



ProfAssessment - новый тренд в оценке профессиональных компетенций.
Кейс компании «СИБУР»



Ведущие вебинара



АННА ТАРАСОВА

Главный эксперт Корпоративного университета, куратор проекта по развитию и обучению функции «Маркетинг и Продажи», СИБУР

tarasovaav@sibur.ru

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ

Старший консультант практики «Управление профессиональной компетентностью», ЭКОПСИ Консалтинг

kuznetsov@ecopsy.ru

ДМИТРИЙ ЛИСИЦЫН

Директор проектов направления «Оценка персонала», ЭКОПСИ Консалтинг

lisitsin@ecopsy.ru



Разработано «ЭКОПСИ Консалтинг»

ЧАСТЬ 1

Почему профтесты не работают?
Что такое ProfAssessment?

ЧАСТЬ 2

Доступные разновидности сложного инструмента:
как безболезненно внедрить ProfAssessment?

ЧАСТЬ 3

Кейс компании СИБУР

Корректное значение термина «компетенция», которое понятно для бизнеса



~~Это вне моей компетенции
(= функционал)~~

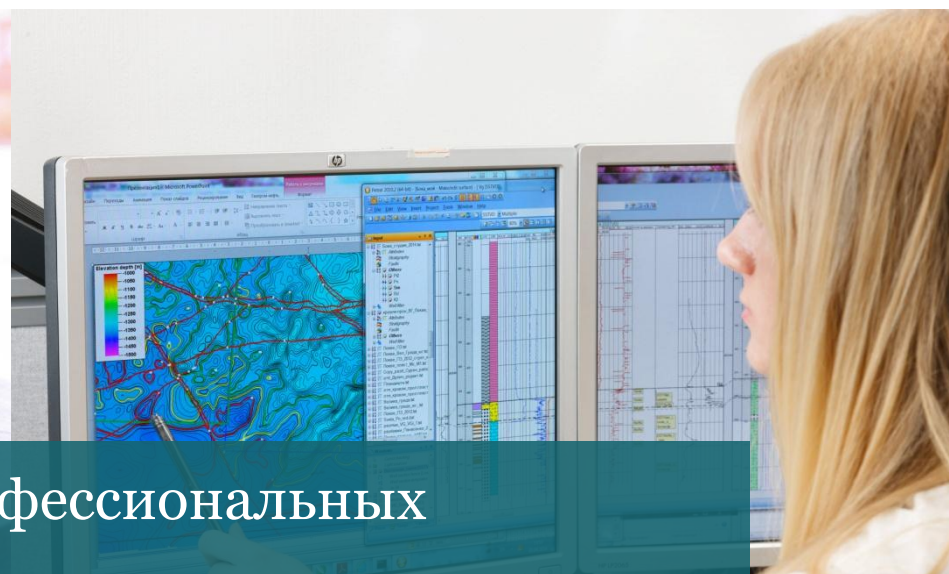


~~Я в этой области не компетентен
(= не имею знаний в области)~~

Компетенция – **набор образцов поведения**, связанных с успешностью профессиональной деятельности, сгруппированных по смысловому сходству, за которыми стоят навыки и знания, мотивация и личностные характеристики

Тренд в сторону обоснованности моделей компетенций





Какое место занимает оценка профессиональных компетенций в организациях?

