



на основе
технологии
Entrecode®

Предпринимательский потенциал Владимир Иванов



Professional

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 24000 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.

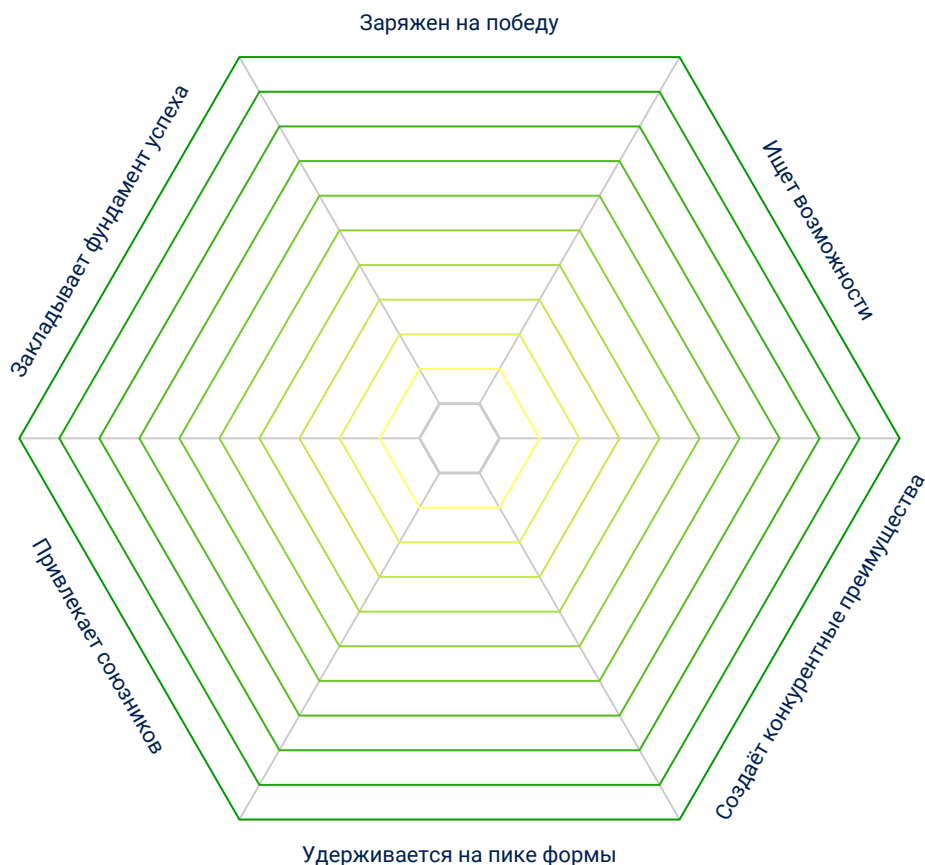
Правом использования данного отчёта обладают только сотрудники, партнёры и уполномоченные клиенты Saville Assessment.

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®:



