



на основе
технологии
Entrecode®

Предпринимательский потенциал Владимир Иванов



Focus

Styles

Содержание

Введение.....	3
Краткие результаты.....	4
Профиль предпринимательского потенциала.....	5
Шкала оценки.....	7

Об отчёте

Этот отчёт подготовлен на основе опросника Wave® Styles, который оценивает склонности, предпочтения, таланты и способности человека в сфере профессиональной деятельности. В отчёте дана оценка предпринимательского потенциала, основанная на модели Entrecode®, описывающей качества успешных предпринимателей.

Результаты получены на основе сравнения с группой из более чем 31000 менеджеров и специалистов разных стран.

Данные результаты представляют самооценку человека. Однако, наши обширные исследования доказывают, что такой подход позволяет достоверно прогнозировать, как и насколько успешно люди будут справляться с работой. Тем не менее, надо учитывать субъективность применения самооценки при интерпретации результатов.

Крайне важно помнить, что информация, содержащаяся в данном отчёте потенциально может вызывать большие переживания у человека, в связи с этим потребуется приложить все возможные усилия для сохранения ее в надежном месте и недопущения ее публичного распространения.

Информация, представленная в данном отчёте, скорее всего, будет надежна в течение 12-24 месяцев, если в карьере и жизни человека не происходило существенных изменений.

Этот отчёт получен с помощью программного обеспечения Saville Assessment. Он был получен на основании корректно завершённого респондентом опросника и содержит ответы, которые им были даны.

Этот отчёт был сгенерирован в электронном виде. Saville Assessment не гарантирует, что он не был изменён или отредактирован, и не несёт ответственности за последствия использования данного отчёта.

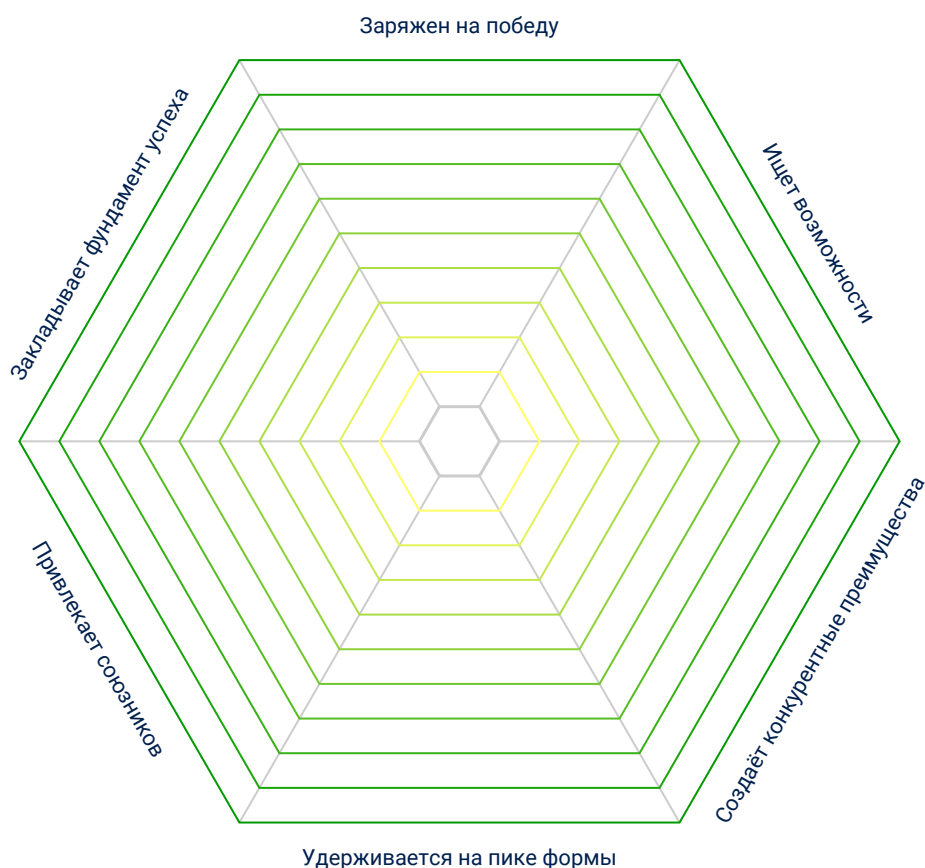
Правом использования данного отчёта обладают только сотрудники, партнёры и уполномоченные клиенты Saville Assessment.