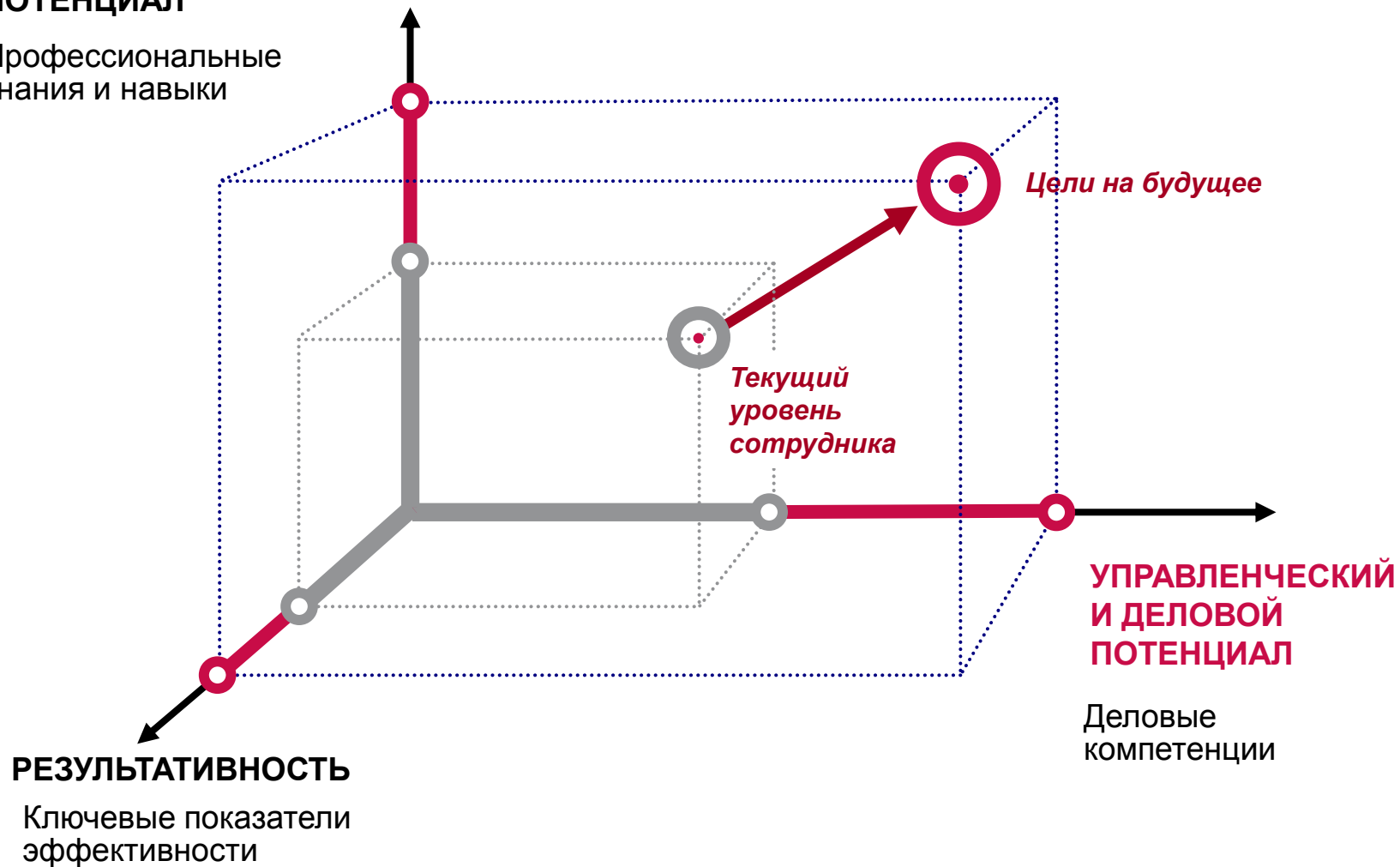


Разработано «ЭКОПСИ Консалтинг»

Векторы оценки эффективности сотрудников в организации

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

Профессиональные знания и навыки



Разработано «ЭКОПСИ Консалтинг»

Подход бизнеса и HR к оценке профессионализма отличается

HR-СЛУЖБА

Оценка профессионализма (а также результативности, лидерских качеств, потенциала...) - одна из регулярных рабочих задач



БИЗНЕС

Квалифицированный персонал - основа рабочей деятельности, выполнения КПЭ и пр.



Цели оценки определяют уровень значимости и степень подготовки к проводимой оценке

Оценка руководителем (фрагмент)

