



„...Co 10 sekund dla kogoś na świecie generowany jest raport Success Insights®...:”

Forbes Magazine

Success Insights® jest globalnym liderem komputerowych analiz zachowań i postaw. Nasze narzędzia dostępne są w 75 krajach w 30 językach. Od lat wspieramy menadżerów oraz profesjonalnych pracowników HR w ich zmaganiach z ciągle rosnącymi oczekiwaniami rynku pracy, zapewniając rzetelne i profesjonalne narzędzia do oceny i walidacji dla środowiska w którym pracują.

Analizy i systemy Success Insights® są obiektywną metodą samooceny osobowości, stylu postępowania, motywacji oraz umiejętności/kompetencji danej osoby. Korzystając z analiz Success Insights® w świadomy sposób wpłyniesz na rozwój swojej organizacji, udoskonalisz sposób komunikacji, wzbogacisz pracowników nie tylko o wiedzę o nich samych, ale również o otaczającym ich środowisku, dowiesz się jak zwiększyć efektywność pracowników zarówno w działaniach indywidualnych, jak i w pracy zespołowej.

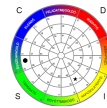
Profesjoniści z całego świata potwierdzają, że nasze oceny mogą korzystnie wpłynąć zarówno na życie osobiste, jak i zawodowe.

#### Ocena personalna:



TriMetrix®

Na dzisiejszym rynku pracy ważna jest wiedza dotycząca efektywnych sposobów zdobycia, rozwijania i utrzymania kluczowych talentów. Przygotowany przez nas system TriMetrix® opiera się na analizie trzydziestu siedmiu czynników, ujawniających talent człowieka na trzech płaszczyznach zachowań opisujących: jak, dlaczego i co. Wiedzę uzyskuje się dzięki bezstronnej ocenie *Stylu Zachowań (Behaviors)*, *Motywacji (Motivators)* oraz *Personalnych Umiejętności (Personal Skills)* wymaganych na określonym stanowisku pracy. TriMetrix® ma zastosowanie dla wielu aplikacji biznesowych takich jak analiza porównawcza (benchmarking) pracy, odkrywanie i zatrzymywanie talentów, szkolenie i rozwój pracowników, ocena dokonań, ciągłość planowania i rozwój organizacyjny.



#### Style zachowania (DISC):

- **Wyższa kadra menedżerska**

Efektywna współpraca z różnorodnymi często ludźmi jest wyznacznikiem różnicy pomiędzy sukcesem i porażką. Raport *Success Insights® dla wyższej kadry menedżerskiej* gwarantuje zdobycie wiedzy o nich samych jak i innych, co prowadzi do bardziej efektywnych działań w organizacji i poza nią. Raport definiuje jak menadżer radzi sobie z problemami i wyzwaniem, które przed nim stoją oraz podsumowuje jego styl zarządzania.

- **Przełożony - Podwładny**

Talent jest kompilacją wielu czynników. Jednym z nich jest styl zachowania. Raport *Success Insights® Przełożony – Podwładny (Success Insights® Management-Staff)* nie tylko ocenia unikalność stylu zachowania, ale również naprowadza pracownika i menadżera na właściwy sposób komunikowania, który jest kluczem do sukcesu. Z tą wiedzą, to wszechstronne narzędzie może zostać wykorzystane przy rekrutacji odpowiednich pracowników, przy szybkim ich wdrożeniu do pracy, dla odnowienia energii osób już zatrudnionych, dla polepszenia komunikacji i budowaniu solidnej relacji na linii pracownik – menadżer.

- **Rozmowa kwalifikacyjna**

Znalezienie odpowiednio utalentowanej osoby na konkretne stanowisko jest kluczem do sukcesu w biznesie. Celem raportu *Rozmowa kwalifikacyjna (Interviewing Insights)* jest pomoc firmom w szybkim i właściwym przygotowaniu procesu rozmów kwalifikacyjnych. Narzędzie to pozwala na rozpoznanie utalentowanych osób na wczesnym etapie rekrutacji oraz właściwe przygotowanie się do drugiego stopnia rekrutacji lub bardziej szczegółowych badań wybranych umiejętności. Wielu kandydatów potrafi dobrze maskowaniu ich rzeczywisty styl zachowania by uzyskać pożądaną stanowisko. Raport z tego badania przedstawia naturalny styl zachowania kandydata oraz tendencje w jego adaptacji.

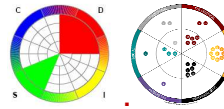
- **Handlowiec**

Raport *Success Insights® Handlowiec* wyznacza kierunek profesjonalnej sprzedaży. Raport podsumowuje istotne różnice pomiędzy pracownikami działu sprzedaży a pozostałym personelem. Ponadto dostarcza informacji na temat indywidualnego stylu sprzedaży badanego. Wskazuje, że talent jest istotnym elementem wiarygodnej metody selekcji i pokazuje jak zmaksymalizować efektywność zespołu sprzedaży.



