

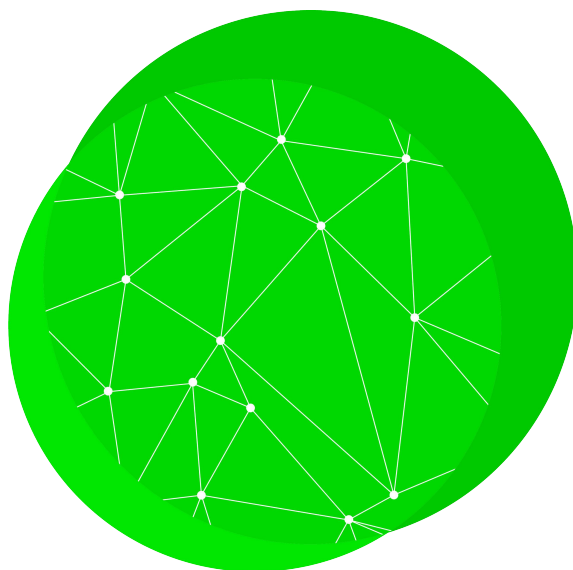
ASSESSIOS KOMPETENSRAMVERK

I det här formuläret har vi samlat alla Assessios kompetenser i vårt ramverk för att göra det möjligt att välja och prioritera de kompetenser som är relevanta för en viss position eller roll i din organisation. Kompetenserna är indelade i fyra olika områden: strategisk, operativ, drivande och möjliggörande.

För att få ut största möjliga värde av kompetensramverket ber vi dig att välja ut de 4-6 kompetenser som du bedömer som de mest kritiska för den aktuella rollen. För varje kompetens finns dessutom en ifyllbar ruta där du ska prioritera hur viktig den valda kompetensen är. Fyll i en siffra mellan 1-3, där 1 är den mest kritiska för rollen. Du kan välja samma siffra för upp till två kompetenser.

Tips för att skapa en träffsäker och tydlig kompetensprofil:

- Fokusera på beskrivningen av beteenden för varje kompetens, inte på namnet på kompetensen
- Utgå från en vanlig arbetsdag i rollen. Tänk inte på vad som skiljer det här jobbet/rollen från andra, utan vilka arbetsuppgifter den anställde faktiskt ska utföra
- Försök inkludera kompetenser från så många av de fyra olika områdena som möjligt. Det gör kompetensprofilen mer balanserad



VÄLJ & PRIORITERA DINA KOMPETENSER

STRATEGISKA

Problemlösning

prio 1-3

- Analyserar situationer för att identifiera ologiska lösningar och förutse problem
- Utvecklar effektiva, förnuftiga och genomförbara lösningar på problem
- Ser till helheten och prioriterar utifrån övergripande strategier
- Tar snabbt in ny kunskap och använder sin erfarenhet på ett flexibelt sätt

Förändringsagent

prio 1-3

- Utmanar status quo och driver på nya satsningar
- Initierar, anpassar och styr upp förändrings- och utvecklingsinsatser
- Söker nya perspektiv och idéer för att stimulera innovation och förändring
- Förmedlar både egna och andras idéer om hur organisationen kan förändras

Affärsmässighet

prio 1-3

- Förstår strategier och prioriteringar inom verksamheten och tillämpar denna kunskap för att uppnå mål
- Tillämpar kunskap om viktiga affärsdrivande faktorer och framgångsmått för verksamheten (t.ex. produkter/tjänster, konkurrens, finansiella indikatorer, prestationsmått)
- Fokuserar energi och resurser på projekt och uppgifter som ger mervärde
- Tar kalkylerade risker för att uppnå mål

Kundfokus

prio 1-3

- Utvärderar varje handling och beslut utifrån hur det kommer att påverka kunderna
- Visar förståelse för nuvarande och framtida kundbehov vid beslutsfattande
- Genererar innovativa idéer och lösningar som adresserar kundbehov och överträffar kunders förväntningar
- Söker feedback från kunder och använder den för att förbättra kvaliteten på produkter, tjänster och interna processer