№	Компетенция	Индикаторы	Целевой уровень развития компетенции	Фактический уровень развития	Дополнительные комментарии
1	Договорные отношения	Знание законодательства РК в области договорных отношений, связанных с маркетингом нефти (структура договора, правила составления и т.д.) Знание различных способов оплаты, их преимуществ и недостатков Умение проанализировать договор в части условий поставок и оплаты			
2	Управление морскими поставками	Знание видов танкеров и их особенностей Знание особенностей взаимодействия с морскими портами Знание правил составления договора фрахта Умение рассчитать демеридж Знание рынка транспортных компаний на Каспийском море и его основных участников			
3	Управление поставками по трубопроводу	Знание технических особенностей транспортировки нефти по трубопроводам Знание договорных отношений при транспортировке нефти по трубопроводам			
4	Продажа сырой нефти на экспорт	Знание рынка нефтетрейдеров Умение оценить трейдеров с точки зрения соотношения прибыль - риски Знание процедуры, правил, условий страхования при экспорте сырой нефти Знание условий и правил использования услуг независимого инспектора			
5			

Пример практического задания




Практическое задание по специальности «Провизор»:

В аптеку поступила партия товара: табл. пенталгин плюс № 25 – 100 уп.




- ▼ Проведите приемочный контроль товара
- ▼ Оформите поступление товара в первичной документации
- ▼ Определите условия хранения и разместите по местам хранения

№	Действие	Отметка о выполнении («+» / «-»)
1	Проверить наличие товарной накладной поставщика, оценить правильность ее оформления (наименование, единица измерения, количество, цена, стоимость), в том числе с указанием сведения о декларации соответствия, в том числе ее регистрационный номер, срок ее действия, наименование лица, принявшего декларацию и орган, ее зарегистрировавший.	
2	Провести контроль по показателю «Описание»: проверить внешний вид, цвет, запах. Сказать, что в случае сомнения в качестве лекарственных средств образцы направляются в территориальный орган контроля качества. Такие лекарственные средства с обозначением: «Забраковано при приемочном контроле» хранятся в аптеке изолированно от других лекарственных средств в карантинной зоне.	
3	Провести контроль по показателю «Упаковка»: особое внимание обращается на ее целостность и соответствие физико-химическим свойствам лекарственных средств.	
4	Провести контроль по показателю «Маркировка»: соответствие оформления ЛП действующим требованиям. На первичной упаковке должны быть указаны: наименование ЛП, номер серии, срок годности, дозировка. На вторичной (потребительской) упаковке должны быть указаны: наименование ЛП, наименование производителя ЛП, номер серии, номер регистрационного удостоверения, срок годности, способ применения, дозировка, лекарственная форма, условия отпуска, условия хранения, предупредительные надписи. Особое внимание следует обращать на соответствие маркировки первичной и вторичной упаковки.	
5	Зарегистрировать поступивший товар. Поставить отметку о приеме товара на товарной накладной и зарегистрировать в журнале регистрации поступивших товаров.	
6	...	

Тестовые задания

	Очно / заочно, 1-2 часа
	Респондент, разработчик, администратор тестирования
	Результат – количество правильных ответов, данных респондентом

Разработка инструмента

	Формируем базу тестовых вопросов
	Тестируем инструмент перед промышленной эксплуатацией
	Определяем алгоритм выставления итоговой оценки

Критерии качества

Требования к разработке вопросов

1. Требования к типу тестов
2. Требования к правильному ответу
3. Требования к дистракторам
4. Требования к экспертам-разработчикам

Соответствие стандарту тестирования

1. Коэффициент надежности
2. Коэффициент валидности
3. Коэффициент трудности
4. Коэффициент дискриминативности

Администрирование тестирования

1. Контролируемое тестирование
2. Условия проведения тестирования




ИТ-система

1. Адаптивная система выдачи вопросов респонденту
2. Автоматическое формирование отчета