### Motywacja

Co motywuje Cię do dalszych działań?  
Co stanowi źródło pragnienia, aby zaangażować się w pewne działania bądź ich unikać? Dlaczego zachowujesz się w taki a nie inny sposób? Odpowiedź leży głęboko wewnątrz Twojego unikalnego zbioru zainteresowań, postaw czy wartości. To właśnie te silnie motywujące czynniki w znacznym stopniu wpływają na sposób Twojego zachowania. Ich poznanie jest kluczowe dla zrozumienia tego co sprawia, że jesteś efektywny, zadowolony, że odnosisz sukcesy. Ta wiedza, uświadomi Ci również jakiego typu kultura organizacyjna przyczyni się w dalszej perspektywie do zwiększenia Twojej produktywności. Ten raport wskaże Ci i pozwoli zrozumieć rzeczy, które Cię motywują jak i te, które przyczyniają się do konfliktów w Twoim życiu. Wiedza jaką zdobędziesz z raportu *Osobiste zachowania, postawy i wartości* pomoże Ci w pełni kontrolować Twoje decyzje, wskaże Ci kierunek Twojego dalszego życia i pozwoli docenić innych.



### Ocena grupowa:

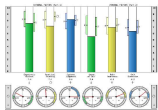
System ekspercki *Success Insights*® daje możliwość przygotowania raportów grupowych. Raport zawiera informacje o silnych stronach grupy, wskazuje obszary, które wymagają udoskonalenia i pokazuje przyczyny potencjalnych konfliktów. Raport ten może doskonale sprawdzić się w branży HR oraz jako narzędzie zarządzania.

### Analiza potencjału organizacji:



### Analiza porównawcza pracy / Benchmarking pracy

Benchmarking pracy jest unikalnym i bardzo efektywnym rozwiązaniem. określa wymagania stanowiska pracy, niezbędnych kompetencji, kultury pracy, oraz w jaki sposób praca motywuje pracownika. Aby tego dokonać, „pozwalamy pracy mówić” poprzez interaktywny proces i ocenę stanowiska pracy. Z ekspertyzą *Success Insights* proces benchmarking pracy pomoże Ci dokonać udanego zatrudnienia bądź selekcji. Raport zawiera bazę pytań do procesu selekcji i propozycje rozwoju oparte o kryteria sukcesu w biznesie. Wyniki raportu są porównane do mapy talentów indywidualnych i mogą być wykorzystane podczas przygotowań do selekcji pracowników oraz planów zarządzania rozwojem i talentem.



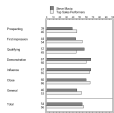
### Spis osobistych talentów i umiejętności - Kompetencje personalne (PTSI)

W dzisiejszym świecie talent jest kluczem do sukcesu w biznesie. Brak wydajności w pracy i ciągła rotacja pracowników skutkują niedostatecznym wykorzystaniem możliwości firmy, a co za tym idzie, zwiększonymi kosztami. *Spis talentów osobistych i umiejętności (PTSI)* dociera do struktury kognitywnej jednostki, skupiając się na trzech wymiarach myśli: metodycznej, zewnętrznej i wewnętrznej. Badanie i raport sprawdzają się doskonale przy doborze pracowników, przy szkoleniu i rozwoju zarówno pracowników, jak i ich przełożonych. Ukierunkowane raporty PTSI określają kluczowe talenty wymagane na różnego rodzaju stanowiskach pracy.



### Oceny OD

Managerowie muszą być na bieżąco zorientowani w oczekiwaniach klientów, muszą wiedzieć jak dostosować produkt czy usługę tak, aby sprostać tym oczekiwaniom, muszą wiedzieć, w jaki sposób ich pracownicy osiągają cele wyznaczone przez organizację oraz w jakich obszarach działania organizacji potrzebne są zmiany niezbędne do osiągnięcia sukcesu. Kwestionariusz *OD Plus* stanowi efektywną alternatywę do czasochłonnego procesu wypełniania ankiet. Raport może zostać zmodyfikowany w taki sposób, aby spełnić Twoje oczekiwania i opowiedzieć na pytania, które Cię interesują. Ty sam wybierzesz tytuły kwestionariuszy, ich zawartość, instrukcje dla respondentów, kategorie, pytania, skalę oceniania i komentarze.



### Indeks umiejętności sprzedaży

Sukces Twojego biznesu w dużej mierze zależy od personelu zajmującego się sprzedażą. Czy oni napewno potrafią sprzedawać? Czy rozumieją proces sprzedaży? Czy do każdej sytuacji dotyczącej sprzedaży podchodzą tak samo, jak profesjonalisci w tej dziedzinie? *Is umiejętności sprzedaży* da odpowiedź na wszystkie te pytania a nawet więcej! Pełne zrozumienie raportu dotyczącego *Spisu umiejętności sprzedaży* oraz jego wykorzystanie sprawi, że pracownicy działu sprzedaży będą świadomie podchodzili do każdej potencjalnej sprzedaży, w pełni ją wykorzystując i stając się przy tym bardziej efektywnymi.