

MYCO

REPORT RETAIL & CX[®]

A tool of MyCo's Integrated Evaluation System

Manager



Mario Rossi

25/5/2020

Indice

	Introduzione	2
Sezione 1	Sintesi generale del profilo e del potenziale	3
Sezione 2	Cluster - Modello di riferimento	4
Sezione 3	Competenze - Modello di riferimento	5
Sezione 4	Leve motivazionali - Modello di riferimento	6
Allegato 1	Informazioni sul report	7

Introduzione

Il REPORT RETAIL & CX[®] permette di effettuare una valutazione del grado di affinità tra le caratteristiche di una persona e le richieste, in termini di cluster, competenze trasversali, tratti di personalità e leve motivazionali, di alcuni ruoli del settore RETAIL (Shop assistant e Store manager nella versione standard).

Tale report è costruito integrando i risultati dei questionari di auto-descrizione EFFECTIVENESS[®] (*) ed IMPULSE[®] (**)

La struttura del report è ideata coerentemente con una logica funzionale all'ambito professionale: presenta una prima parte sintetica, che permette un'immediata visione d'insieme, a cui seguono le parti di approfondimento e maggior dettaglio.

Il REPORT RETAIL & CX[®] è parte del Sistema Integrato di Valutazione di MYCO[®].

(*) EFFECTIVENESS[®] permette la valutazione della personalità e della sua correlazione con l'ambito professionale. Le probabilità di esprimere con successo i comportamenti richiesti in ambito professionale sono determinate dai tratti della personalità. EFFECTIVENESS[®] determina tale probabilità attraverso la valutazione di 24 tratti di personalità. L'aggregazione e la ponderazione di questi tratti, elaborati attraverso un algoritmo statisticamente certificato, permettono la definizione di competenze trasversali (11 nella versione standard). EFFECTIVENESS[®] è parte del Sistema Integrato di Valutazione di MYCO[®].

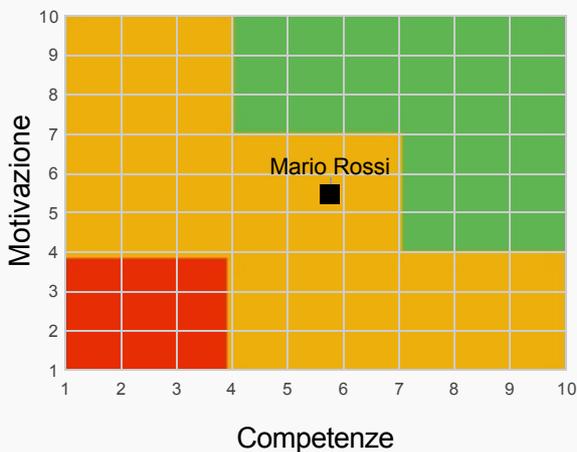
(**) IMPULSE[®] permette la valutazione dell'assetto motivazionale della persona e della sua correlazione con l'ambito professionale. L'assetto motivazionale in ambito professionale è definito da 17 leve, posizionate secondo un asse temporale, che va dal passato al futuro, ed un asse personale, che si riferisce alle spinte provenienti dall'interno della persona e a quelle provenienti dall'esterno di essa. IMPULSE[®] è parte del Sistema Integrato di Valutazione di MYCO[®].

Sintesi generale del profilo



Sintesi generale del potenziale

QUADRANT ANALYSIS



SW ANALYSIS

	Ambiti di FORZA	Ambiti di SVILUPPO
COMPETENZE	Gestione del cambiamento	Teamworking
LEVE	Carriera	Orientamento gestionale

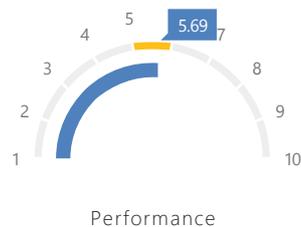
Sezione 2 Cluster - Modello di riferimento



Dimensioni che intervengono nel calcolo del cluster



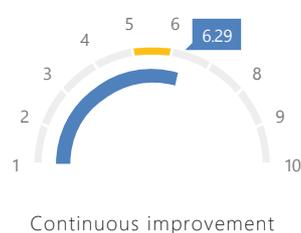
Garantire una customer experience positiva, mostrando attenzione al cliente. Essere empatici, disponibili al confronto e motivati dalle relazioni interpersonali. Gestire le relazioni in maniera collaborativa, incrementando la fidelizzazione del cliente.