Пример тестовых заданий

№ вопроса	Текст вопроса	Тексты вариантов ответа	Правильность	Ссылка на источник	Сложность вопроса
1	В каких случаях обязательна разработка Плана развития контрагента?	Для контрагентов, показавших высокие результаты по эффективности	неверно	Стандарт на процесс Управление эффективностью деятельности подрядчиков по нефтесервисным услугам	1
		Для контрагентов, показавших низкие результаты по эффективности	неверно		
		При заключении долгосрочного договора по услугам Перечня 1	верно		
		При заключении с контрагентом рамочного договора	неверно		
2	Кем формируется план развития контрагента?	Контрагентом	неверно	Стандарт на процесс Управление эффективностью деятельности подрядчиков по нефтесервисным услугам	1
		Профильной маркетинговой группой / рабочей группой ДЗО	неверно		
		Контрагентом совместно со специалистами профильной маркетинговой группы / рабочей группы ДЗО	верно		
		Техническими специалистами по услугам	неверно		
		Коммерческими специалистами по закупке услуг	неверно		
3	Когда необходимо осуществлять оценку деятельности контрагента?	При появлении фактов, говорящих о снижении результативности деятельности контрагента	неверно	Стандарт на процесс Управление эффективностью деятельности подрядчиков по нефтесервисным услугам, Эксперты	2
		В соответствии с периодами, утвержденными в стратегии контрактования	верно		
		По окончании срока действия договора	верно		
		Один раз в квартал на протяжении всего срока действия обязательств по договору оказания нефтесервисных услуг	неверно		
		По окончании каждого этапа работ	неверно		
4	Выстройте в хронологическом порядке этапы выстраивания и развития взаимоотношений с контрагентом:	Оценка результативности работы по проекту	3	И. Сергеева: CRM (Customer Relationships Management – Управление взаимоотношениями с контрагентами) http://www.sergeeva-i.narod.ru/000/page27.htm	2
		Формирование у контрагента лояльности и персонального обслуживания	2		
		Проведение предварительного отбора контрагентов	1		
		Поддержание лояльности у контрагента	4		
		Стратегическое партнерство	5		

ПРИМЕР

	Очно, 1 полный день (6-8 часов)
	Оценивают независимые эксперты в области, эксперты функции
	Результат – сильные и слабые стороны по каждому сотруднику

Разработка инструмента

	Определяем типы инструментов для оценки индикаторов / компетенции
	Формируем группу экспертов-наблюдателей, готовим материалы
	Предоставляем обратную связь, подготавливаем отчеты

Критерии качества

Инструменты оценки

1. Профессиональные симуляции
2. Аналитические кейсы
3. Интервью по компетенциям с экспертом
4. Моделирующие/реальные практические задания

Эксперты-наблюдатели

1. Уровень профессионализма
2. Уровень зрелости
3. Опыт оценки
4. Установочные сессии для наблюдателей

Процесс проведения оценки

1. Взаимодействие наблюдателей и участников оценки
2. Требования к организации пространства
3. Предоставление индивидуальных отчетов
4. Предоставление обратной связи

Стандарт центра оценки

1. Качественные замеры поведения
2. Валидность применяемых инструментов (где это возможно)

Пример кейса ProfAssessment

Аналитики осуществили сбор информации и предоставили Вам все данные, которые смогли найти в сжатые сроки.

ЗАДАЧА:

На основе представленной информации необходимо:

- провести ABC-анализ, определить ключевых потребителей;
- оценить эффективность используемых каналов продаж по рентабельности;
- подготовить прогноз продаж продукции компании на будущий год, в разрезе по видам продукции и каналам продаж на рынке Восточно-Европейской страны.

Выводы необходимо сформулировать в письменном виде, используя предложенные бланки.

Задание выполняется индивидуально, письменно.

Время на работу – 50 минут.

Информация для участника

Продукция

Сахарные заводы компании «Сладкая жизнь» перерабатывают сахарную свеклу и тростниковый сахар-сырец. В результате переработки получают сахар разной степени очистки (сахар белый кристаллический категории ТС2 и сахар белый кристаллический категории «Экстра»). Далее либо фасуется в рассыпном виде, либо прессуется в кусковой вид.

Побочными продуктами переработки сахарной свеклы является меласса свекловичная (патока) и свекловичный жом (клетчатка корнеплодов, остающаяся после того, как из свеклы вымываются сахаристые вещества). Мелассу используют в кондитерском производстве в качестве более дешевого аналога сахара, а жом – в качестве корма для скота.

По классификации, принятой в Восточно-Европейской стране, сахар и сахаросодержащие продукты разделяются на ценовые категории:

- «Супер-премиум» - сахар белый категории «Альфа» (на предприятиях «Сладкая жизнь» в чистом виде не выпускается, только в виде йодированного сахара категории «Альфа»), сахар тростниковый (все виды);
- «Премиум» - сахар белый категории «Экстра» (кусковой и кристаллический);
- «Эконом» - сахар белый кристаллический ТС2.

