

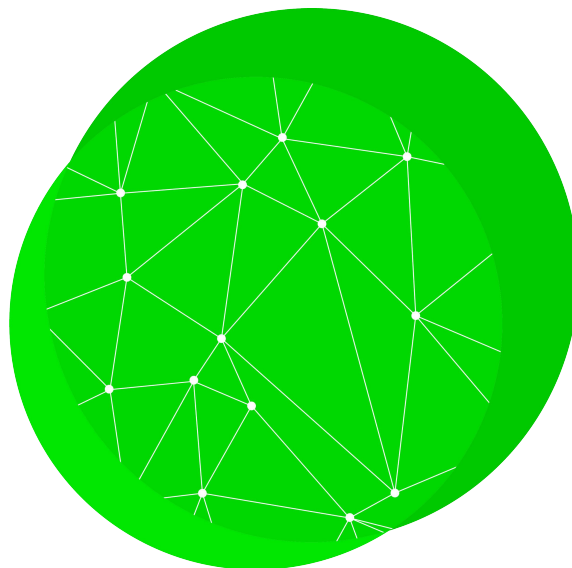
ASSESSIOS KOMPETENSRAMVERK

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 anställda 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 strategiska 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 verksamhetsstrategier och prioriteringar samt tillämpar kunskapen för att uppnå mål
- Tillämpar sin kunskap om affärsdrivande faktorer (t.ex. finansiella indikatorer, konkurrens, prestationsmått) i sitt arbete
- Fokuserar energi och resurser på projekt och uppgifter som genererar ett mervärde
- Tar kalkylerade risker för att uppnå mål

Kundfokus

prio 1-3

- Utvärderar varje handling och beslut utifrån hur kunder kommer att påverkas
- Tar kundernas nuvarande och framtida behov i beaktning när beslut fattas
- Genererar innovativa idéer och lösningar som adresserar kundbehov och överträffar kunders förväntningar
- Söker feedback 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 dialog med kund
- Läger mycket tid och energi på att uppnå önskade resultat
- Följer marknadstrender för att identifiera och skapa nya produkter eller tjänster med mervärde för kund
- Håller sig uppdaterad 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 uppnå dem
- Förändrar sitt beteende snabbt och effektivt för att uppnå mål, hantera svårigheter eller 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

- Är entusiastisk och positiv även i tuffa situationer
- Förändrar snabbt sitt beteende för att anpassa sig till nya omständigheter
- Arbetar konstruktivt under press, stress och vid misslyckanden
- Påverkar sin omgivning snarare än reagerar på den

Planering

prio 1-3

- Tar fram kort- och långsiktiga planer som är övergripande och realistiska
- 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 när de kommunicerar
- Lyckas påverka andras åsikter eller beteenden genom att tydligt ta ställning i olika frågor
- Påverkar beslut som tas av chefer på högre nivå genom att tydliggöra olika lösningar
- Målsätter projekt och skapar motivation hos andra att prestera enligt höga standard

Relationsbyggande

prio 1-3

- Strävar efter att etablera trovärdighet, förtroende och nå inflytande hos utvalda kunder eller kontakter
- Skapar samarbete med personer på olika nivåer i organisationer
- Tar 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

- Samverka genom att främja och utveckla andras idéer
- Dela med sig av information och expertis för att uppnå önskade resultat
- Samarbeta med andra snarare än konkurrera; dela ansvar för mål och hjälpa till på det sätt det behövs för att gruppen ska prestera
- Hitta sätt att kompromissa; identifiera motpartens behov för att uppnå "win-win" resultat

Kommunikation

prio 1-3

- Förmedlar information tydligt och enkelt, både muntligt och skriftligt
- Lyssnar effektivt; försöker förstå motparten innan hen lägger fram sina argument
- Håller andra informerade; ger specifik och konstruktiv feedback
- Hanterar frågor och problem direkt och öppet, snarare än senare i andra sammanhang

Sjävkännedom

prio 1-3

- Drar lärdom av erfarenheter och feedback från omgivningen
- Utvecklar kompetens och prestation över tid
- 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

- Prioritera kundnöjdhet framför allt annat, inklusive kostnadskontroll
- Visa genuint intresse för kunder och deras frågeställningar
- Hjälpa till att lösa kunders problem på eget initiativ
- Vara synlig och lättillgänglig för kunderna

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