Введение

Исследовательская модель Entrecode®

В основе этого отчёта лежит модель Entrecode® (www.entrecode.co.uk), описывающая качества успешных предпринимателей - тех, кто создал и развил прибыльный бизнес, зачастую начав с чистого листа. Модель Entrecode® основана на более чем 15-летних исследованиях, проведённых профессором Дэвидом Холлом и его коллегами.

В этом отчёте содержится оценка предпринимательского потенциала по 6 ключевым факторам, описанным в модели Entrecode®:



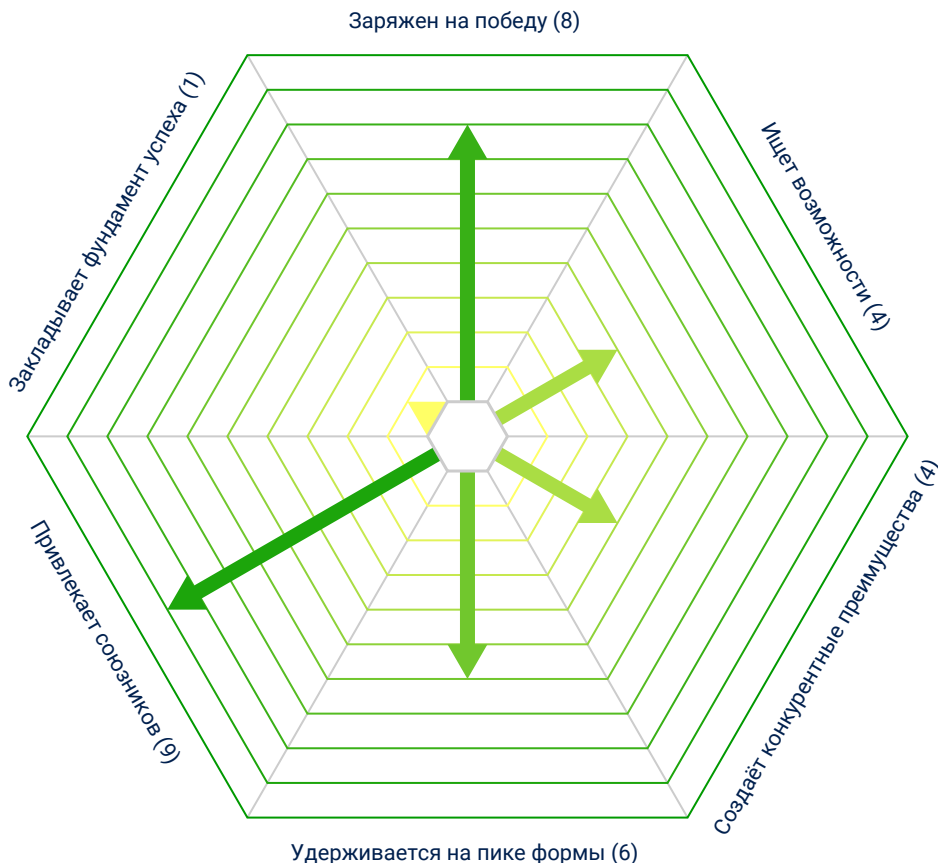
Краткие результаты

В этом разделе представлено краткое описание потенциала респондента в 6 ключевых областях модели Entrecode®, а также краткое описание каждой области.