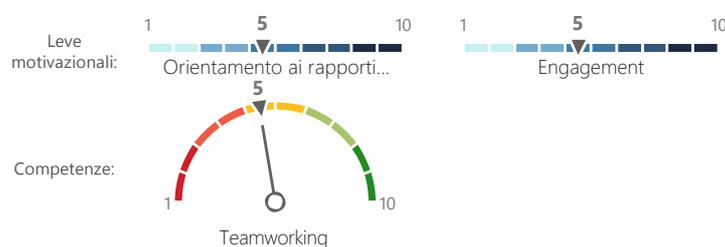
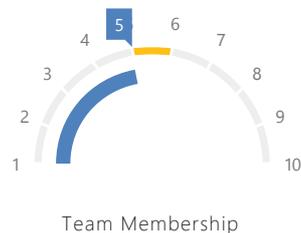
Gestire e finalizzare il processo di vendita, mostrando determinazione, tenacia ed orientamento al risultato, anche in situazioni sfidanti. Essere motivati dal lavoro per obiettivi e dal confronto con le dinamiche commerciali.



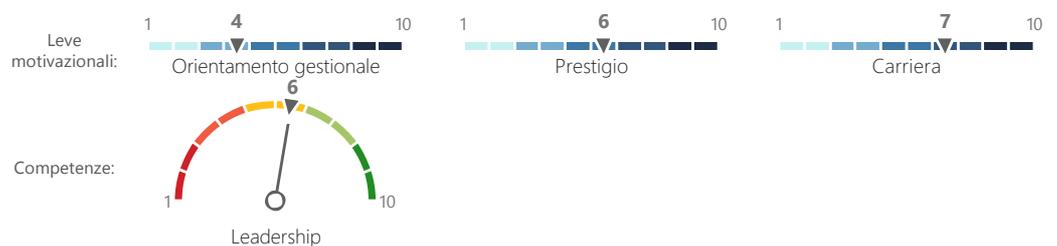
Essere propensi all'analisi ed alla gestione dei KPI. Risultare precisi, metodici e propensi a seguire le procedure e i processi. Mostrare interesse per i contenuti e le mansioni specifiche del settore



Vivere positivamente le novità, essere curiosi e farsi carico del proprio sviluppo e del proprio aggiornamento. Interpretare al meglio il modello di servizio e adeguare il processo di vendita in funzione della situazione. Essere stimolati dalle opportunità di apprendimento.



Essere collaborativi e costruttivi nel lavorare in gruppo per raggiungere gli obiettivi generali. Generare e alimentare il confronto positivo ed essere stimolati dalla possibilità di far parte di un team e di lavorare con altre persone. Manifestare ingaggio e senso di appartenenza, trasmettendoli al team.



Essere propensi a porsi come guida all'interno del team e motivati dalla possibilità di coordinare altre persone. Orientare il gruppo verso l'obiettivo, assumendosi volentieri responsabilità gestionali.

