

Esempio di profilo organico delle capacità

Carlo Rossi

Nome Azienda

© inAudio 2015

Marzo 2015

Manager

Profilo di Manager

Capacità del Ruolo

Area
Intellettiva

Analisi
Soluzione dei problemi

Area
Gestionale

Orientamento ai risultati
Decisione
Visione prospettica

Area
Operazionale

Programmazione
Organizzazione
Controllo

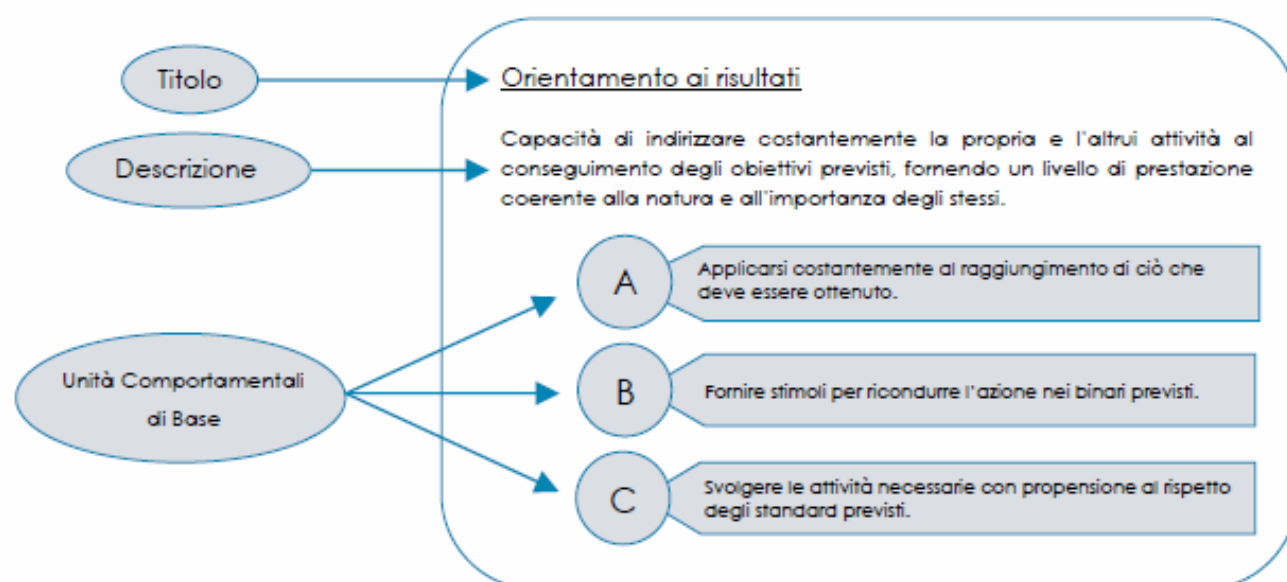
Area Relazionale
ed Emozionale

Comunicazione verbale
Orientamento alla relazione
Gestione dei gruppi
Negoziare
Guida
Gestione dei conflitti

Profilo di Manager

La struttura delle capacità

Con il termine "Capacità" si intende l'insieme dei comportamenti necessari per impiegare proficuamente le conoscenze possedute e poter quindi ottenere i risultati attesi. Le Capacità sono descritte attraverso: il "**titolo**" che rappresenta il nome della capacità; la "**descrizione**" che ne enuncia il significato e chiarisce a cosa esse si riferiscono; le **unità comportamentali di base**, ossia i comportamenti fondamentali che nel loro insieme consentono la completa espressione Capacità.



La scala di espressione

La misurazione delle Capacità, fa ricorso ad una scala che si esprime sia in termini cromatici, sia in termini semantici. Il possesso di una Capacità, è un concetto quali/quantitativo, originato dal rapporto esistente tra la rilevazione del comportamento messo in atto e la frequenza con la quale è stato manifestato.

Profilo di Carlo Rossi

Analisi

Capacità di scomporre i fenomeni e le situazioni complesse in elementi essenziali individuando i collegamenti, le analogie, le differenze utili per scoprirne e comprenderne le cause.

		Auto valutazione	Etero valutazione	Questionario Comportam.
A	Scoprire gli elementi essenziali dei fenomeni presi in considerazione.	★	≈	≈
B	Evidenziarli in forma chiara e definita.	★	●	●
C	Confrontarli e collegarli tra loro sistematicamente al fine di giungere ad interpretazioni e spiegazioni.	★	≈	≈

Legenda:

- ★ Positivo
- ≈ Adeguato
- Da migliorare

Profilo di Carlo Rossi

Soluzione dei problemi

Orientamento, sia intuitivo, sia sequenziale, per ricercare le risposte più adatte ed efficaci alle situazioni difficili ed ai temi complessi, tentando strade diverse.

		Auto valutazione	Etero valutazione	Questionario Comportam.
A	Definire le alternative fondamentali in termini di possibili soluzioni.	★	≈	●
B	Cogliere le probabilità di rischio e di successo (costi e benefici) delle diverse ipotesi.	★	●	●
C	Formulare le linee d'azione in grado di favorire la presa delle decisioni.	≈	●	≈

Legenda:

- ★ Positivo
- ≈ Adeguato
- Da migliorare

Profilo di Carlo Rossi

Programmazione

Capacità di predefinire le attività da svolgere in un futuro determinato tramite le risorse disponibili, per il raggiungimento di uno o più obiettivi in funzione della variabile tempo.

		Auto valutazione	Etero valutazione	Questionario Comportam.
A	Definire una visione d'insieme delle situazioni future che consenta di stabilire priorità e criticità.	★	≈	≈
B	Definire i piani d'azione in termini di risorse, impegni e tempificazioni.	★	★	★
C	Fissare con chiarezza le mete e le tappe fondamentali per raggiungerle.	≈	★	≈

Legenda:

- ★ Positivo
- ≈ Adeguato
- Da migliorare

Profilo di Carlo Rossi

Organizzazione

Capacità di strutturare efficacemente le attività proprie e degli altri, le risorse possedute, il tempo disponibile per il raggiungimento dei risultati previsti.

		Auto valutazione	Etero valutazione	Questionario Comportam.
A	Ripartire e assegnare obiettivi e compiti in funzione del tempo a disposizione.	★	≈	★
B	Tradurre in operatività i programmi allocando adeguatamente le risorse.	★	≈	≈
C	Conseguire integrazione e sinergia tra le risorse.	★	≈	≈

Legenda:

- ★ Positivo
- ≈ Adeguato
- Da migliorare

Profilo di Carlo Rossi – Sintesi dei risultati

Area	Capacità	Auto valutazione	Etero valutazione	Questionario Comportam.
Int.	Analisi	★	≈	≈
	Soluzione dei problemi	★	●	●
Gest.	Orientamento ai risultati	≈	●	●
	Decisione	≈	●	●
	Visione prospettica	★	≈	★
Oper.	Programmazione	★	★	≈
	Organizzazione	★	≈	≈
	Controllo	★	★	★
Rel. Emoz.	Comunicazione verbale	≈	●	≈
	Orientamento alla relazione	★	●	●
	Gestione dei gruppi	●	●	●
	Negoziazione	★	≈	★
	Guida	●	●	●
	Gestione dei conflitti	★	≈	●