Профиль предпринимательского потенциала

В этом разделе приведена более детальная информация: 6 ключевых областей разбиты на 21 критерий. По каждому из критериев приводится текстовое описание результата.

Краткие результаты



Заряжен на победу

Менталитет победителя

Ищет возможности

Особый, предпринимательский взгляд на мир и получаемую информацию

Создаёт конкурентные преимущества

Способность прояснить потребности клиентов и синтезировать решения, приводящие к бизнес-результату

Удерживается на пике формы

Умение расставить приоритеты, определить последовательность действий и сконцентрировать свою энергию на очень конкретной цели

Привлекает союзников

Способность построить взаимоотношения и создать партнёрства, развивающие бизнес

Закладывает фундамент успеха

Концентрация усилий на наращивании потенциала бизнеса

Профиль предпринимательского потенциала

Заряжен на победу

Нацелен на успех



Демонстрирует решимость и волю к победе

Ставит захватывающие цели



Предпочитает фокусироваться на текущих вопросах, не задумываясь о будущем

Заряжен энергией



Демонстрирует рвение и энергичность в работе

Нацелен на решительные действия



Действует быстро и решительно, не терпит промедлений

Ищет возможности

Видит целостную картину



Фокусируется на узком круге вопросов, не обладает масштабностью мышления

Продумывает различные сценарии развития событий



Предпочитает ограничиться несколькими стандартными альтернативами решения

Проявляет смекалку



Принимая решение, доверяет своей интуиции и опыту

Создаёт конкурентные преимущества

Выявляет потребности



Старается выявить потребности клиентов

Синтезирует решения



С трудом устанавливает взаимосвязь между информацией из различных источников

Решает проблемы



Может создавать решения, которые удовлетворяют потребности клиентов и потенциально способны давать бизнес-результат

Удовлетворяет потребности клиента



Не концентрируется на качестве обслуживания клиентов

Профиль предпринимательского потенциала

Удерживается на пике формы

Сфокусирован на главном



Не даёт отвлечь себя от главного, сохраняет фокус на приоритетных задачах

Мыслит позитивно



Демонстрирует позитивное мышление и готовность к новым испытаниям

Сам определяет свой путь



Самостоятельно, твердо и непоколебимо формирует свою судьбу

Устойчив к трудностям



Часто бездействует или проявляет низкую настойчивость, сталкиваясь с трудностями и препятствиями

Привлекает союзников

Заряжает других страстью к своему делу



Говорит с энтузиазмом, убедительно, вызывает воодушевление

Развивает сеть полезных контактов



Обладает чутьем на полезные для бизнеса связи и контакты, поддерживает и развивает круг общения

Создаёт партнёрства, развивающие бизнес



Проводит результативные переговоры с клиентами, умело выстраивает прочные партнерские отношения

Закладывает фундамент успеха

Создаёт команду



Испытывает не слишком высокий интерес к тому, чтобы координировать и мотивировать команду

Учится на своём опыте



Не любит экспериментировать ради получения нового опыта

Привержен выбранному пути к цели



Часто поживает на лаврах, не прикладывая усилия к тому, чтобы поддерживать эффективность работы

Шкала оценки

Результаты получены на основе сравнения с группой из более чем 31000 менеджеров и специалистов разных стран.

- 1 = потенциал выше, чем примерно у 1% нормативной группы
- 2 = потенциал выше, чем примерно у 5% нормативной группы
- 3 = потенциал выше, чем примерно у 10% нормативной группы
- 4 = потенциал выше, чем примерно у 25% нормативной группы
- 5 = потенциал выше, чем примерно у 40% нормативной группы
- 6 = потенциал выше, чем примерно у 60% нормативной группы
- 7 = потенциал выше, чем примерно у 75% нормативной группы
- 8 = потенциал выше, чем примерно у 90% нормативной группы
- 9 = потенциал выше, чем примерно у 95% нормативной группы
- 10 = потенциал выше, чем примерно у 99% нормативной группы