

ОК РУСАЛ

Как оценить компетенции персонала?

*Петрова В.А.
Директор по персоналу*



Оценка сотрудников коммерческих служб

Методы оценки



Коммерческие директора	Руководители подразделений
<ul style="list-style-type: none">• Профессиональные знания (компьютерное тестирование в СДО по направлениям деятельности)• Управленческие компетенции (Ассесмент - центр и компьютерное тестирование в СДО)	<ul style="list-style-type: none">• Профессиональные знания (компьютерное тестирование в СДО по направлениям профессиональной деятельности:<ul style="list-style-type: none">- снабжение, управление запасами;- сбыт;- транспортное обеспечение логистики;- таможенное оформление)• Управленческие компетенции (Ассесмент - центр и компьютерное тестирование в СДО)

Оцениваемые компетенции ассесмент – центр (АЦ)



Коммерческие директора	Руководители подразделений
<ul style="list-style-type: none">• Решение проблем• Влияние• Стратегический подход• Лидерство• Постановка задач/Контроль• Планирование ресурсов	<ul style="list-style-type: none">• Управление рабочим процессом• Руководство людьми• Мотивация на достижение• Лидерство• Инициатива/Инновационность• Работа с информацией• Принятие оперативных решений• Межфункциональное взаимодействие• Влияние/коммерческий подход

ОТЧЕТ УСПЕВАЕМОСТИ ПО ГРУППЕ

Отчет / Отчет успеваемости по группе

Группы выбора: Тест_Конн_Дир-АД-001

Зачет: Все

Тип теста: экзамен

Начать отчет с даты: 13.07.2009 ± 0.01

Закончить отчет датой: 31.07.2009 ± 23:59

3

Адрес: http://prometey.rusal.ru/dose/store/reports/edu/345308.htm

ОТЧЕТ О ТЕСТИРОВАНИИ

Отчет о тестировании

Поздравляем, Вы успешно сдали тест!

Тест	Тест для руководителя коммерческой службы
Слушатель	ГУТОРОВ Александр Михайлович
Курс	ТЕСТ. РУСАЛ
Срок жизни допуска	16.07.2009 00:01 — 17.07.2009 23:59
Сдача теста	16.07.2009 10:24 — 16.07.2009 10:43
Затрачено времени	0 час. 19 мин. 18 сек.
Время на сдачу	60 мин.
Состояние завершения	завершен
Представлено вопросов	44
Правильных ответов	41
Макс. балл	44
Проходной балл	4,4 (10%)
Набрано баллов	

2

Адрес: http://prometey.rusal.ru/dose/students/

Вопрос 3 из 6

Вопрос 3 из 6

Вы готовы к контрольному тестированию?

- Не уверен
- Нет
- Да

вперед

← назад

вопросы

Осталось: 19 мин. 51 сек.