OPERATIVA

Försäljning

prio 1-3

- Initierar, driver och följer upp utveckling av säljprocesser och kunddialoger
- Läger konsekvent mycket tid på att nå önskade resultat
- Följer systematiskt skeenden på marknaden för att kunna identifiera, skapa och förankra ett mervärde (genom produkter eller tjänster)
- Besitter aktuell kunskap om verksamhetens produkter och tjänster; känner till konkurrenternas styrkor och svagheter

Resultatorientering

prio 1-3

- Sätter höga mål och jobbar hårt och uthålligt för att nå dem
- Förändrar snabbt och framgångsrikt sitt beteende för att uppnå mål, hantera svårigheter och lösa problem
- Uppmärksammar och tar tag i olösta problem
- Tar arbete och prestation på allvar; sätter högsta prioritet på att uppnå mål och få arbete slutfört på ett strukturerat sätt

Anpassning

prio 1-3

- Förhåller sig entusiastiskt och positivt även i tuffa situationer
- Förändrar snabbt sitt beteende för att anpassa sig till nya omständigheter
- Hanterar press/stress och misslyckanden genom konstruktivt och målfokuserat arbete
- Påverkar sin omgivning snarare än reagerar på den

Planering

prio 1-3

- Planerar och organiserar arbete på ett realistiskt sätt
- Förutser problem och utvecklar alternativa planer
- Integrerar kort- och långsiktiga mål med helhetsbilden
- Följer upp hur arbetet går gentemot enhetens mål och samordnar resurser utifrån det

DRIVANDE

Initiativtagande

prio 1-3

- Driver nya initiativ inom och utanför ramarna för sitt eget arbete
- Söker självständigt upp nya utmaningar inom arbetet
- Agerar när andra tvekar. Initierar på egen hand aktiviteter och projekt

Påverkan - Influens

prio 1-3

- Etablerar trovärdighet; tvekar inte att anta utmaningar och förmedlar energi och optimism i kommunikation med andra
- Påverkar andras åsikter eller beteende genom att tydligt ta ställning i olika frågor
- Formar beslut som tas av chefer på högre nivå genom att tydliggöra olika lösningar
- Anger inriktning för projekt och motiverar genom att sätta tydliga och höga mål för gruppen

Relationsbyggande

prio 1-3

- Söker efter möjligheter att etablera förtroende och nå inflytande hos utvalda kunder/kontakter
- Skapar samarbete med personer på olika nivåer i organisationer
- Tar aktivt kontakt med andra för att bygga nya relationer eller stärka befintliga
- Förhåller sig till andra på ett öppet och accepterande sätt och får andra att känna sig bekväma

MÖJLIGGÖRANDE

Samarbete

prio 1-3

- Samverkar genom att främja och utveckla andras idéer
- Delar med sig av information och expertis för att uppnå önskade resultat
- Samarbetar med andra snarare än konkurrera; jobbar mot gemensamma mål och hjälper till på det sätt det behövs för att gruppen ska prestera
- Hittar sätt att kompromissa; identifierar motpartens behov för att uppnå "win-win" resultat

Kommunikation

prio 1-3

- Förmedlar information tydligt och enkelt, både muntligt och skriftligt
- Lyssnar effektivt; försöker först att förstå och sedan förstås
- Håller andra informerade; ger specifik och konstruktiv feedback
- Hanterar frågor och problem direkt och öppet, snarare än senare i andra sammanhang

Självkännedom

prio 1-3

- Drar lärdom av erfarenheter och feedback från omgivningen
- Utvecklar med tiden sin kompetens och prestation
- Ändrar beteende baserat på feedback från andra
- Är medveten om sina styrkor/svagheter samt när hjälp från andra behövs för att få jobbet gjort på ett effektivt sätt

Service

prio 1-3

- Prioriterar kundnöjdhet framför allt annat, inklusive kostnadskontroll
- Visar genuint intresse för kunder och deras frågeställningar
- Hjälper till att lösa kunders problem - även innan de ombeds göra det av kunden
- Synlig och lättillgänglig för kunderna

I den här rutan kan du notera övriga frågeställningar som gäller kandidaten/kandidaterna: