



powered by
Entrecode®

Report sul potenziale imprenditoriale Mario Rossi

Focus

Styles

Contenuti

Introduzione.....	3
Sintesi del potenziale imprenditoriale.....	4
Profilo del potenziale imprenditoriale.....	5
Scala del potenziale imprenditoriale.....	7

Informazioni sul report

Questo report è basato sulla prova di valutazione Wave® Styles che indaga l'approccio al lavoro di una persona in diverse aree rilevanti. Il report individua il potenziale imprenditoriale della persona sulla base del modello Entrecode® degli imprenditori di successo.

I risultati sono basati su un confronto con un gruppo internazionale di più di 31.000 professionisti e manager.

Poiché il questionario è una misura di autovalutazione, i risultati riflettono la percezione che la persona ha di sé. Le vaste ricerche da noi condotte hanno dimostrato che la percezione di sé stessi è un buon predittore del modo di operare delle persone sul posto di lavoro. Tuttavia, durante l'interpretazione dei dati, bisogna tenere in considerazione la natura soggettiva dell'autopercezione dei singoli.

Occorre tener presente che le informazioni contenute in questo report sono potenzialmente riservate e che è necessario adottare le dovute misure per garantirne la conservazione in un luogo sicuro.

Le informazioni contenute in questo report rimarranno verosimilmente valide come buoni indicatori dell'autopercezione della persona per un periodo di 12-24 mesi, secondo le circostanze.

Il report è stato generato utilizzando il sistema di software di Saville Assessment. Il report si basa sui risultati di un questionario completato dal/dalla partecipante e riflette le risposte fornite.

Questo report è stato generato elettronicamente. Saville Assessment non garantisce che non sia stato modificato o corretto. Decliniamo ogni responsabilità per le possibili conseguenze derivanti dall'uso di questo report.

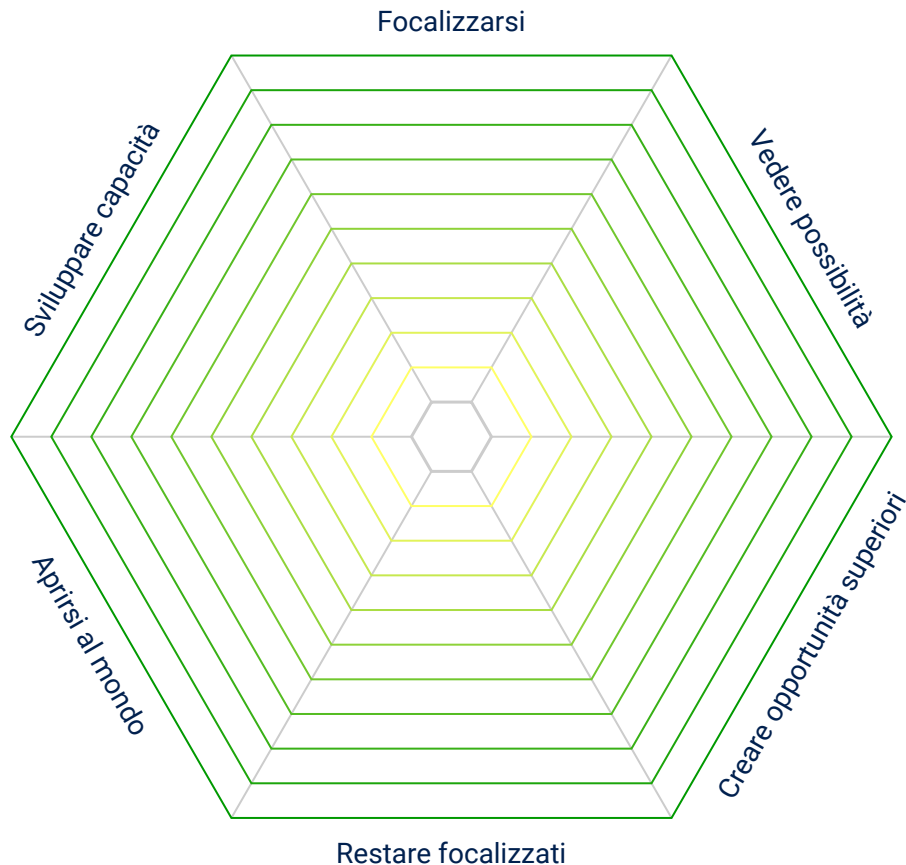
L'utilizzo di questa prova di valutazione è limitata ai dipendenti di Saville Assessment, agli agenti di Saville Assessment e ai clienti autorizzati da Saville Assessment.

