



Доклад за Модел на представяне

Marketing manager

ProfileXT®

Съответствие на кандидат

Модел на представяне - дата: 24.02.2014

Принтиран: 03.04.2014

КОНФИДЕНЦИАЛНО



Synectica Consult Ltd
Distr. Geo Milev, 15 Kosta Loulchev Str., Ap. 3
Sofia, 1574

Profiles  International
imagine great people®

Обобщение

В доклада избрани кандидати са сравнени с Модел на представяне Marketing manager. Тази информация ще ви е полезна при организиране на интервюта, когато се обмисля повече от един кандидат за позицията. Процентът на съответствие към този модел е даден за всеки кандидат. Това е общ процент на съответствие от Стил на мислене, Професионални интереси и Поведенчески характеристики.

Трябва да изберете подходящи кандидати за Модел на представяне Marketing manager и да прегледате доклада (докладите) за всеки от тях.

Моля, обърнете внимание, че в доклада не е взета предвид информация свързана с образованието на кандидата, преминати обучения и опит.

Кандидати	Marketing manager % съответствие
Сали Семпъл	84%

Бележка:

Моля, консултирайте се с Ръководство за потребителя за допълнителна информация как да използвате резултатите. Както е указано и в Ръководството за този продукт, само една трета от крайното решение за назначаване трябва да се определя от резултатите от тази оценка или от всяка друга оценка.

Обобщение

Оцветените в по-тъмно кутийки показват Модела на представяне на **Marketing manager**

Индекс за обучение



Вербални способности



Вербално мислене



Стил на мислене

Работа с цифри



Невербално мислене



Енергичност



Асертивност



Общителност



Изпълнителност



Положително мислене



Поведенчески
характеристики

Взимане на решения



Екипност



Независимост



Обективност



Изследването на Професионалните интереси ни дава информация за трите водещите професионални интереси на Модела на представяне и доколко те съответстват на трите водещи интереси на кандидата. Водещите три професионални интереса за този модел са дадени и ранжирани отгоре надолу.



Търговски



Финансови/Административни



Социални

Професионални
интереси

Описание на сътрудника

Стил на мислене - скали

Индекс за обучение

Сътрудници, които могат да възприемат информацията в рамките на нормите и могат да обработват и разбират сложна информация.

Вербални способности

Сътрудници, които могат да предават информация в рамките на очакванията, а също могат да предават по-сложните аспекти от тяхната ежедневна работа.

Вербално мислене

Сътрудници, които ефективно интерпретират ежедневните комуникации, със способност да анализират по-сложна словесна информация.

Работа с цифри

Сътрудници, които използват рутинна цифрова информация в работа си, но понякога се налага да правят по-сложни изчисления.

Невербално мислене

Сътрудници, които са сравнително ефективни, когато използват цифрови данни в процеса на взимане на решение и рядко се нуждаят от помощ в разбирането на графичното представяне на такива данни.

Поведенчески характеристики - скали

Енергичност

Сътрудници, които са активни и могат да се фокусират върху няколко задачи едновременно.

Асертивност

Сътрудници, които са високо мотивирани от лидерски позиции и рядко търсят ролята на изпълнители. Високо асертивни са.

Общителност

Сътрудници, които са умерено общителни, мотивирани са да представят идеи и предложения пред другите и се окуражават от възможността да работят в екип.

Изпълнителност

Сътрудници, които работят добре в структурирана среда и с желание приемат ръководство от другите.

Положително мислене

Сътрудници, които показват положително мислене, но от които не се изисква да издържат на напрежение, за да постигнат успех в работата си.

**Взимане на
решения**

Сътрудници, които могат да взимат бързи решения, когато са под напрежение и реагират навреме в подобни ситуации.

Екипност

Сътрудници, които могат да се приспособяват към потребностите на клиентите и колегите, и оценяват възможността понякога да заемат лична позиция, която е различна от мнението на групата.

Независимост

Сътрудници, които са умерено самостоятелни и могат да приемат необходимата организация и управление.

Обективност

Сътрудници, които са най-успешни, когато имат достатъчно информация, за да взимат обективни решения, въпреки че когато е необходимо разчитат на интуицията си.

Професионални интереси - скали**Търговски**

Сътрудници, които са мотивирани от конкурентния и динамичния свят на продажбите и управлението.

**Финансови/
Административни**

Сътрудници, които са мотивирани от административни отговорности или обработка на финансова информация.

Социални

Сътрудници, които са мотивирани от позиции даващи възможност да се помага на другите или да им се предоставят социални услуги.