



Tvoříme Cesty k Cílům

ASSESSMENT STORE PRACOVNÍ LISTY PRO ASSESSMENT CENTRA

MODELOVÁ SITUACE: VYJEDNÁVÁNÍ S KOLEGOU MANAŽEREM— „MOSS IT COMPANY“

Účastník, projektový manažer IT firmy zodpovědný za vývoj nového produktu, má k dispozici výstupy z auditu celého projektu, který si objednal management společnosti. Účastník se setkává s vedoucím obchodního týmu, kterému má vysvětlit situaci a získat jej pro své návrhy. Cílem účastníka je dosáhnout vzájemné dohody.

TYP MODELOVÉ SITUACE



Obsah setu:

V setu naleznete následující materiály:

- 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: „**Moss IT Company**“ (Vyjednávání s kolegou manažerem na stejné úrovni řízení)

Využití pro pozice:

- **manažerské, projektový manažer**

Zaměření modelové situace: **vyjednávání, argumentace, zvládnutí námitek, vedení jednání, orientace na cíl, komunikační dovednosti, pohotovost reakcí**

V rámci modelové situace můžete hodnotit, zda kandidát:

- vysvětluje problém přehledně, srozumitelně a otevřeně
- pohotově zvládá námítky, 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:

- **10 minut příprava**
- **15 minut simulované jednání s kolegou**
- **5 minut reflexe**

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

INSTRUKCE PRO MODELOVOU SITUACI

Účastníky, že budou v roli projektového manažera absolvovat simulované jednání s kolegy z podniku a jeho pracovního týmu.

Účastníci mají k dispozici časový prostor pro přípravu (10 minut) i samotné modelové jednání (15 minut).

Účastníci mají k dispozici následující podklady:

Modelová situace

Účastníci mohou účastníky vyzvat k písemné reflexi svého výkonu:

Účastníci budou mít účastníci během modelové situace k dispozici. Účastníci mohou během situace nebo na konci AC si veškeré materiály vyberete zpět.

Účastníci mohou modelovou situaci se sparing-partnerem styl oslovování – zda si účastníci mohou říkat 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

TESTY PRO SPARING-PARTNERA

TESTY PRO MODELOVÉ SITUACE

...obchodního týmu v nadnárodní IT společnosti, která nedávno uvedla na trh nový produkt. Prodej ...
...je očekávání, proto si management společnosti objednal vnější audit celého projektu vývoje ...
...produktu. Audit upozornil na nižší „uživatelskou příjemnost“ nového produktu, a především ...
...kontaktní a prodejní dovednosti celého obchodního týmu.

...ověry se cítíte lehce dotčen/a, za svými obchodníky stojíte a jste přesvědčen/a,
...produkt nezaznamenal takový úspěch, je více, např.:

...pora byla nedostatečná

...ý, jeho nižší uživatelská příjemnost se potvrdila i v auditu

...i, zatěžovat je auditem je podle Vás zbytečné a demotivující

...podat, protože je nový a zákazníci mají přirozenou nedůvěru k novinkám

...zí na obchodníky, nepřipadá Vám to právě týmové

...místy můžete být přiměřeně nechápavá/ý,

...musel prokázat flexibilitu, schopnost argumentace

...ze jině oddělení

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

...ace dle potřeby.

...tupuje vstřícně a spíše hledá možnosti

...tence a tým, nepřipouští chyby
...enty

...ní, a naopak úkolovat kolegu,

NOTÍČÍ ARCH

NÁZEV:

POZICE:

DATUM AC:

CI SLEDOVAT A MÍRA NAPLNĚNÍ KOMPETENCE ÚČASTNÍKEM:

problému: problém vysvětluje přehledně, srozumitelně a otevřeně

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

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

řídání jednání: iniciativa, pohotovost, vedení jednání k řešení situace a shody

řídání jednání: dohodami, ověřuje pochopení a souhlas

řídání jednání: podporuje 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

?!
rizika, co se nepodařilo

PRO ÚČASTNÍKY

U:	

VÉ SITUACE

mezinárodní IT firmy, který zodpovídá mimo jiné za projekt eDOCCUT 2013. Projekt produktu eDOCCUT /nová varianta systému pro podporu správy dokumentů a řízení na trh a koordinaci prodeje. Realizace projektu byla rozložena do celého roku. Vedoucím desetičlenného obchodního týmu, který produkt prodává, prezentuje týmu vývoje.

celého projektu. Audit si objednal management, protože prodej produktu povosti a zájmu ze strany klientů. Navíc se v horizontu šesti měsíců IT firmou a vedení potřebuje mít jasno v produktovém který naopak doplní druhá firma.

ost“ produktu, a především na nedostatečné prezentační

vní a oprávněné, celá situace je komplikovanější a podle vízí trochu nervóznější a napjatější. Víte, že tým vývoje a jsou pokaždé ochotni vzájemně komunikovat. Navíc přístupy od obchodníků. Nepředpokládáte, že by myslíte, že ještě nemají nový produkt „osahaný“ produkty.

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

žtít mu situaci a získat jeho podporu

ční databázi pro daný produkt ě, a ty pak dát k dispozici všem

mentů tak, aby produktové onostem, předpokladům,

proškolit obchodníky

hem testování ní produktu. aby sbírali

vykat til/a

PRŮBĚH PRO ÚČASTNÍKY

PŘÍPRAVA

o 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

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.