Sezione 3 Competenze - Modello di riferimento

Competenza	Descrizione generale della competenza
 <p>Orientamento al cliente</p>	<p>Relazionarsi al cliente in maniera attenta, empatica e proattiva, comprenderne le esigenze, esplicite ed implicite, valorizzandole e trasformandole in opportunità. Stabilire e gestire relazioni costruttive con diversi clienti, interni ed esterni, orientandone le richieste.</p>
 <p>Teamworking</p>	<p>Collaborare attivamente con persone diverse per raggiungere gli obiettivi; promuovere la condivisione, lo scambio e il confronto, gestendo eventuali conflitti in ottica costruttiva, dedicando attenzione a costruire lo spirito di gruppo. Condividere idee e informazioni, dimostrando comunque interesse per i contributi per il coinvolgimento altrui.</p>
 <p>Orientamento al risultato</p>	<p>Manifestare un approccio determinato e proattivo, spingendo a fondo, con energia e continuità, per raggiungere obiettivi ambiziosi. Non arrestarsi di fronte alle difficoltà, facendo tesoro degli insuccessi. Nel far ciò, procedere in modo sistematico nel portare avanti la propria attività e quella del punto vendita.</p>
 <p>Gestione dello stress</p>	<p>Fronteggiare efficacemente carichi e ritmi di lavoro significativi. Mantenere l'efficacia anche sotto pressione. Far fronte alle pressioni generate dall'essere continuamente misurati, dalle critiche e dal confronto con i responsabili. Gestire situazioni importanti e difficili con energia, continuità e lucidità. Mantenere sicurezza e sensazione di autoefficacia.</p>
 <p>Propensione all'autosviluppo</p>	<p>Attivarsi proattivamente, in prima persona, per perseguire una crescita professionale ambiziosa, in termini di competenze tanto quanto di carriera. Farsi carico personalmente del proprio autosviluppo e del proprio aggiornamento. Ricercare attivamente feedback ed accoglierli costruttivamente. Manifestare curiosità ed interesse verso le opportunità di apprendimento, le novità e la possibilità di fare nuove esperienze.</p>
 <p>Gestione del cambiamento</p>	<p>Mostrare curiosità nei confronti del cambiamento, ricercandolo ed adattandosi velocemente. Vivere le novità con ottimismo e promuoverle attivamente.</p>
 <p>Leadership</p>	<p>Porsi come punto di riferimento all'interno di un gruppo e fornire agli altri una guida chiara, attraverso uno stile autorevole, energico e carismatico. Guidare il gruppo verso l'obiettivo comune, assumendosi la responsabilità del progetto e delle persone.</p>
 <p>Propensione alla vendita</p>	<p>Essere determinati ed efficaci nel vendere al cliente idee, servizi e prodotti; farlo attraverso una modalità energica e, se necessario, creativa, tesa al superamento delle difficoltà e delle resistenze.</p>

Nel calcolo dei cluster, intervengono anche i seguenti tratti di personalità:

 <p>Analitico</p>	<p>Analizza nel dettaglio ed in maniera rifinita le informazioni in suo possesso. Scende molto nei particolari per valutare le situazioni e le problematiche.</p>
 <p>Ordinato</p>	<p>Metodico e ordinato nell'organizzare il lavoro.</p>

Sezione 4 Leve motivazionali - Modello di riferimento

Leva motivazionale	Descrizione del polo alto
 <p>Orientamento ai rapporti interpersonali</p>	Essere stimolati dalla possibilità, sul lavoro, di confrontarsi e di interagire con gli altri. Ricercare posizioni che permettano il contatto costante con altre persone e differenti professionalità.
 <p>Orientamento commerciale</p>	Sentirsi gratificati dalla possibilità di esercitare le proprie competenze negoziali e commerciali. Essere attratti dalle trattative e da situazioni che abbiano come focus la vendita e/o la negoziazione.
 <p>Orientamento all'obiettivo</p>	Ricercare occasioni per mettersi alla prova e per misurarsi in situazioni importanti. Essere attratti dalla possibilità di investire energie personali per il raggiungimento di obiettivi sfidanti, nonostante le difficoltà.
 <p>Orientamento alla tipologia di lavoro svolto</p>	Ricavare la propria soddisfazione professionale e le proprie spinte motivazionali dai contenuti specifici del ruolo e della posizione. Essere appassionato delle tematiche specifiche, delle peculiarità e delle variabili che caratterizzano il proprio lavoro.
 <p>Sviluppo competenze</p>	Avere interesse a ricercare un lavoro che offra opportunità di apprendimento e di acquisizione di nuove conoscenze. Essere particolarmente motivato dalla possibilità di sviluppare le proprie competenze professionali.
 <p>Orientamento gestionale</p>	Essere motivati dal fare lavori che diano la possibilità di assumere la guida di un gruppo. Ricercare ruoli che permettano di assumere posizioni di coordinamento, in cui dirigere, supervisionare ed influenzare gli altri.
 <p>Carriera</p>	Trarre motivazione dall'opportunità di fare un percorso lavorativo attraverso il quale si possono raggiungere posizioni e ruoli via via sempre più rilevanti. Essere stimolati più di altri dalla possibilità di progredire significativamente in termini di avanzamento professionale.
 <p>Prestigio</p>	Ricercare ruoli professionali che garantiscono riconoscimento e che conferiscono uno status. Essere gratificati dalla possibilità di ricoprire posizioni considerate di prestigio e collegate al potere.
 <p>Engagement</p>	Essere emotivamente coinvolti e partecipi rispetto all'organizzazione in cui si lavora; sentirsi parte attiva ed integrante dell'azienda e dei processi, condividendone i valori ed avendo la volontà di apportare valore aggiunto personale.