Основные продажи компании «Сладкая жизнь» на рынке Восточно-Европейской страны приходится на три продукта:

- Сахар белый кристаллический категории ТС2
- Сахар белый кристаллический категории Экстра
- Меласса свекловичная

Сезонность продаж



Цены на продукцию

	Сахар белый кристаллический категории ТС2, за 1 кг	Сахар белый кристаллический категории «Экстра», за 1 кг	Меласса свекловичная (патока), за 1 кг
Планируемая цена на 2016 год	0,32 \$	0,38 \$	0,20 \$
Фактическая средняя цена продажи в 2016 году в «Сладкой жизни»	0,31 \$	0,34 \$	0,19 \$
Фактическая средняя цена продажи по рынку (аналогичной продукции)	0,31 \$	0,33 \$	0,18 \$

Себестоимость продукции

	Сахар белый кристаллический категории ТС2, за 1 кг	Сахар белый кристаллический категории «Экстра», за 1 кг	Меласса свекловичная (патока), за 1 кг
Планируемая цена на 2016 год	0,20 \$	0,22 \$	0,11 \$

Управленческие расходы

	Производительные продукты питания	Отпавшие перекупщики	Розничные ритейлеры
Логистика, маркетинг, менеджмент	0,025 \$	0,025 \$	0,05 \$

Объемы продаж (в тоннах) за 2016 год по ключевым продуктам в разрезе по потребителям

Производители продуктов питания	Сахар Белый кристаллический категории ТС2			Сахар Белый кристаллический категории «Экстра»			Меласса свекловичная (патока)		Фактический оборот	
	План (тонн)	Факт (тонн)	ЦР, %	План (тонн)	Факт (тонн)	ЦР, %	План (тонн)	Ф (т) Область диаграммы		
Северские варенье (варенье, консервы)	30 000	33 600	0,31	8 200	8 400	0,33	20 000	28 000	0,17	17 948
Кондитерская фабрика Т. Пастухова (конфеты, пряники, консервы)	45 000	47 500	0,32	0	0		0	0		15 200
Лютый пекарь (хлеб, булочки, суши, печенье)	25 000	28 000	0,31	3 600	3 000	0,34	18 000	21 000	0,18	13 480
Квадратный (варенье, консервы, конфеты)	20 000	26 500	0,32	1 600	1 600	0,32	13 600	14 000	0,19	11 662

Новостной дайджест

Текущая ситуация на мировом сахарном рынке

Согласно оценке консалтингового агентства FMCGScore, мировой дефицит сахара в 2017 году может составить 8,3 млн. тонн, сообщили Sugar.Ru в агентстве. Прогноз агентства ухудшился на 0,6 млн. тонн, по сравнению с ноябрьской оценкой в 7,7 млн. тонн. Резкое ухудшение прогноза, по данным компании, зависит главным образом от ситуации в Индии. «Крупнейший в мире производитель сахара (Индия) страдает от двух факторов - слабых муссонов в 2015-2016гг., и среднего роста посевов сахарного тростника», говорится в докладе FMCGScore. Из 483 индийских сахарных заводов, которые работали в этом сезоне, 191 уже закрылись до конца января, а производство во второй половине этого месяца было на 41% ниже января предыдущего года.

Затянувшийся кризис

Руководство страны подводит экономические итоги 2016 года. Затянувшийся кризис, снижение цен на сырье, и возросший за год на 8% уровень безработицы негативно повлияли на покупательную способность жителей во Второй области. Высокие темпы инфляции и снижение реальных доходов населения приводят к смещению покупательской активности во Вторую и Третью области в более низкие ценовые сегменты по всем категориям продуктов, а в отношении непродовольственных товаров и недвижимости по итогам года обозначился существенный спад объемов продаж. Ситуация в Первой области выглядит более обнадеживающей: доходы населения и покупательская активность сохранились, а по отдельным категориям товаров на 2% превысили уровень прошлого года. В связи со стабилизацией мировой экономики и рядом законопроектов, принятых в конце 2016 года, направленных на стимулирование экономической сферы, эксперты дают обнадеживающие прогнозы на 2017 год. Ожидается, что ситуация прекратится уже к концу первого квартала, во втором квартале ожидается стабилизация ситуации, а в третьем и четвертом квартале динамика станет позитивной (рост прогнозируется на уровне 4-5,5% в зависимости от рыночной конъюнктуры). В 2018 году, по предварительным оценкам, ожидается рост экономики на уровне 4-8%.

