**OPINIA**

DOT: Ustalenie kompetencji, zainteresowań i uzdolnień zawodowych do prowadzenia działalności gospodarczej.

Pan ….. zamierza rozpocząć działalność gospodarczą: Usługi budowlane.

Opinia napisana na podstawie rozmowy indywidualnej i wyników badania testowego kompetencji za pomocą „Narzędzia do badania kompetencji NBK”. Dokonano analizy poziomu wybranych kompetencji przedsiębiorczych oraz wybranych kompetencji, przydatnych w planowanym przez Klienta profilu działalności gospodarczej: elastyczność, kreatywność w rozwiązywaniu problemów, orientacja na klienta, sprawność motoryczna oraz sumienność w dążeniu do rezultatów.

**WYNIKI BADANIA KLIENTA - OPIS UZYSKANYCH WYNIKÓW**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Kompetencja (symbol) | Poziom kompetencji | Opis wyniku |
| Elastyczność (K2) | 7 (Wysoki) | Jest otwarty na zmiany. W sytuacjach bardzo złożonych, kiedy wprowadzane są zmiany, aktywnie poszukuje nowych informacji i wiedzy. Zdobywa informacje z bardzo zróżnicowanych i trudnodostępnych źródeł. Adekwatnie reaguje na bodźce zewnętrzne. Potrafi podjąć działanie nawet wówczas, gdy nie posiada podstawowych danych lub dane są całkowicie sprzeczne. Nawet pod presją czasu sprawnie analizuje ryzyko wprowadzenia potencjalnych zmian. Nawet pracując pod presją czasu, dostrzega i koncentruje się na wartościach, które niesie zmiana. Podejmuje trafne decyzje dotyczące dostosowania działania nawet w sytuacji braku wystarczających zasobów oraz w obliczu zmieniających się okoliczności. Uwzględnia uwagi i sugestie pracowników. W sytuacji zagrożeń szuka rozwiązania. Jest skoncentrowany na tym, co się stanie i co w tej sytuacji może zrobić. Działa efektywnie, nawet, jeśli ma bardzo ograniczoną kontrolę nad sytuacją. Zachowuje spokój i opanowanie. Uwzględnia różne możliwości zrealizowania tego samego celu. Jego zdecydowanie i aktywność często prowadzą do osiągnięcia wysokich rezultatów. |
| Kreatywność w rozwiązywaniu problemów (K6) | 9 (Bardzo wysoki) | Nawet w sytuacji pracy pod silną presją identyfikuje najtrudniej rozpoznawalne problemy. Ma dobrą znajomość źródeł wiedzy i informacji potrzebnych do rozwiązania problemu. Gromadzi i systematyzuje trudno dostępne i wieloznaczne dane. Opiera się na kompletnych informacjach i pełnej wiedzy dotyczącej rozwiązywanego problemu. Nawet w trudnych i złożonych sytuacjach generuje dużą liczbę pomysłów, które zaskakują innych trafnością, oryginalnością i wyjątkowością. W trudnych i niejasnych sytuacjach generuje pomysły i rozwiązania odległe od schematów związanych z problemem. Stale udoskonala proces zarządzania etapami pracy twórczej, motywuje innych do odraczania fazy oceny pomysłów. Uczy innych wykorzystania różnych technik pracy nad problemem oraz inspiruje do poszukiwania twórczych rozwiązań. Systematycznie i konsekwentnie poszukuje krytyki własnych pomysłów i rozwiązań. Obiektywnie wskazuje słabości swojej koncepcji. Prosi o uwagi. Modyfikuje swoje pomysły i rozwiązania, aby uniknąć wskazanych słabości. Docenia ludzi, którzy potrafią spojrzeć krytycznie na jego pracę. |
| Orientacja na klienta (K9) | 7 (Wysoki) | Nawet pracując pod presją czasu, nawiązuje kontakt z każdym klientem. Radzi sobie również w relacjach z agresywnym bądź wycofanym klientem. Utrzymuje naturalny kontakt wzrokowy. Jego wygląd, wypowiedzi, gesty i zachowania wzbudzają sympatię i zainteresowanie klienta. Jego zachowania są zgodne z zasadami kultury osobistej. Tłumaczy wszystkie terminy fachowe, które mogą być niejasne dla klienta. Nawet kontaktując się z trudnym klientem, w pełni panuje nad mową ciała, która wspiera przekaz werbalny. Nawet, jeśli przedmiot oferty jest złożony, przygotowana przez niego prezentacja jest uporządkowana i czytelna. Dostosowuje zachowanie i formy wypowiedzi do odbiorcy. Nawet w sytuacji częstej zmiany wymagań klienta, elastycznie dostosowuje propozycje do jego rzeczywistych potrzeb. Takim zachowaniem wzbudza zaufanie klienta. Współpracując z trudnym i wymagającym klientem, trafnie rozpoznaje i dookreśla jego potrzeby. W sytuacji, kiedy u wymagającego i ważnego klienta pojawiają się poważne obiekcje i zastrzeżenia, formułuje wiele trafnych propozycji realizujących jego potrzeby. W rozmowie unika słowa „nie” – koncentruje się na przedstawieniu rozwiązań i możliwości. Nawet w skomplikowanych sytuacjach działa samodzielnie i proaktywnie. |
| Sprawność motoryczna (K15) | 8 (Wysoki) | Dobrze odnajduje się nawet w warunkach zakłócających postrzeganie przestrzenne. Wykazuje wysoką efektywność czynności fizycznych przy większym obciążeniu, nawet w dłuższym czasie. Realizując nowe zadania, pod presją czasu wykorzystuje zasoby w celu zwiększenia ergonomii pracy. Nawet w trudnych warunkach utrzymuje równowagę dzięki koordynacji wzrokowo-ruchowej. Zawsze dostosowuje sposób wykonania zadania do swoich możliwości. Doskonale zna swoje możliwości, co pozwala mu precyzyjnie dostosować do nich sposób wykonywania zadania. Skutkuje to osiągnięciem przez niego ponadprzeciętnych rezultatów. Zawsze wykonuje zadania, wykorzystując w pełni ergonomię swojego ciała. Nawet pod presją czasu adekwatnie reaguje na daną sytuację ruchową poprzez odpowiednio dobrane działania. |
| Sumienność w dążeniu do rezultatów (K16) | 9 (Bardzo wysoki) | Nawet realizując złożone zadania, pod silną presją czasu trafnie ocenia własne kompetencje i zasoby, wskazując zadania, które wykona efektywnie. Dzieli pracę na etapy i – niezależnie od złożoności sytuacji – określa trafne wskaźniki realizacji. Cele, które wyznacza są mierzalne, realistyczne, określone i zaplanowane w czasie. Nawet w przypadku niejednoznacznych sytuacji i bardzo złożonych przedsięwzięć formułuje dokładne harmonogramy, uwzględniające wszystkie aspekty podejmowanego działania. Wspiera innych w formułowaniu harmonogramów. Poszukuje trudnych zadań do realizacji. Samodzielnie przygotowuje się, zdobywając informacje i zasoby do ich prawidłowego wykonania z trudno dostępnych źródeł. W przypadku zadań przekraczających jego aktualne kompetencje sprawnie pozyskuje dodatkowe zasoby, niezbędne do poradzenia sobie z tymi zadaniami. Motywuje innych do dbania o swoje miejsce i warunki pracy. Opracowuje standardy realizacji zadań, które gwarantują ich poprawne i rzetelne wykonanie. Kontrolując poprawność wykonywanych działań, przewiduje skutki działań i wprowadza środki zaradcze. Nawet w sytuacji dużej presji czasowej wykonuje zadania zgodnie z ustalonymi terminami i pamięta o wszystkich podjętych zobowiązaniach. Konsekwentnie realizuje wszystkie zadania nawet w przypadku natłoku wielu zadań i negatywnych postaw osób współpracujących. |

