



Assessment Evolutivo

Personne efficienti in un mondo VUCA

Materiale riservato

a cura di D. Malerba e Prof.G. Siri

Premessa

I diversi strumenti presentati nelle seguenti slide, potranno essere customizzati, insieme al cliente, a seconda dell' esigenza e del contesto culturale di riferimento

I diversi strumenti e le aree indagate

1. **Mindset Digitale:** misura l'insieme delle **soft-skill** indispensabili per lavorare efficacemente all'interno di contesti digitali.
2. **Learning Agility :** valuta il **potenziale di apprendimento**, intesa come **capacità di saper acquisire nuove conoscenze e nuove capacità dall'esperienza**
3. **Customer Service:** strumento in grado di valutare le **caratteristiche personali che stanno alla base della soddisfazione delle esigenze dei clienti**
4. **Hospitality:** utile nel campo **retail**, della **ristorazione**, del **mondo alberghiero**, del **turismo** e del **servizio ospedaliero**, valuta l'accoglienza, lo spirito d'iniziativa e le capacità di lavorare in gruppo
5. **Game in Basket:** Un **role-playing individuale** con l'obiettivo di analizzare la **capacità di organizzare informazioni, di individuare problemi in situazioni non abituali, di saper prendere decisioni**
6. **Business Game:** strumento in grado di valutare la **capacità di problem solving**, misurate tramite situazioni: complesse, dinamiche ed ambigue
7. **Motivazionale:** finalizzato a misurare le **costellazioni motivazionali individuali** che incidono sul comportamento delle persone **nei luoghi di lavoro**

I diversi strumenti e le aree indagate

8. **Attitudine al cambiamento:** utile per valutare tutte quelle **capacità cognitive** che predispongono a muoversi in modo intenzionale e proattivo nel proprio contesto
9. **Valoriale:** finalizzato alla rilevazione dei **valori guida** della persona **in ambito lavorativo**
10. **Stili di Leadership:** basato sulla **Formula 4 Leadership Decision Making Model**, utilizzato per descrivere i differenti stili di leadership che, a seconda del contesto, possono con maggior probabilità essere **garanzia di successo**
11. **Antifragilità:** valuta il costrutto di antifragilità, ovvero la capacità della persona di **saper fronteggiare l'imprevedibilità** e di **trarre vantaggio dagli eventi negativi**, dagli **imprevisti e dall'incertezza**
12. **Potenziale di vendita e locus of control:** valuta le **caratteristiche motivazionali** e di **personalità** che predispongono ad un potenziale successo **nell'area sales** soffermandosi anche sul **locus of control**
13. **Personalità:** utile per misurare alcune caratteristiche personali (tratti), che fanno la differenza nell'assunzione di specifici ruoli professionali, basandosi sulla **teoria dei BIG 5**

I diversi strumenti e le aree indagate

14. **Comportamentale**: E' uno strumento efficace per il raggiungimento di un'analisi significativa degli **aspetti del comportamento**
15. **Intelligenza emotiva**: utile per valutare la **competenza emotiva, sociale e personale** dell'individuo in ambito professionale
16. **Nativi digitali**: vengono indagati i costrutti di **creatività, intelligenza socio-organizzativa, leadership, motivazione, personalità, ragionamento, valori professionali, velocità e precisione**
17. **Grafologia**: strumento proiettivo a 360° in grado di approfondire **personalità, atteggiamenti e motivazioni**

EXECO

Via Achille Mauri 4

20123 Milano

T +39 02 84176400

F +39 02 84176271

www.execohr.it

Materiale riservato

a cura di D. Malerba e Prof.G. Siri