing-partnerem styl oslovování – zda si

pod.

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

...O MODELOVÉ SITUACE

...ní Product managementu ve společnosti na výrobu obuvi. Máte na starost tým 6 produktových...
...ého týmu koordinují vývoj, testování, výrobu stávajících a nových produktů, což jsou různé...
...ga/yně – specialista z oddělení Marketingu – Vás oslovil/a, jestli se s ní/m můžete sejit.
...ešíte přímo s vedoucím oddělení Marketingu, ale protože je na dovolené, pověřil jednoho...
...a starost propagaci všech produktů na veřejnosti, akce pro firemní klienty, internetové...
...í apod.

...le týkat novinek, které Vaše oddělení připravuje. Jedná se o speciální nový materiál...
...robena letošní kolekce volnočasové a sportovní obuvi. Prověřujete přednosti...
...jaké budou modely obuvi z tohoto materiálu apod.

...vzorků této obuvi. Předpokládáte, že informace ke zveřejnění pro potřeby...
...dnů. Do té doby byste informace o přípravách nerad/a komukoli...
...máte jako předčasnou.

...bude chtít řešit otázku vzájemné spolupráce obou oddělení. Nevíte,
...jako bezproblémovou.

...šem týmu. Každý den se u Vás situace a zodpovědnosti mění.
...motivovaní. Máte málo času se scházet na pravidelné porady,

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
...ze zveřejnit až za 14 dnů, kandidát tak bude
...řijatelné řešení
...ní
...argumentace a přesvědčivost
...např.:
...spíše hledá možnosti
...chyby a odmítá se
...plovat kolegu,

NOTÍČÍ ARCH

NÍKA:

POZICE:

DATUM AC:

MACI SLEDOVAT A MÍRA NAPLNĚNÍ KOMPETENCE ÚČASTNÍKEM:

problému: problém vysvětluje přehledně, srozumitelně a otevřeně

vládní námitek: pohotově zvládá námítky, používá logickou a přesvědčivou argumentaci

ání informací: získává informace, pracuje s klíčovými informacemi, vhodně je propojuje

ktivita, pohotovost, vedení jednání k řešení situace a shody

dnoznačnými dohodami, ověřuje pochopení a souhlas

působuje 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

?!
?!

ika, co se nepodařilo

PRO ÚČASTNÍKY

...stavu modelové situace:	
...ého jednání:	

OVÉ SITUACE

...ta v oddělení Marketingu velké společnosti na výrobu obuvi. Jedním z úkolů Vašeho ...ce internetových stránek společnosti. Jejich prostřednictvím se firma představuje ...společnost, která dokáže oslovit širokou škálu zákazníků. I vzhledem k náročnosti ...raz na atraktivní, přehledné a srozumitelné informování o nabízených druzích ...vinkách.

...ní z nového materiálu, která by měla být na trhu s módní a sportovní obuví ...nové řady volnočasové a sportovní obuvi z tohoto materiálu připravil/a ...ortáž s videem z výroby vzorků nové obuvi. Domluvil/a jste si proto ...gementu, od které/ho chcete získat co nejvíce podkladů pro Vaši ...pověřil jednáním s vedoucí/m Product managementu přímo Vás. ...určen, jaké budou modely obuvi z tohoto materiálu.

...lupráce s oddělením Product Managementu do budoucna. ...ně spolupracujete. Informace o nových produktech se ...nách. Minulý týden jste připravoval/a článek o novinkách ...ní Product Managementu podklady s chybami. To je ...oddělení jsou často neochotní, reagují podrážděně,

...našel/našla společnou řeč a dohodl/a se ...edcházet. Pomohlo by Vám, kdybyste přesně ...prost. Zároveň máte zájem o informace, ...stnit a mít tím informace o chystaných

...ní – zda si budete vykat či tykat, ...aci cítit/a co nejpřirozeněji.

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

ENÍ PRO ÚČASTNÍKY

ÍPRAVA

ořípravu:

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.