

на основе  
технологии  
Entrecode®

# Предпринимательский потенциал Владимир Иванов

Focus

Styles

## Содержание

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

## Информация о данном отчёте

Этот отчёт подготовлен на основе опросника Wave, 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 1240 менеджеров и специалистов и представлены в шкале стенов от 1 до 10. Оценка 1 обозначает низкий потенциал, оценка 10 - высокий потенциал.

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 Consulting. Он был получен на основании корректно завершённого респондентом опросника и содержит ответы, которые им были даны.

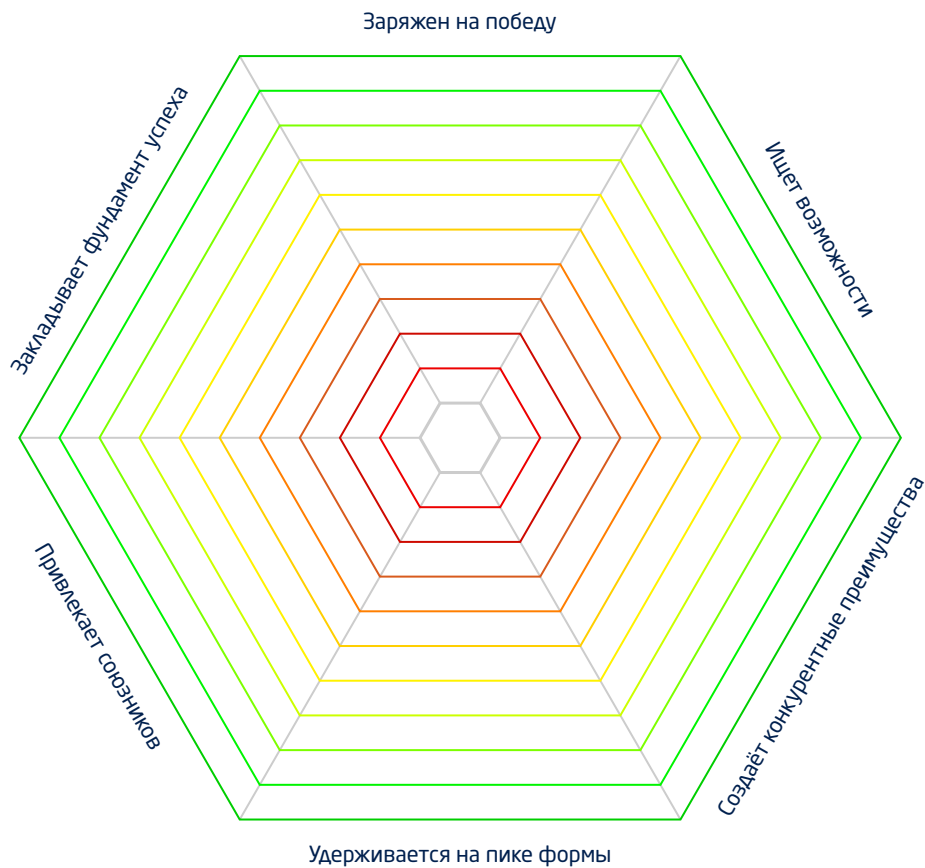
## Введение

Этот отчёт содержит информацию о предпринимательском потенциале, которым обладает Владимир Иванов, полученную на основании опросника Wave.

### Исследовательская модель Entrecode®

В основе этого отчёта лежит модель Entrecode® ([www.entrecode.co.uk](http://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®:



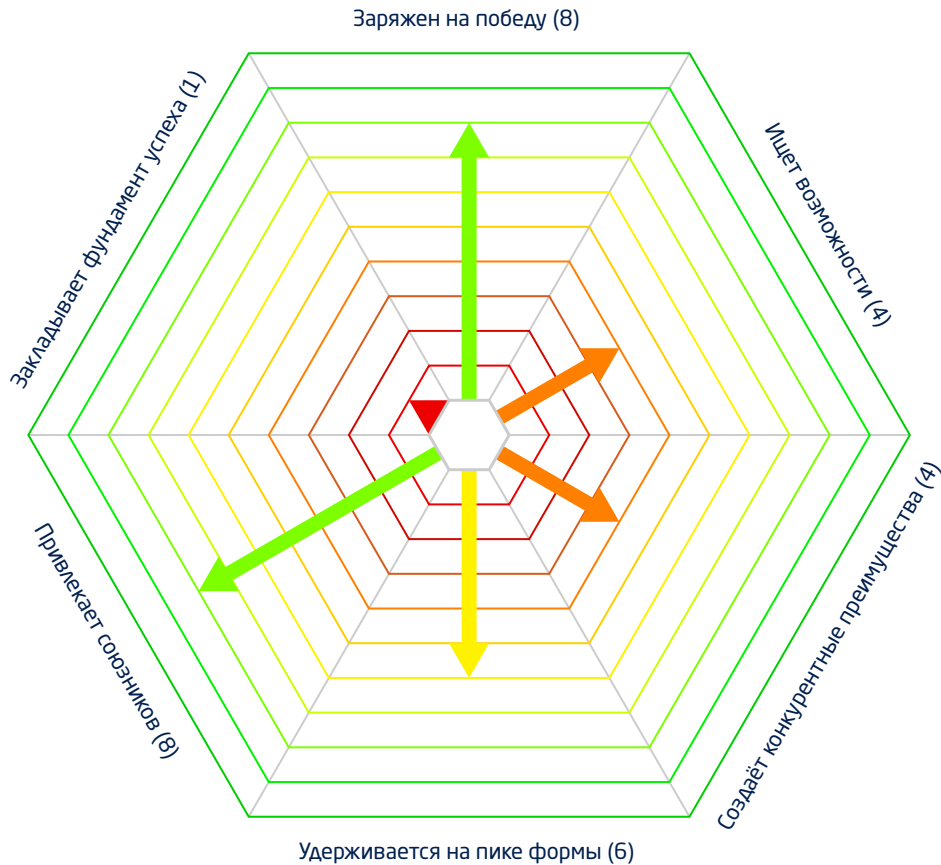
### Краткие результаты

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

<b>Нацелен на успех</b>		Демонстрирует решимость и волю к победе
<b>Ставит захватывающие цели</b>		Предпочитает фокусироваться на текущих вопросах, не задумываясь о будущем
<b>Заряжен энергией</b>		Демонстрирует рвение и энергичность в работе
<b>Нацелен на решительные действия</b>		Действует быстро и решительно, не терпит промедлений

### Ищет возможности

<b>Видит целостную картину</b>		Фокусируется на узком круге вопросов, не обладает масштабностью мышления
<b>Продумывает различные сценарии развития событий</b>		Предпочитает ограничиться несколькими стандартными альтернативами решения
<b>Проявляет смекалку</b>		Принимая решение, доверяет своей интуиции и опыту

### Создаёт конкурентные преимущества

<b>Выявляет потребности</b>		Старается выяснить потребности клиентов
<b>Синтезирует решения</b>		С трудом устанавливает взаимосвязь между информацией из различных источников
<b>Решает проблемы</b>		Может создавать решения, которые удовлетворяют потребности клиентов и потенциально способны давать бизнес-результат
<b>Удовлетворяет потребности клиента</b>		Уделяет не слишком много внимания качеству обслуживания клиентов

## Профиль предпринимательского потенциала




### Удерживается на пике формы

<b>Сфокусирован на главном</b>		Не даёт отвлечь себя от главного, сохраняет фокус на приоритетных задачах
<b>Мыслит позитивно</b>		Демонстрирует позитивное мышление и готовность к новым испытаниям
<b>Сам определяет свой путь</b>		Самостоятельно, твердо и непоколебимо формирует свою судьбу
<b>Устойчив к трудностям</b>		Может демонстрировать недостаточную настойчивость, особенно сталкиваясь с трудностями и неудачами

### Привлекает союзников

<b>Заряжает других страстью к своему делу</b>		Говорит с энтузиазмом, убедительно, вызывает воодушевление
<b>Развивает сеть полезных контактов</b>		Обладает чутьем на полезные для бизнеса связи и контакты, поддерживает и развивает круг общения
<b>Создаёт партнёрства, развивающие бизнес</b>		Проводит результативные переговоры с клиентами, умело выстраивает прочные партнерские отношения

### Закладывает фундамент успеха

<b>Создаёт команду</b>		Испытывает не слишком высокий интерес к тому, чтобы координировать и мотивировать команду
<b>Учится на своём опыте</b>		Не любит экспериментировать ради получения нового опыта
<b>Привержен выбранному пути к цели</b>		Часто поживает на лаврах, не прикладывая усилия к тому, чтобы поддерживать эффективность работы

## Шкала оценки

Результаты получены на основе сравнения с группой из 1240 менеджеров и специалистов и представлены в шкале стенов от 1 до 10.

- 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