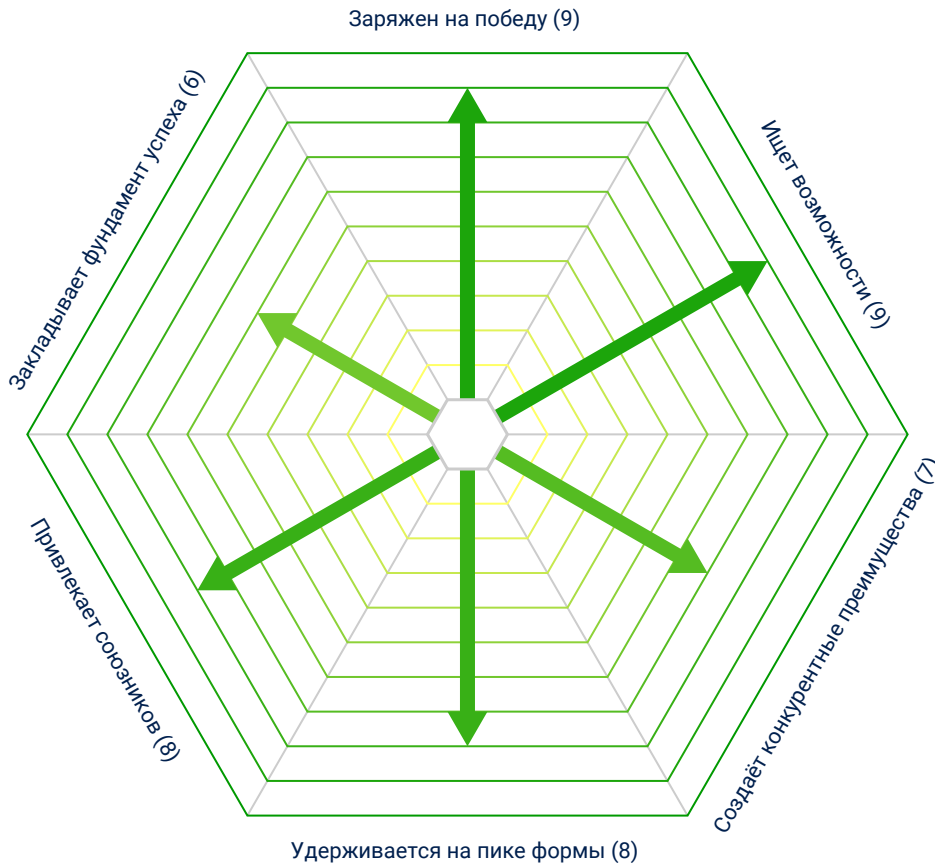
Краткие результаты

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



Создаёт убедительный, вдохновляющий образ будущего, к которому хочет прийти

Заряжен энергией



Демонстрирует рвение и энергичность в работе

Нацелен на решительные действия



Самостоятельно берёт на себя инициативу, предпочитает действовать быстро и решительно

Ищет возможности

Видит целостную картину



Концентрируется на общей картине, в меньшей степени интересуется деталями

Продумывает различные сценарии развития событий



Прорабатывает широкий спектр альтернатив и их комбинаций, всегда находит вариант решения

Проявляет смекалку



Принимая решение, не стесняется опираться на свой опыт и интуицию

Создаёт конкурентные преимущества

Выявляет потребности



Старается выяснить потребности клиентов

Синтезирует решения



Опираясь на разностороннюю информацию, вырабатывает чрезвычайно эффективные новые подходы и решения

Решает проблемы



Находит решения, которые обеспечивают высокие бизнес-результаты в сочетании с выдающимися возможностями для развития бизнеса

Удовлетворяет потребности клиента



Уделяет не слишком много внимания качеству обслуживания клиентов

Профиль предпринимательского потенциала

Удерживается на пике формы

Сфокусирован на главном



В целом концентрируется на приоритетах, нечасто отвлекается на второстепенное

Мыслит позитивно



Сохраняет позитивный настрой, с энтузиазмом включается в новые испытания

Сам определяет свой путь



Самостоятельно, твердо и непоколебимо формирует свою судьбу

Устойчив к трудностям



Действует достаточно настойчиво, когда необходимо довести дело до конца; восстанавливается от неудач столь же быстро, как и другие

Привлекает союзников

Заряжает других страстью к своему делу



Выражает свои идеи и мнения в исключительно убедительной и вдохновляющей манере

Развивает сеть полезных контактов



Уделяет время тому, чтобы установить и поддерживать полезные для бизнеса связи

Создаёт партнёрства, развивающие бизнес



Проводит результативные переговоры с клиентами, умело выстраивает прочные партнерские отношения

Закладывает фундамент успеха

Создаёт команду



Старается выстроить команду и поддерживать её мотивацию

Учится на своём опыте



Иногда может попробовать что-то новое на практике, но в целом предпочитается учиться другими способами

Привержен выбранному пути к цели



Стремится к постоянному совершенствованию бизнеса, чтобы получить преимущество перед конкурентами

Шкала оценки

Результаты получены на основе сравнения с группой из более чем 24000 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