

Решения с I-PROFILE анализа

Искате ли Вашата компания да подобри процесите си на работа, както и да развиете екип от таланти? Или може би желаете да назначавате кандидати с висок потенциал? А мислили ли сте някога как да подпомагате развитието на Вашите мениджъри?

Системата I-Profile е един революционен инструмент, създаден от OSM International Group, който ще Ви помогне във всичко това.

ХОРА = УСПЕХ

Успехът на Вашия бизнес се определя от хората, които наемате. Назначавайки точните хора, ще бъдете заобиколени не само от качествени хора, които споделят целите на Вашата компания, но и от хора, които Ви затрупват с повече възможности, отколкото проблеми. Назначаването на неподходящи служители струва скъпо от гледна точка на пропуснати възможности за продажба, влошаване на връзките с клиентите и нежелани последващи проблеми. Да не говорим за въздействието върху морала на другите членове от екипа, изгубеното време, прекарано в обучения и разходите за назначаването и обучаването на нов човек. Ето защо е важно да знаем потенциала на човека, когото планираме да наемем, както и да знаем предварително каква ще бъде неговата продуктивност и ефективност, преди да предприемем каквото и да било назначаване.

**Силата на твоята компания е право
пропорционална на качеството на твоите хора**

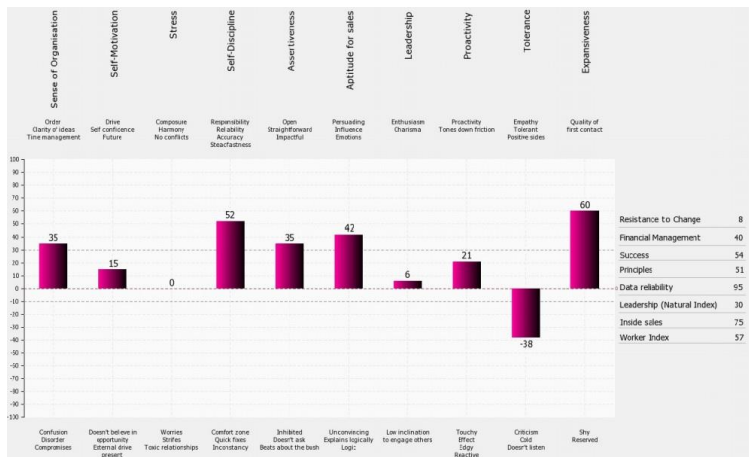


**Не допускай грешката:
да наемаш слаби връзки**



Не е за подценяване и развиването на уменията на хората, които са вече в компанията. С времето дори успешните служители в успешните компании попадат в "зоната на комфорт". Те успяват по някакъв начин да бъдат продуктивни, но започват да оставят нещата да се изплъзват. Тези "изплъзвания" постепенно се превръщат в критичните проблеми на утрешния ден.

АНАЛИЗЪТ I-PROFILE



Анализът I-Profile е тест, създаден ексклузивно от Open Source Management. Подложен е на 4 годишен период за тестване, който включва анализите на над 150 000 мениджъри, бизнес-партньори, търговци и други служители, преди да бъде пуснат на широката пазар. Тестът съдържа 242 въпроса, разработени, за да оценят силните и слабите страни на личността на проучвания човек, като се избира между отговори като „ДА“, „МОЖЕ БИ“, „НЕ“. Тестът отнема около 30-40 минути и веднъж завършен резултатите се получават почти веднага.

НЕ ПРОСТО ПОРЕДНИЯ ИНСТРУМЕНТ ЗА ОЦЕНКА

Някои може да сбърка I-Profile Анализ с друг подобен инструмент за оценка. Някои от многото са: Disc, 16PF, MMPI, Hogan, etc. Единствените прилики с тези инструменти обаче са наличието на графики и описание на личните характеристики на оценявания човек.

I-Profile Анализът дава огромна стойност на всяка организация, която не може да се постигне с никой друг инструмент за оценка на пазара днес.

Основни характеристики

Анализът I-Profile измерва какво е придобил човек като начин на действие и поведение, както и следните „Основни Характеристики“, които покриват черти от личността като способност за справяне със стреса, поддържане на мотивацията и изграждане на дългосрочните взаимоотношения.