Новый производитель

Недавно представители компании «Сахарная нива» (Российская Федерация) заявили о запуске строительства сахарного завода в Третьей области Восточно-Европейской страны плановой мощностью 70 тыс. тонн сахара в год. По предварительным оценкам строитель-

Пример интервью по компетенциям

УПРАВЛЕНИЕ КАНАЛАМИ ПРОДАЖ

Для оценки компетенции «Управление каналами продаж» необходимо сфокусировать внимание на следующих аспектах деятельности:

1. Как кандидат планирует работу по разным каналам продаж (насколько широко, детально, по каким критериям);
2. Есть ли у него идеи по усовершенствованию (выходу на новые) каналы продаж

- Какие каналы продаж Вы используете в работе? Какие еще каналы продаж Вы знаете? По каким критериям они отличаются?

- Какими методами оценивали их эффективность? Приведите пример использования разных методов в своей работе.

- Каким образом Вы планировали работу по разным каналам продаж? Приведите пример. Это планирование осуществляли Вы или это «спущенные» руководством стандарты? Насколько это соотношение (использование разных каналов продаж) оптимально?

- Были ли с Вашей стороны внедрены предложения по выходу на новые каналы продаж? Если были – на каких факторах Вы основывались, когда формулировали эти предложения? Каким оказался результат?

- ...

Вверху страницы, под названием компетенции, в кратком виде обозначены аспекты деятельности, на которых необходимо сфокусировать внимание кандидата для получения поведенческих примеров по компетенции.

Основную часть страницы занимает таблица, в которой содержатся вопросы по компетенции.

В правом столбце располагается область для фиксирования ответов кандидата.

Обзор инструментов оценки

Инструменты оценки	Сложность разработки	Точность оценки	Трудозатраты на проведение
Оценка руководителем ▼ Регулярная оценка	✓	✓	✓
Практические задания под наблюдением ▼ Единовременная оценка ▼ Регулярная оценка	✓✓	✓✓✓	✓✓✓
Тесты и кейс-тесты ▼ Оценка «на входе» в компанию ▼ Единовременная оценка ▼ Регулярная оценка	✓✓	✓✓	✓
ProfAssessment ▼ Единовременная оценка ▼ Регулярная оценка	✓✓✓	✓✓✓	✓✓