Пометить

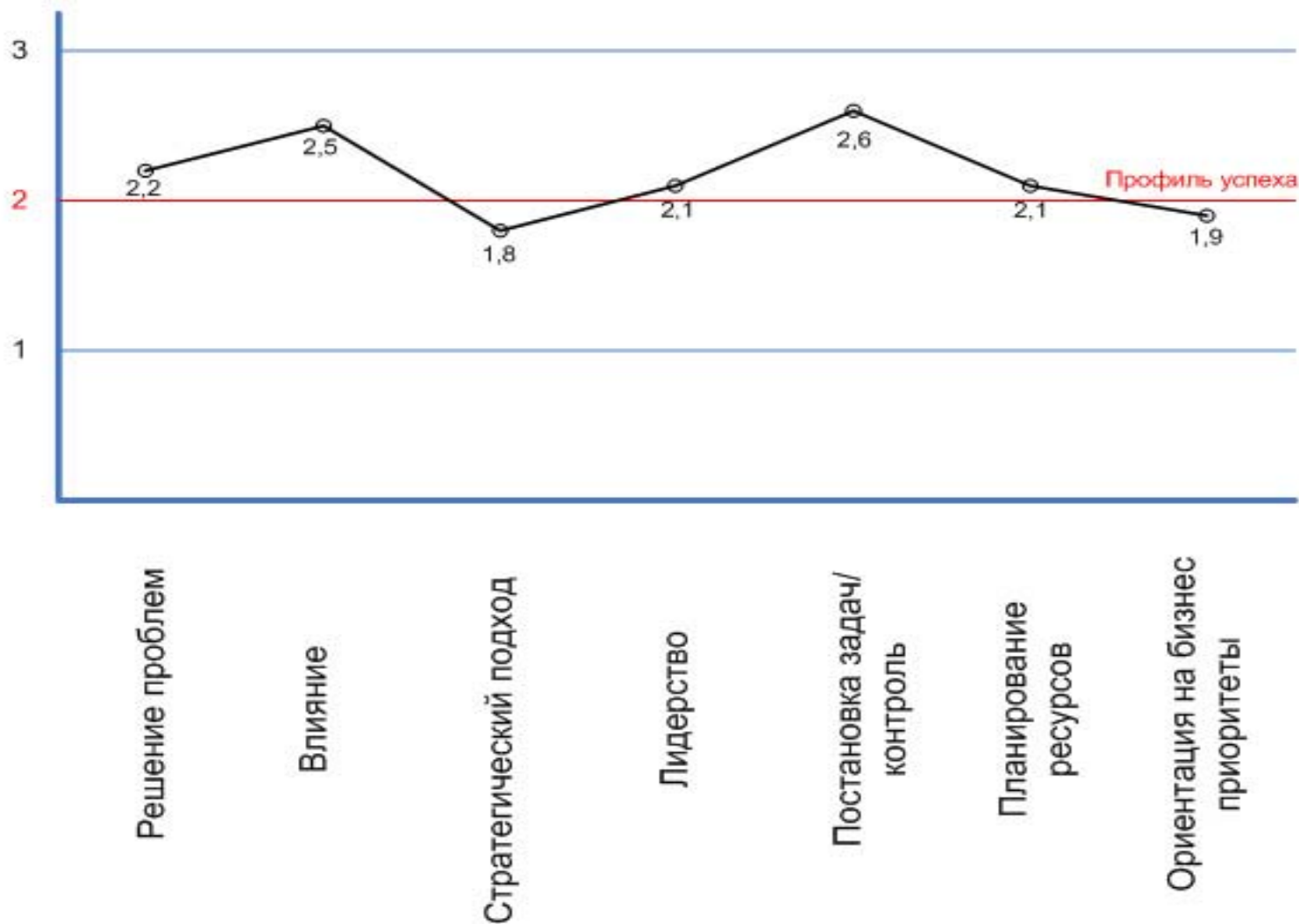
1

Профессиональные знания:
- 45 тестовых вопросов;

Управленческие компетенции:
- 12 ситуационных задач

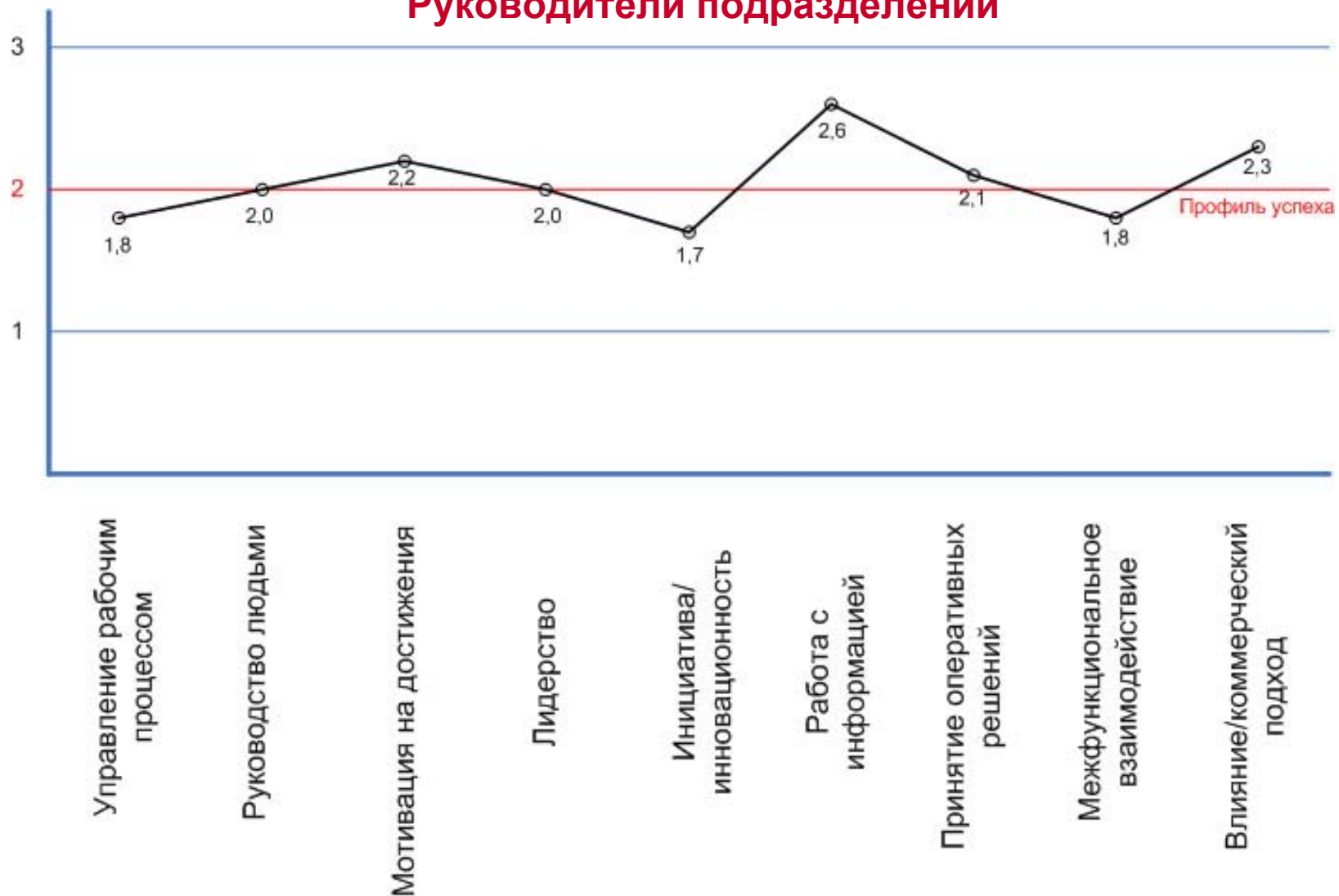
Средние оценки по управленческим компетенциям

