

на основе  
технологии  
Entrecode®

# Предпринимательский потенциал Владимир Иванов



Professional

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 2600 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®:



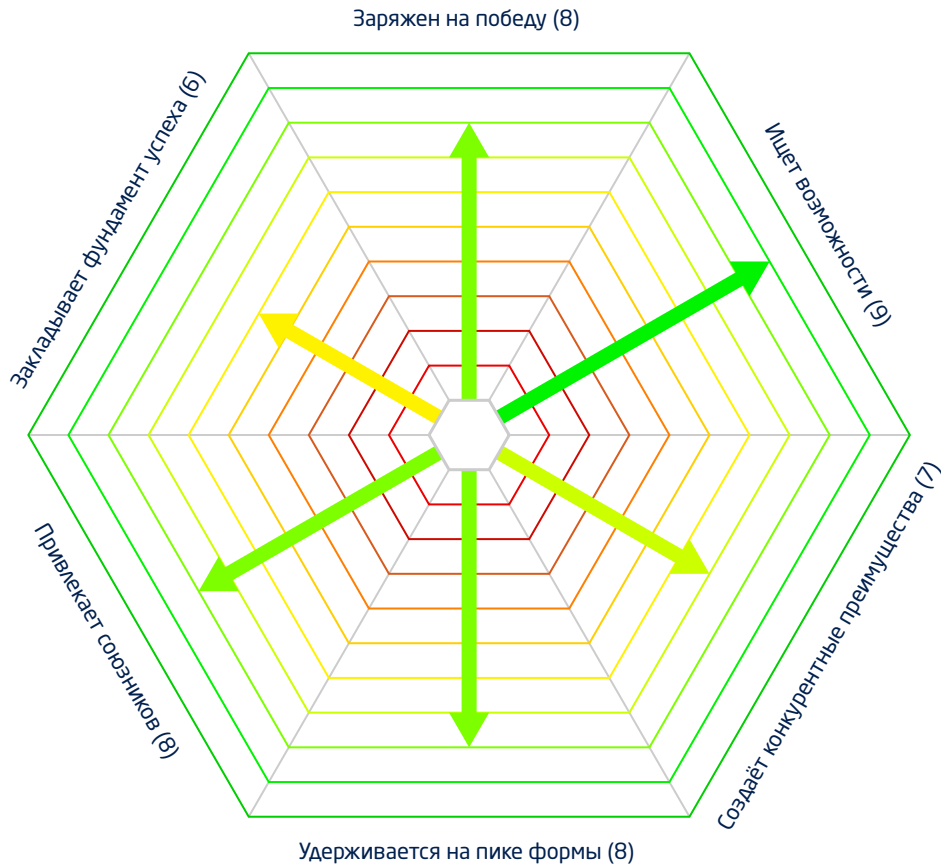
### Краткие результаты

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

Нацелен на успех		Демонстрирует решимость и волю к победе
Ставит захватывающие цели		Создаёт убедительный, вдохновляющий образ будущего, к которому хочет придти
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

<b>Сфокусирован на главном</b>		В целом концентрируется на приоритетах, нечасто отвлекается на второстепенное
<b>Мыслит позитивно</b>		Сохраняет позитивный настрой, с энтузиазмом включается в новые испытания
<b>Сам определяет свой путь</b>		Самостоятельно, твердо и непоколебимо формирует свою судьбу
<b>Устойчив к трудностям</b>		Действует достаточно настойчиво, когда необходимо довести дело до конца; восстанавливается от неудач столь же быстро, как и другие

### Привлекает союзников

<b>Заряжает других страстью к своему делу</b>		Выражает свои идеи и мнения в исключительно убедительной и вдохновляющей манере
<b>Развивает сеть полезных контактов</b>		Уделяет время тому, чтобы установить и поддерживать полезные для бизнеса связи
<b>Создаёт партнёрства, развивающие бизнес</b>		Проводит результативные переговоры с клиентами, умело выстраивает прочные партнерские отношения

### Закладывает фундамент успеха

<b>Создаёт команду</b>		Старается выстроить команду и поддерживать её мотивацию
<b>Учится на своём опыте</b>		Иногда может попробовать что-то новое на практике, но в целом предпочитается учиться другими способами
<b>Привержен выбранному пути к цели</b>		Инвестирует силы и время в повышение производительности и поиск путей совершенствования бизнеса

## Шкала оценки

Результаты получены на основе сравнения с группой из 2600 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