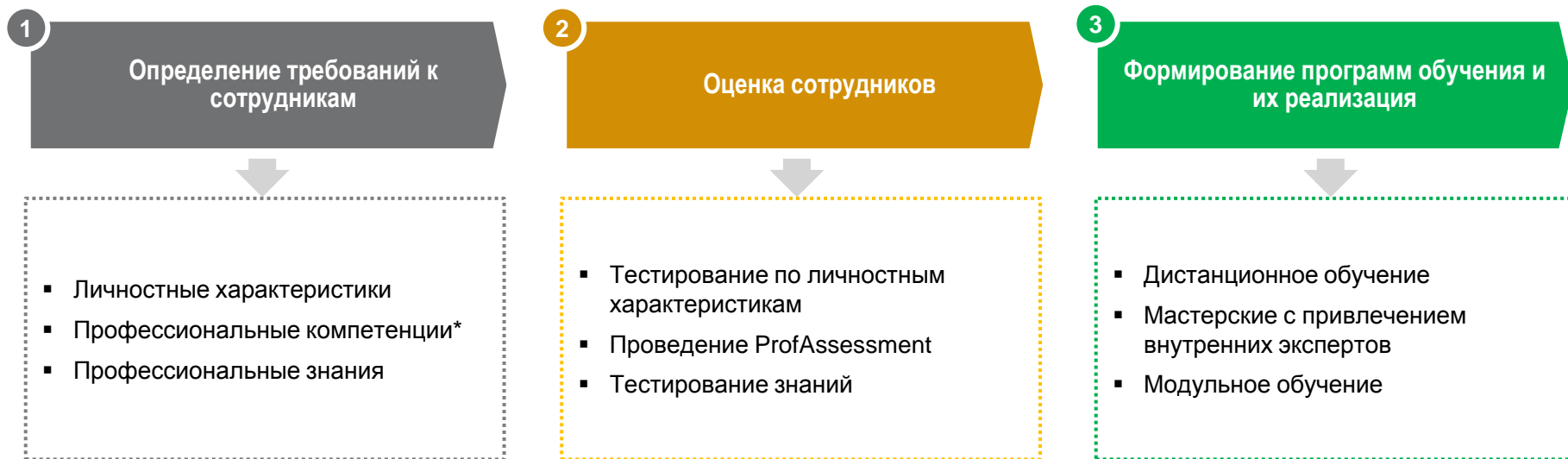
Кейс компании СИБУР



Этапы проекта по развитию и обучению функции «Маркетинг и Продажи»

Бизнес-контекст:

Функция Маркетинг и продажи была объявлена руководством Компании функцией, требующей опережающего развития. Связано это в первую очередь с внешними вызовами на рынке – приближающийся запуск глобального проекта и удвоение объемов Компании, необходимость эти объемы реализовывать, в том числе на рынке экспорта. Стратегическая задача, которая стоит сейчас перед руководством функции Маркетинг и продажи – быть готовыми к этим изменениям и до 2019 года сформировать команду Маркетинга и продаж, не уступающую по компетенциям лидерам европейской промышленности.



*Модель компетенций разрабатывалась по методологии DEEP

Личностные характеристики: профиль позиций «менеджер по продажам» и «маркетолог» (фрагмент)

Менеджер по продажам

Секция 5: Просмотр профиля

Dimensions	Профиль									
Общительность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Влиятельность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Социальная уверенность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Заботливость	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кооперативность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Аналитичность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Концептуальность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

Маркетолог

Секция 5: Просмотр профиля

Dimensions	Профиль									
Общительность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Влиятельность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Социальная уверенность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Заботливость	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кооперативность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Аналитичность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Концептуальность	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

В настоящий момент: Просмотр 40% кандидатов соответствуют этому профилю

Профили профессиональных компетенций «Продажи» (фрагмент)

№	Компетенция	Описание компетенции	Менеджер	Руководитель направления
ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С КЛИЕНТАМИ				
1	Техники продаж и переговоров	Использование техник и инструментов продаж и переговоров для максимизации возможностей сбыта и повышения эффективности бизнеса.	В	А
2	Проведение презентационных мероприятий	Определение цели презентации. Умение создавать презентации. Умение выступать публично.	С	В
...				
АНАЛИЗ РЫНКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ				
5	Подготовка коммерческих предложений	Разработка коммерческих предложений, обеспечивающих стабильный рост доли СИБУР в портфеле клиента. Эффективное использование утвержденных ценовых стратегий и тактик, и неценовых параметров для создания коммерческих предложений.	В	А
6	Управление рисками	Выявление, оценка и управление рисками в процессе взаимоотношений с клиентами на стадии контрактования, формирования заказа на производство, отгрузки и выполнения контрактных обязательств.	С	А
...				

Профили профессиональных компетенций «Маркетинг» (фрагмент)

№	Компетенция	Описание компетенции	Маркетинговый анализ*	Управление продуктом*	Руководитель направления
1	Управление продуктовым портфелем	Знание и умение применять различные виды анализа портфеля продуктов. Умение просчитывать сценарии оптимизации и развития портфеля. Разработка предложений по новым продуктам и/или новым каналам продаж и рыночным нишам.	С	В	А
2	Подготовка коммерческих предложений (маркетинг)	Разработка коммерческих предложений, обеспечивающих стабильный рост доли СИБУР в портфеле клиента. Эффективное использование утвержденных ценовых стратегий и тактик, и неценовых параметров для создания коммерческих предложений.	В	В	В
3	Экономическое мышление и прогнозирование	Мышление в терминах экономической целесообразности. Понимание основных финансово-экономических показателей деятельности предприятия и умение их применять для анализа и планирования.	В	С	А
...					