Коммерческие директора



Средние оценки по управленческим компетенциям

Руководители подразделений



- 1. Разработать индивидуальные программы развития работников;**
- 2. Работникам с низким уровнем компетентности предложить работу на нижестоящую позицию;**
- 3. Работников с высоким уровнем компетентности включить в кадровый резерв для работы на смежных предприятиях, включить в состав квалифицированных наставников;**
- 4. Провести мастер-классы для работников коммерческих служб с привлечением работников Дирекции по сбыту (ЦК), работников с высоким уровнем компетентности;**
- 5. Производить ротацию руководителей отделов коммерческих дирекций с целью предотвращения недобросовестных действий;**
- 6. Продолжить практику оценки специалистов Компании.**

Рекомендации по замещению уволенных/ пониженных в должности работников



- 1. На должности коммерческих директоров рассмотреть кандидатуры из числа руководителей отделов коммерческих служб, успешно прошедших оценку (*работников смежных предприятий*);**
- 2. На должности руководителей отделов рассмотреть работников, состоящих в кадровом резерве;**
- 3. Предоставить возможность исполнения обязанностей на должности не менее 6 месяцев;**
- 4. Прослушать отчет о проделанной работе за период исполнения, произвести анализ деятельности подразделения;**
- 5. Принять решение о назначении работника на должность либо подбору другого кандидата**

Деятельность ОРПП по результатам оценки



Индивидуальная программа развития сотрудника

Хендогин Олег Вячеславович
 ОАО «РУСАЛ Красноярск»
 Коммерческий директор

N п/п	Компетенции, требующие развития	Мероприятия направленные на развитие компетенции	Срок реализации
1	2	3	4
1	Лидерство	Руководство проектом по снижению себестоимости продукции в соответствии с приказом № РГМ 09-ПО45 от 27.07.09г.	2009г. -2010г.
		Презентация результатов и предложений улучшения деятельности дирекции на совещании директоров предприятия	ежеквартально
		Стажировка в УК в Финансовой/Исполнительной дирекции	2009г. -2010г.
		Коучинг руководителя (управляющего директора). Разбор кейсов/конкретных ситуаций по направлению деятельности дирекции	2009г. -2010г.
		Изучение спец. литературы "Лидерство в командах" Роб Янг 2005г.	2009г. -2010г.
		Курс СДО "Лидерство"	4 кв. 2009 г.
		Тренинг личностного роста, тренинг лидерства	2009г. -2010г.
		Саморефлексия: анализ степени оказываемого собственного влияния на группу, результатов взаимоотношений и договоренностей с другими	2009г. -2010г.

Деятельность ОРПП по результатам оценки



Индивидуальная программа развития сотрудника (продолжение)

N п/п	Компетенции, требующие развития	Мероприятия направленные на развитие компетенции	Срок реализации
1	2	3	4
2	Решение проблем	Разработка учебного курса по организации снабжения на предприятии и внутризаводской логистике ТМЦ для кадрового резерва	2009г. -2010г.
		Коучинг руководителя (управляющего директора). Разбор кейсов/конкретных ситуаций по направлению деятельности дирекции	2009г. -2010г.
		Изучение спец. литературы: Менеджмент: проблемы и решения" Алла Бобылева, 2008г. «Энциклопедия менеджера (алгоритм эффективной работы), Р. Джей, Р. Темплар, М.: Альпина БИЗНЕС БУКС, 2005	2009г. -2010г.
		Курс СДО "Издержки производства, себестоимость и управление затратами Компании"	1 кв. 2010 г.
		Тренинг навыков эффективного решения проблемы	2009г. -2010г.

Директор по персоналу
Коммерческий директор

О.М.Петрова
О.В.Хендогин

Благодарю за внимание!