Introduzione

Il modello di ricerca Entrecode®

La base di questo report sul potenziale imprenditoriale è il modello Entrecode® (www.entrecode.co.uk) degli imprenditori di successo, persone che hanno creato e gestito imprese di elevato valore spesso partendo praticamente dal nulla. Il modello Entrecode® è il risultato di oltre quindici anni di ricerche compiute dal Professor David Hall e dai suoi collaboratori.

Il report predice il potenziale per ciascuna delle 6 aree cruciali definite nel modello Entrecode®, da "Focalizzarsi" a "Sviluppare capacità":



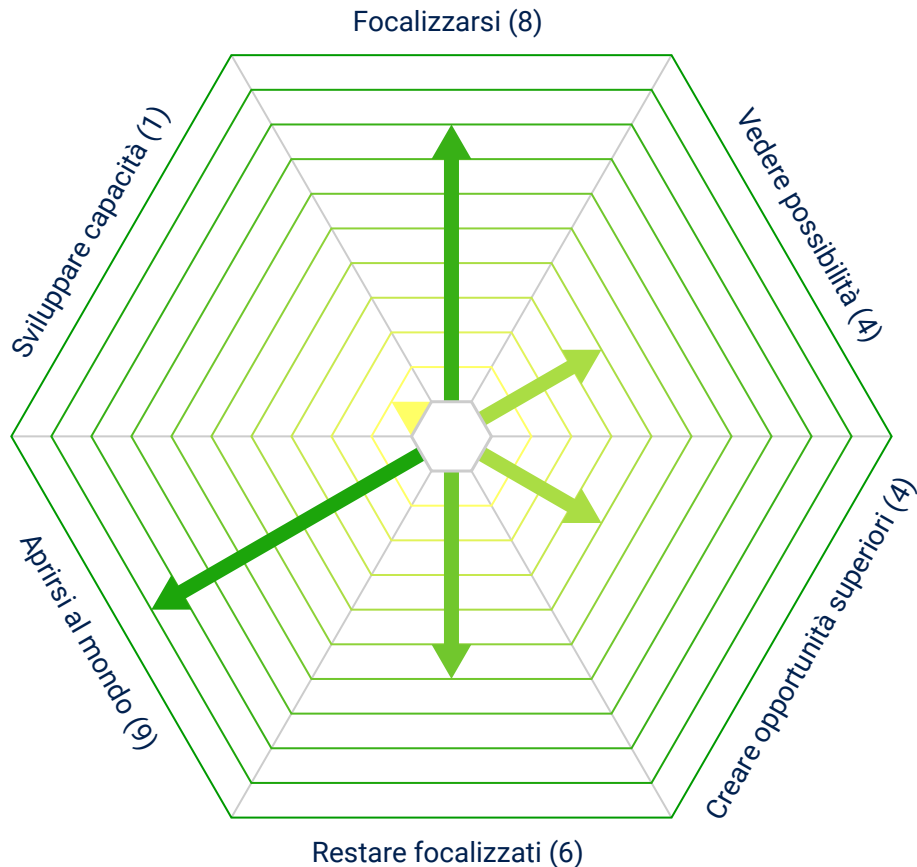
Sintesi del potenziale imprenditoriale

La sintesi del potenziale imprenditoriale presenta informazioni sulle 6 aree cruciali del modello Entrecode®, seguite da una breve descrizione di ciascuna area.

Profilo del potenziale imprenditoriale

Il profilo del potenziale imprenditoriale entra maggiormente nel dettaglio suddividendo le 6 aree cruciali in 21 aspetti del potenziale imprenditoriale. Per ciascuno dei 21 aspetti viene fornita una descrizione che varia in base al punteggio di Mario Rossi.

