

- SELECT
- DEVELOP
- LEAD

HOGAN *SELECT*

A D V A N T A G E

SOLUȚIE PENTRU SELECȚIA CANDIDAȚILOR

Raport pentru: Jane Doe

ID: HA167342

Data: 11 Aprilie 2012





Cele trei scale ale Raportului Advantage Hogan sunt definite după cum urmează:

SERIOZITATE

Această scală se referă la calitatea de a fi un bun cetățean organizațional prin respectarea regulilor, acceptarea supervizării, exercitarea auto-controlului, finalizarea sarcinilor de lucru și evitarea riscurilor inutile. Persoanele cu scoruri mari tind să fie constante, de încredere și disciplinate. Persoanele cu scoruri mici tind să fie impulsive, ușor de distras și potențial nonconformiste.

AUTOCONTROL

Această scală se referă la măsura în care o persoană pare calmă, echilibrată temperamental și agreabilă. Persoanele cu scoruri mari par să se descurce foarte bine în condiții de stres și presiune, rămânând stabile, calme și imperturbabile, și par să exercite o influență de calmare a celorlalți. Persoanele cu scoruri mici tind să fie tensionate, capricioase și sensibile, iar performanțele lor ar putea avea de suferit atunci când sunt stresate.

ORIENTARE CĂTRE CLIENȚI

Această scală se referă la măsura în care o persoană poate oferi servicii de asistență clienți de calitate; nu este neapărat necesar ca persoana să fie fermecătoare sau prietenoasă - multe persoane introvertite au rezultate bune în servicii de asistență clienți și multe persoane extrovertite au rezultate scăzute. Persoanele cu scoruri mari tind să fie calme, politicoase, civilizate și răbdătoare. Persoanele cu scoruri mici tind să pară neatente, distrase, tensionate și, posibil, nepoliticoase.

SERIOZITATE	scă-zut	sub medie	medie	peste medie	ridicat
42					
<ul style="list-style-type: none"> • Spuneți-mi ce caracteristici credeți că ar trebui să aibă un șef. • Dacă vă plictisiți la serviciu, ce faceți? 					
AUTOCONTROL	scă-zut	sub medie	medie	peste medie	ridicat
6					
<ul style="list-style-type: none"> • Dați-mi un exemplu despre cum rezolvați frustrarea la serviciu. • Povestiți-mi despre ultima dată când cineva v-a iritat serios la serviciu. 					
ORIENTARE CĂTRE CLIENȚI	scă-zut	sub medie	medie	peste medie	ridicat
60					
<ul style="list-style-type: none"> • Ce credeți despre proverbul „Clientul nostru, stăpânul nostru”? • Există anumiți clienți care nu sunt niciodată mulțumiți. Cum procedați cu un astfel de client? 					

SCORUL GENERAL DE ANGAJABILITATE AL ACESTUI CANDIDAT ESTE

36%

Rezultatele conținute în acest raport NU sunt menite a înlocui aprecierea unui manager; acesta ar trebui să utilizeze aceste rezultate ca fiind una din informațiile pe care le poate folosi pentru a lua o decizie de angajare asupra candidatului.