

PERFORMANCE MANAGEMENT– PODSTAWOWE KOMPETENCJE/ZACHOWANIA

Ukierunkowany na efekty/ wyniki

Przedsiębiorczy

Rozwija sam siebie i innych

Ukierunkowany na klientów (odpowiednio do ich wewnętrznych i zewnętrznych wymagań)

Współpracuje z innymi

Zdolności przedsiębiorcze

1. Nastawienie na realizację i osiągnięcie wyników

Ustala wysokie cele i osiąga rezultaty, które stale przyczyniają się do zwiększania indywidualnych i organizacyjnych osiągnięć.

- Podejmuje zadania związane z wyzwaniami z nastawieniem „mogę to osiągnąć”.
- Wykazuje wewnętrzną motywację i konsekwentnie stara się zwiększyć swoją wydajność.
- Zdolność do ustalania priorytetów.
- Wykazuje odporność w obliczu przeszkód, wyzwań lub niepowodzeń.
- Wykazuje zdolność koncentrowania samego siebie i zespołu na rozwiązaniach.
- Wykazuje duże wyczerpanie jeżeli chodzi o pilność w rozwiązywaniu problemów i realizacji pracy.
- Ponosi sam odpowiedzialność. Pociąga do odpowiedzialności pojedyncze osoby oraz zespoły.

2. Przedsiębiorczy

Nie myśli tylko o dniu dzisiejszym, identyfikuje i implementuje wartości dodane i innowacyjne działania, a także strategię.

- Rozpoznaje i steruje procesem usprawnień, którego wynikiem jest optymalizacja zatrudnienia oraz zmniejszenie biurokracji przy jednoczesnym zwiększeniu wskaźników efektywności poprzez użycie wymiernych sposobów.
- Szuka i opanowuje możliwości optymalizacji.
- Wykazuje chęć do podejmowania przewidywalnych ryzyk w celu osiągnięcia celów biznesowych.
- Usuwa wewnętrzne przeszkody i biurokrację w celu osiągnięcia celów organizacyjnych.
- Stosuje model centrów zysków w celu sterowania wzrostem i zróżnicowaniem na rynku.
- Kierownicy: Zdolność do motywowania zespołu w celu stosowania ich wizji w działalności biznesowej.
- Kierownicy: Zdolność do formułowania i podawania do wiadomości „Strategii Firmy Sensient” na różnych poziomach organizacji.

3. Rozwija sam siebie i innych

Koncentruje się na rozwoju samego siebie i rozwoju innych osób.

- Deleguje odpowiedzialność i pracę na innych, aby pomóc im rozwijać ich zasoby.
- Wyraża zaufanie do zdolności innych osób do osiągnięcia sukcesów.
- Demonstruje skuteczne umiejętności coachingowe. W sposób uczciwy przekazuje precyzyjną i obiektywną informację zwrotną.
- Motywuje samego siebie, aby się dalej kształcić i rozwijać.

- Tworzy doświadczenia w zakresie rozwoju i przekazuje je innym.
- Wykazuje zdolność do szybkiego podnoszenia się po porażkach i uczenia się na błędach.
- Kierownicy: Zarządza planem obsadzania kluczowych stanowisk poprzez zatrudnianie perspektywicznego personelu o wymiennych kwalifikacjach.
- Kierownicy: Rozwija personel poprzez szkolenia i możliwości zdobywania doświadczenia w celu przybliżenia pracowników do awansu.

4. Ukierunkowanie na klientów (wewnętrznie i zewnętrznie)

Rozumie wewnętrzne i zewnętrzne wymagania klientów. Przewiduje i spełnia potrzeby klientów ponad miarę. Rozwija dodaną wartość w ramach rozwiązań dla klientów.

- Integruje i przekazuje politykę jakości firmy Sensient oraz zobowiązuje się do aktywnego zapobiegania problemom.
- Spełnia wymagania klientów.
- Integruje wymagania i oczekiwania klientów z rozwojem oraz dostarcza im nowe usługi i produkty.
- Optymalizuje oraz eliminuje wewnętrzne problemy, które mogą wpływać na doświadczenia klientów.
- Aktywnie określa częściową wiedzę w jednostkach biznesowych.
- Tworzy i stosuje systemy przekazywania informacji zwrotnej w celu spełnienia wymagań i oczekiwań klientów.
- Prowadzi stałe poszukiwania w celu optymalizacji jakości, usług, produktów i procesów.
- Zawsze zachowuje się sam w pozytywny i profesjonalny sposób w stosunku do klientów. Nie kłóci się z klientami lub nie lekceważy ich spraw. Przeprasza, jeżeli jest to uzasadnione.

5. Współpraca

Wykazuje duży stopień zaangażowania w ramach pracy zespołu.

- Wspiera współpracę i współpracuje w kooperatywny sposób z innymi osobami w celu osiągnięcia częściowych celów.
- Dodatkowo podejmuje samodzielnie działania w celu wspierania interesów zespołu lub organizacji stawiając je ponad własnymi interesami.
- Ma pozytywny wkład w rozwój atmosfery pracy w celu osiągnięcia doskonałych efektów pracy zespołu
- Słucha i reaguje na pomysły innych członków zespołu. Zachęca inne osoby do podejmowania decyzji. Wspiera decyzje dotyczące organizacji.
- Traktuje innych z szacunkiem bez względu na ich krąg kulturowy i pochodzenie.

6. Zdolności przedsiębiorcze

Wykazuje obszerne zrozumienie rynków, konkurentów, modelu prowadzenia działalności handlowej lub podstawowych zasad w obszarze działania danej osoby. Adaptuje zasady finansowe i inne zasady oraz praktyki managementu.

- Podejmuje decyzje biznesowe, które pod względem finansowym odpowiadają i są spójne z filozofią działalności firmy.
- Ekspert w odpowiedniej dziedzinie, w określonej specjalności lub funkcji.
- Stosuje zrozumienie rynków do optymalizacji konkurencyjności, generowania zysków i uzyskiwania wzrostu.
- Pomaga innym w zrozumieniu dostawców i rynków konsumenta, ryzyk biznesowych, okazji i konkurentów.