Sintesi del potenziale imprenditoriale



Focalizzarsi

lo stato mentale ottimale per avere successo

Vedere possibilità

i modi particolari in cui gli imprenditori vedono il mondo, recepiscono le informazioni e sviluppano conoscenze

Creare opportunità superiori

identificare i problemi dei clienti da risolvere e sfruttare le soluzioni per trasformare i risultati dell'azienda

Restare focalizzati

stabilire le priorità, sequenziare e concentrare le energie su un obiettivo molto specifico

Aprirsi al mondo

fare networking e costruire relazioni per consentire all'azienda di svilupparsi

Sviluppare capacità

concentrare gli sforzi nello sviluppo delle capacità dell'azienda

Profilo del potenziale imprenditoriale

Focalizzarsi

Spinta al conseguimento di risultati



mostra determinazione e spinta a conseguire successo e risultati

Visione convincente



può spesso focalizzarsi sul qui ed ora piuttosto che elaborare una visione del futuro

Energia



mostra energia e desiderio di far accadere le cose

Orientamento all'azione



mostra una forte predilezione per l'azione rapida e decisa ed è impaziente di procedere oltre

Vedere possibilità

Quadro generale



è probabile che si focalizzi su un insieme ristretto di questioni perdendo di vista il quadro generale

Pensare per opzioni



probabilmente esplora meno approcci alternativi ai problemi rispetto agli altri

Discernimento



ripone completa fiducia nelle proprie intuizioni ed esperienze nel dare giudizi

Creare opportunità superiori

Trovare i problemi



dedica tempo a scoprire quali problemi i clienti si trovano ad affrontare

Sintesi



può essere meno incline degli altri a stabilire una connessione tra le conoscenze acquisite da diverse fonti

Risolvere i problemi



trova soluzioni commerciali moderatamente valide ai problemi dei clienti, che talvolta portano a nuove opportunità di business

Servizio ai clienti



può essere meno focalizzato/a degli altri a fornire personalmente ai clienti un servizio di elevata qualità

Profilo del potenziale imprenditoriale

Restare focalizzati

Focus



resta focalizzato/a sulle priorità, evitando le distrazioni

Atteggiamento mentale positivo



mostra generalmente un atteggiamento positivo ed è pronto/a ad adattarsi a nuove sfide

Autodeterminazione



prende con determinazione e fermezza decisioni che influenzeranno la sua vita

Perseveranza



mostra meno perseveranza degli altri, soprattutto di fronte a difficoltà o contrattempi

Aprirsi al mondo

Esprimere passione



parla con entusiasmo e forza persuasiva, può essere visto/a da molti come fonte di ispirazione

Fare networking mirato



mostra grande talento nel creare e mantenere reti adeguate al fine di costruire relazioni d'affari utili

Creare partnership



abile a negoziare, generare vendite e costruire forti partnership commerciali

Sviluppare capacità

Costruire il team



può essere meno interessato/a degli altri a coordinare e motivare il team

Apprendere dall'esperienza



è improbabile che scelga una sperimentazione attiva come metodo primario di apprendimento

Mantenere la rotta



può accontentarsi dei risultati raggiunti e non fare grandi sforzi per mantenere la rotta

Scala del potenziale imprenditoriale

I risultati sono basati su un confronto con un gruppo internazionale di più di 31.000 professionisti e manager.

- 1 = potenziale superiore all'1% circa del gruppo di confronto
- 2 = potenziale superiore al 5% circa del gruppo di confronto
- 3 = potenziale superiore al 10% circa del gruppo di confronto
- 4 = potenziale superiore al 25% circa del gruppo di confronto
- 5 = potenziale superiore al 40% circa del gruppo di confronto
- 6 = potenziale superiore al 60% circa del gruppo di confronto
- 7 = potenziale superiore al 75% circa del gruppo di confronto
- 8 = potenziale superiore al 90% circa del gruppo di confronto
- 9 = potenziale superiore al 95% circa del gruppo di confronto
- 10 = potenziale superiore al 99% circa del gruppo di confronto