Pan … planuje rozpocząć działalność gospodarczą związaną z usługami budowlanymi. Klient posiada kwalifikacje w zawodzie murarza – tynkarza i udokumentowane wieloletnie doświadczenie zawodowe w branży budowlanej. Oprócz wykonywania pracy w zawodzie wyuczonym pracował jako glazurnik, pracownik budowlany, murarz, dekarz, stolarz budowlany. Bardzo dobra znajomość specyfiki pracy w budownictwie, posiadane kwalifikacje i kompetencje nabyte w wyniku pracy są identyczne z profilem planowanej działalności i na pewno będą wykorzystane w realizacji przedsięwzięcia. Pan … charakteryzuje się bardzo wysokim poziomem kreatywności w rozwiązywaniu problemów i sumienności w dążeniu do rezultatów. Te kompetencje mogą być z powodzeniem wykorzystywane przez klienta w trudnych sytuacjach zawodowych związanych z pracami budowlanymi. Aż 96% osób badanych osiąga niższe wynik poziomu tych kompetencji. Wysoki poziom elastyczności wpłynie na sprawne prowadzenie działalności gospodarczej. Wysoki poziom orientacji na klienta może mieć pozytywny wpływ kształtowanie wizerunku firmy. Dodatkowo Pan ….. jest osobą pogodną, i cechuje się wysoką kulturą osobistą. Z informacji uzyskanych w wywiadzie oraz wyników badania testowego wybranych kompetencji wynika, iż Klient posiada cechy i kompetencje predysponujące go w bardzo wysokim stopniu do prowadzenia działalności gospodarczej i realizacji zamierzonych działań.

**Opinię sporządził:**

Robert Janicki

Doradca zawodowy

Centrum Informacji

i Planowania Kariery Zawodowej

w Legnicy