Организационни умения – отразява краткосрочните способности и умения за организация, ред и прецизност.

Самомотивация – показва нивата на амбиция, увереност и лична мотивация за поставяне на по- високи цели.

Стрес – показва възможни източници на притеснение и разсеяност, които биха могли да измъкват позитивната енергия.

Самодисциплина – измерва надеждността на индивида, вътрешната дисциплина и нивото на лична отговорност.

Решителност – идентифицира решителността на човека и способността му да се изправя пред другите по един директен и открит начин.

Отношение към продажбите – отразява способността на кандидата да бъде убедителен и въздействащ върху решенията на другите за покупка.

Лидерство – отразява способността да привлечеш другите към дадена идея или проект, и помага за развиване на умения, мотивация и способности.

Проактивност – до колко индивида вярва, че може да влияе на собствената си среда и да остане насочен към намиране на решения.

Толерантност – отчита способността за изграждане на дългосрочни връзки и разбиране на нуждите на другите хора.

Експанзивност – идентифицира способността на човека при първия подход към непознати хора и неговото предразположение към позитивна комуникация.

СПЕЦИФИКИ НА АНАЛИЗЪТ I-PROFILE

1) ЕДИН ОТ НАЙ-ВИСОКИТЕ КОЕФИЦИЕНТИ НА ВАЛИДНОСТ (.75) ОТ ВСИЧКИ ТЕСТОВЕ СЪЩЕСТВУВАЩИ НА ПАЗАРА

I-Profile Анализът е един много ефективен инструмент, използван при Селекцията и Процеса на подбор на служители. В действителност **притежава един от най-високите коефициенти - .75, на пазара** за 2014 от проведено проучване в САЩ.

*“Ръководство за добри практики за тестване и оценяване на Служители”, публикувано от Министерството на Труда в САЩ, определя валидността като: отнасяща се до това какво измерва дадена характеристика и колко добре тестът измерва тази характеристика. Валидността показва връзката между получените резултати от теста и поведението кандидата. **Предоставя окончателни изводи за представянето на даден човек на база неговите/нейните резултати.***

Тестът се е

доказал като валиден инструмент, предсказващ качеството на изпълнение на дадена работа и със сигурност хората, имащи по-високи резултати на теста, е вероятно да се справят по-добре на работното си място, отколкото онези, чиито резултати са по-ниски на теста, при равни други условия.

Доказано е, че коефициент между 0 и 1.00 отразява степента на връзката между показанията от теста и измерване на ефективността на работата. Колкото по-голям е коефициентът на валидност, толкова по-голямо доверие можем да имаме в прогнозите, получени от резултатите на тест. Въпреки това, само едно попълване на тест не може напълно да предскаже ефективността на работата, тъй като успехът на работното място е съвкупност от много други фактори.

Table 3. General Guidelines for Interpreting Validity Coefficients

Validity coefficient value	Interpretation
above .35	very beneficial
.21 - .35	likely to be useful
.11 - .20	depends on circumstances
below .11	unlikely to be useful

С коефициент на валидност .75, Анализът I-Profile е един от най-добрите инструменти за предвиждане бъдещите резултати на служителите, наличен на пазара днес.

Ето защо коефициентът на валидност рядко надвишават $r = 0,40$. Основно правило е колкото е по-висок коефициентът на валидност, толкова по-надежден за приложение е дадения тест. Валидните коефициенти за един тест са: $r=.21$ to $r=.35$

Анализът I-Profile: Коефициенти на валидност 2014

Търговец: $r = .74$

Мениджър продажби: $r = .75$

Технически работник: $r = .76$

Мениджър проекти: $r = .62$ **Customer**

Service/Inside Sales: $r = .75$

Какво означава това: **Анализът I-Profile е един от най-надеждните инструменти за селекция и подбор на служители в света днес.**

Не е изненадващо, че освен най-новият оценяващ инструмент за подбор на пазара в момента (публикуван 2009), анализът I-Profile е вече използван и въведен инструмент за оценка от хиляди компании в САЩ, Канада, Австралия, Бразилия, Англия, Русия, Испания, Италия, България, Румъния, Швейцария, Франция, Китай, Индия, Филипините, Катар, Дубай, Хърватска.