In ottica di selezione potrebbe essere utile considerare anche le seguenti leve motivazionali:

 <p>Bilancio professionale</p>	Essere contenti per il percorso professionale svolto, per i ruoli ricoperti in passato e per gli obiettivi lavorativi raggiunti. Trarre soddisfazione dal fatto di aver ricevuto visibilità ed opportunità di crescita ed apprendimento significative.
 <p>Soddisfazione per il ruolo</p>	Essere gratificati dal proprio ruolo attuale, sentirsi soddisfatti nello svolgere i propri compiti e nell'adempiere alle responsabilità legate alla propria posizione lavorativa.

Informazioni sul report

Questo report è generato in automatico, dal sistema integrato di valutazione di MYCO[®], sulla base delle risposte che il compilante ha fornito ad un questionario autodescrittivo di personalità, l'EFFECTIVENESS[®], e ad un questionario autodescrittivo della motivazione, l'IMPULSE[®].

Le risposte fornite vengono messe a confronto con un campione di riferimento e quindi elaborate, tarate e validate, dal punto di vista statistico, secondo algoritmi messi a punto dal Prof. Pietro Cipresso, MEc, GradStat, FPsyS, CStat, CSci, PhD, Economista (MEc, Università Bocconi), Statistico (GradStat, Royal Statistical Society), Psicometrista computazionale (BPsy, Università di Padova + PhD Psy IULM University) Insignito del prestigioso status di Chartered Statistician (CStat) della Royal Statistical Society, nominato Chartered Scientist (CSci) dal Science Council ed eletto Fellow of the Psychonomic Society (FPsyS). Senior Researcher dell'Applied Technology for Neuro-Psychology Lab, IRCCS Istituto Auxologico Italiano. Professore a contratto di Metodologia della ricerca psicologica I, presso l'Università Cattolica di Milano.

Le informazioni contenute nel questionario si ritengono valide per un periodo non superiore ai 24 mesi dalla data di compilazione, al termine del quale i questionari andrebbero somministrati di nuovo, in quanto, dopo circa 18 mesi, i tratti di personalità e le leve motivazionali possono subire variazioni significative che possono intensificarsi col trascorrere del tempo.

MyCo[®] non può assumersi alcuna responsabilità per le conseguenze derivanti dall'uso di questo report (e per eventuali modifiche da parte del committente) né assumersi alcun tipo di responsabilità (negligenza inclusa) per il suo contenuto.

Il report è stato prodotto da MyCo[®] a beneficio dei suoi clienti e contiene proprietà intellettuale di MyCo[®]. Per questo, MyCo[®] consente ai suoi clienti di utilizzare il report solo ed esclusivamente per un uso interno e non commerciale. MyCo[®] si riserva ogni altro diritto.

Questo report deve essere usato nel rispetto della privacy e della riservatezza di chi lo compila.

MYCO[®] Srl, EFFECTIVENESS[®] e IMPULSE[®] sono nomi registrati, pertanto tutti i diritti sono riservati.