

Jméno: **Pavelec František**

Jméno hodnotitele: **Vítová Hana**

Datum plánované: **27. 11. 2017**

Datum hodnocení:

Hodnocená kompetence:
Porozumět business modelu
 Hodnocení kompetence (průměrné / poslední):
79.9% (3.2) / 81.3% (3.3)

Pozorovatelné chování	Poslední hodnocení	Hodnocení
zná produkty a jejich legislativu		
zná HR problematiku	3	
zná zdroje výnosů	3	
zná strukturu nákladů	3	
procesní znalost - produktů a služeb <i>(Audit/poradenství, průzkum spokojenosti; objednávka až platba)</i>		
znalost 7 kroků obchodní návštěvy	4	

Hodnotící škála: 1 - 4

Poznámky z posledního hodnocení:

Celkový přehled

Aktuální poznámky:

Datum příštího hodnocení

Jméno: **Pavelec František**

Jméno hodnotitele: **Vítová Hana**

Datum plánované: **27. 11. 2017**

Datum hodnocení:

Hodnocená kompetence:

Znalost regionu

Hodnocení kompetence (průměrné / poslední):

85.4% (3.5) / 87.5% (3.5)

Pozorovatelné chování	Poslední hodnocení	Hodnocení
průmyslové zóny, míra nezaměstnanosti, HDP, počet obyvatel/zaměstnanců, počet ekonomických subjektů	3	
znalost 3 největších klientů konkurence	4	
partnerská síť v číslech <i>(počet aktivních po produktových skupinách, srovnání s konkurencí)</i>	3	
HR spolky - kontakt, zapojení	4	

Hodnotící škála: 1 - 4

Aktuální poznámky:

Datum příštího hodnocení

Jméno: **Pavelec František**

Jméno hodnotitele: **Vítová Hana**

Datum plánované: **27. 11. 2017**

Datum hodnocení:

Hodnocená kompetence:

Znát své portfolio

Hodnocení kompetence (průměrné / poslední):

84.4% (3.4) / 81.3% (3.3)

Pozorovatelné chování	Poslední hodnocení	Hodnocení
počet klientů/smluv podle produktových skupin	3	
celkové BV, klientské REV po produktových skupinách	3	
znalost TOP 20 klientů - vypracované business plány	3	
znalost procesu CFL <i>(WOI, RCRT, FER, PMA)</i>	4	

Hodnotící škála: 1 - 4

Aktuální poznámky:

Datum příštího hodnocení

Jméno: **Pavelec František**

Jméno hodnotitele: **Vítová Hana**

Datum plánované: **27. 11. 2017**

Datum hodnocení:

Hodnocená kompetence:

Obchodní dovednosti

Hodnocení kompetence (průměrné / poslední):

87.5% (3.5) / 85.7% (3.4)

Pozorovatelné chování	Poslední hodnocení	Hodnocení
příprava	3	
úvod, představení	3	
zjišťování potřeb	4	
nabídka řešení	4	
finální řešení	4	
závěr, rozloučení	3	
analýza	3	

Hodnotící škála: 1 - 4

Aktuální poznámky:

Datum příštího hodnocení

Jméno: **Pavelec František**

Jméno hodnotitele: **Vítová Hana**

Datum plánované: **27. 11. 2017**

Datum hodnocení:

Hodnocená kompetence:
Praktické využití znalostí a jejich interní a externí aplikace

Hodnocení kompetence (průměrné / poslední):
82.5% (3.3) / 75% (3.0)

Pozorovatelné chování	Poslední hodnocení	Hodnocení
identifikuje tržní příležitosti <i>(konkrétní firmy s cílem)</i>	3	
stanovení výnosnosti obchodních případů <i>(kalkulace výnosů a nákladů)</i>	3	
praktické použití informací z business plánu <i>(stanovení cílů, strategie a dílčích aktivit)</i>	3	
přizpůsobení se partnerovi při jednání <i>(rychlost, volba jazyka, míra detailu)</i>	3	
smysluplné využití znalostí z HR problematiky, znalosti regionu při obchodní návštěvě	3	

Hodnotící škála: 1 - 4

Aktuální poznámky:

Datum příštího hodnocení

Jméno: **Pavelec František**

Jméno hodnotitele: **Vítová Hana**

Datum plánované: **27. 11. 2017**

Datum hodnocení:

Hodnocená kompetence:
Řízení času, priorit a aktivit
 Hodnocení kompetence (průměrné / poslední):
93.8% (3.8) / 100% (4.0)

Pozorovatelné chování	Poslední hodnocení	Hodnocení
plánuje svůj čas s ohledem na své cíle, příležitosti a KPI	4	
plánování obchodních schůzek na základě jejich priorit <i>(čas, příležitost)</i>	4	
zadáva vstupní informace ART <i>(seznam klientů, čas návštěvy, KO, počty na den/týden)</i>	4	
v CRM jsou pouze aktuální údaje, umí dělat exporty vč. porozumění (aktivity, příležitosti, plnění RCRT); veškeré údaje v CRM jsou zadávány podle platných návoduů	4	

Hodnotící škála: 1 - 4

Aktuální poznámky:

Datum příštího hodnocení

Jméno: **Pavelec František**

Jméno hodnotitele: **Vítová Hana**

Datum plánované: **27. 11. 2017**

Datum hodnocení:

Hodnocená kompetence:

Spolupráce v týmu

Hodnocení kompetence (průměrné / poslední):

87.5% (3.5) / 75% (3.0)

Pozorovatelné chování	Poslední hodnocení	Hodnocení
aktivně sdílí obchodní zkušenosti v týmu	3	
když je zapojen, účastní se aktivně pracovních skupin	3	
smysluplně sestavuje pracovní skupiny/napříč úseky na přípravu řešení obchodní případů <i>(ví koho nominovat - zná role a odpovědnosti každého člena)</i>	3	

Hodnotící škála: 1 - 4

Aktuální poznámky:

Datum příštího hodnocení