*Един от най-новите инструменти за оценяване на персонала. Неговият коефициент на изключителна висока валидност е причината Анализът I-Profile да бъде използван от хиляди компании по целия свят.

2) ПЪРВИЯТ ИНСТРУМЕНТ ЗА ОЦЕНЯВАНЕ, СЪЗДАДЕН ОТ HR МЕНИДЖЪРИ, А НЕ ОТ ПСИХОЛОЗИ: РАЗРАБОТЕН СПЕЦИАЛНО ЗА КОУЧИНГ И УСЪВЪРШЕНСТВАНЕ

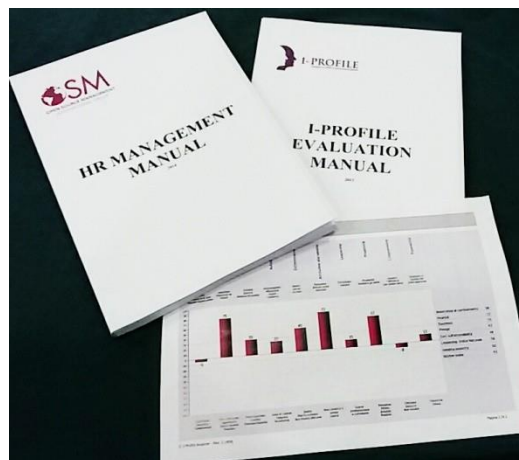
Анализът I-PROFILE поначало е разработен и развит от HR мениджъри, а не от психолози, по подобие на болшинството от останалите инструменти за оценка на пазара. Вместо просто да измерват факторите на личността, целта на HR мениджърите, които са взели участие в неговото развитие, е била да се увеличи производителността, за да се осъществят подобрения в цялата фирма. Това е видно и от самото наименование на измерваните характеристики. Те не са психологически черти като „Екстровертност, Съгласие, и Невротизъм“, а личностни качества като „Търговски умения, Лидерство, Управление на финансите, Организационен усет, Самомотивация, Самодисциплина, Успех“.

Графиката е лесно разбираема и дори неспециалист може да разбере от пръв поглед какво означава и какво има нужда да бъде подобро.

Анализът I-Profile е много опростен, но мощен и ефективен инструмент за мениджъри, ментори, треньори и HR специалисти.

Освен това, АНАЛИЗЪТ I-Profile е софтуер, идващ при Вас с 2 Ръководства, съдържащи практични стратегии и споделен опит за това как да:

- Разберем кои са факторите, пречещи на нечия продуктивност да се развива и как да ги разблокираме.
- Развиване на цялостна HR стратегия за подобрене на човешкия капитал и продуктивността във фирмата.



3) С ВЪВЕЖДАНЕТО НА СИСТЕМАТА I-PROFILE ЕДНА ФИРМА МОЖЕ ДА ПОДОБРИ КАЧЕСТВОТО И ПРОДУКТИВНОСТТА НА СВОИТЕ СЛУЖИТЕЛИ

Веднъж приложена във фирмата, системата започва да действа на практика незабавно. Хората, които ще работят с нея, преминават през един кратък, но ефективен курс на обучение, за да разберат всички нейни приложения в рамките на фирмата.

Мениджъри и служители на конкретен отдел се оценяват с теста с цел да разберат своя потенциал и характеристиките си, като ги сравняват с управленските цели, които компанията е поставила за този отдел. Това дава светлина върху всяко разминаване между целите, поставени от фирмата и потенциала на хората, които всъщност са отговорни за постигането на посочените цели.



Тази дейност позволява на управители и HR мениджъри да идентифицират:

а) Служители/мениджъри, които са достигнали своя лимит и не са способни да допринесат за фирмата или отдела, които трябва да се развиват (това се случва по-често отколкото си мислите: дългогодишни служители в компанията, насърчавани да заемат отговорни позиции, когато бизнесът се е разраснал, вече не са способни да направят истинска промяна, а просто пилеят от времето на управители и мениджъри)

б) Дали даден човек е подходящ за позицията си или има друга длъжност във фирмата, която той/тя има повече потенциал/квалификация да заема. (Скорошно проучване от Gallup Institute установи, че само 20% от Европейските служители са отговорили с „ ДА “на въпроса: “Всеки ден на работа имам възможността да правя това, в което съм най-добър....)

в) Кои са истинските причини да имаме служители, които не се представят задоволително. Дали това е по вина на ръководителя или е резултат на лични пропуски на индивида. От там и какво би могло да се направи за него.

г) Скрытите шампиони в компанията, които могат да бъдат развити.

Анализът I-Profile предоставя подробен анализ на характеристиките на продуктивността за всеки човек от фирмата. Позволява на мениджърите да откриват, да развиват и да работят върху положителните страни на своите хора, като им дава точен план за това как оценяваният индивид може да бъде по-ефективно мотивиран и подпомогнат да стане по-продуктивен.

I-Profile осигурява точна карта на управленския стил, използван от всеки мениджър във фирмата и като такъв е значително по-ефективен инструмент за разработването на успешни управленски умения за онези, които са отговорни за други хора.

4) НАПЪЛНО ЕФЕКТИВЕН ИНСТРУМЕНТ ЗА ПОВИШАВАНЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ ВЪВ ФИРМАТА

Подходът на I-Profile позволява на фирмите да:

- a) Разберат и подобрят своите мениджъри, посредством определяне на точните области, в които имат нужда да бъдат усъвършенствани.
- b) Намират и назначават високо квалифицирани хора в организацията.
- c) Сложат точните хора на точното място.
- d) Драстично да подобрят лидерските качества и умения за управление на хора в рамките на фирмата (всеки мениджър преминал системата I-Profile, идентифицирал областите за подобрене, бива снабден с коучинг карта, за това как той/тя може да се усъвършенства.)



Чрез използването на нашата система, стъпка по стъпка, фирмата е способна да усъвършенства своите служители и да открива нови квалифицирани таланти, като по този начин става много по-продуктивна.

Системата I-Profile не е само оценка на личността, а представлява инструмент, който може да доведе до постепенното подобряване на всяка организация.

Това не пада единствено върху плещите на собственика. Когато една компания реши да въведе СИСТЕМАТА I-Profile, OSM International Group обучава до четирима мениджъри **безплатно**. Учи ги да:

- Четат и интерпретират Анализа I-Profile
- Използват инструмента ефективно за обучение на мениджъри, както и ефективното отстраняване на грешки и тяхното усъвършенстване
- Използват системата I-Profile Analysis при селекция и подобряване на целия процес по подбор във фирмата
- Я използват за разработване на ефективни обучения и програми за подобрения

Когато една фирма избере да въведе Системата I-Profile, тя получава:

- a) Тест с един от най-високите коефициенти на валидност на пазара: за ефективно измерване на търсените резултати.
- b) Коучинг и инструмент за селекция, разработен от мениджъри, а не от психолози: доставя резултати, не просто психологическа теория.
- c) Обучение за това как компанията да бъде подобрена и да донесе повече продуктивност чрез по-високи потенциални резултати и по-добър подход в управлението на хора.
- d) Високо конкурентно предимство

Системата I-Profile идва със софтуер, който прави част от скрийнинга и посочва слабите и силни страни на дадено лице относно заеманата от него позиция. Резултатът от системата пристига при Вас като доклад за проучвания човек, който предстои да бъде назначен или за такива, които са вече служители на компанията.

I-PROFILE ЦЕНОВИ РЕШЕНИЯ

Ние сме компания „win-win“. Независимо дали сте коуч/трейнер, желаещ различен инструмент, който да ви осигури конкурентно предимство, или сте човек, търсещ начин да изгради продуктивни и мотивирани служители и мениджъри, или се нуждаете от обучение на нов Мениджър/ Директор за отдел ЧР; дали сте международна компания, търсеща инструмент за развитие на коучинг способности за своите мениджъри, или пък HR компания, търсеща по-бърз начин за отсяване на квалифицираните и неквалифицираните кандидати - за всеки от Вас можем да предложим решения с добавена стойност за вашите нужди на цена, която може да си позволите.

За допълнителна информация как системата може да ви помогне, пишете ни на:

contact@renetavasileva.com

Или позвънете на **+359884650455**.