Пример описания компетенции «Управление рисками»

«D» Компетенция отсутствует	«C» Знает	«B» Умеет	«A» Пример для других
<p>1. Знания и навыки в рабочей деятельности не проявляются.</p>	<p>1. Знает основные виды рисков в процессе сотрудничества с клиентами (риск роста прямых и косвенных расходов, риск увеличения срока поставки товара, риск дебиторской задолженности, ценовые риски, риск изменения котировок).</p> <p>2. Эффективно работает с дебиторской задолженностью (нейтральное регулярное напоминание о задолженности, демонстрация плюсов возврата долга, демонстрация минусов невозврата долга, информационные письма, переговоры).</p>	<p><u>В дополнение к уровню «C»:</u></p> <p>1. Анализирует информацию по клиенту (объем заказа, историю судебных разбирательств, бухгалтерский баланс, платежную дисциплину) и выявляет наиболее вероятные риски.</p> <p>2. Своевременно замечает возникающие угрозы для отношений с клиентом и реагирует на них (действия конкурентов, смена лиц принимающих решения на стороне клиента, негативный опыт и др.).</p> <p>3. Понимает возможные геополитические риски.</p> <p>4. Учитывает и предлагает варианты митигации рисков качества продукции.</p>	<p><u>В дополнение к уровню «B»:</u></p> <p>1. Учитывает возможные риски на ранних стадиях – на этапе первичного обсуждения запроса и формирования условий коммерческого предложения.</p> <p>2. Видит и учитывает не только явные, наиболее вероятные риски, но и скрытые, менее очевидные риски (производственные, связанные с возможным изменением рыночной конъюнктуры, смена контроля и др.).</p> <p>3. Учитывает и предлагает варианты митигации геополитических рисков.</p>

Модель профессиональных знаний (фрагмент)

Знание продуктов и технологий:

Базовый	Стандартный	Продвинутый
<ul style="list-style-type: none"> Знание ассортимента 	В дополнение к Базовому уровню: <ul style="list-style-type: none"> Знание особенностей переработки продукта по разным технологиям 	В дополнение к Стандартному уровню: <ul style="list-style-type: none"> Знание перспективных технологий переработки
<ul style="list-style-type: none"> Знание отраслей применения и их сегментов 	<ul style="list-style-type: none"> Знание технологий производства продукции клиентов, возможностей улучшения ее свойств 	<ul style="list-style-type: none"> Знание стратегии развития бизнеса клиентов
<ul style="list-style-type: none"> ... 	<ul style="list-style-type: none"> ... 	<ul style="list-style-type: none"> ...

Знание рынка:

Базовый	Стандартный	Продвинутый
<ul style="list-style-type: none"> Знание ключевых факторов, влияющих на спрос по профильным продуктам 	В дополнение к Базовому уровню: <ul style="list-style-type: none"> Знание рынков сырья 	В дополнение к Стандартному уровню: <ul style="list-style-type: none"> Понимание долгосрочных тенденций развития рынков, влияния макроэкономических факторов и мегатрендов
<ul style="list-style-type: none"> Знание сегментов рынка по профильным продуктам 	<ul style="list-style-type: none"> Знание рынков продукции клиентов 	<ul style="list-style-type: none"> Понимание долгосрочных тенденций в сегментах потребления конечной продукции клиентов
<ul style="list-style-type: none"> ... 	<ul style="list-style-type: none"> ... 	<ul style="list-style-type: none"> ...

Знание иностранных языков:

Базовый	Стандартный	Продвинутый
<ul style="list-style-type: none"> Знание английского на уровне Intermediate 	<ul style="list-style-type: none"> Владение английским на уровне Advanced 	<ul style="list-style-type: none"> Владение несколькими иностранными языками на уровне Advanced (включая английский)

ProfAssessment: выводы

Преимущества ProfAssessment:

- ▼ Оценка реального поведения, приближенного к выполнению рабочих задач
- ▼ Максимально глубокая и комплексная оценка
- ▼ Независимая оценка
- ▼ Дольше срок «годности» заданий

Кол-во (чел)	1 раз	редко	часто	Регулярность оценки
Около 100 чел.	Дороже тестов в 4,5 раза	Дороже тестов в 8 раз	Дороже тестов в 10 раз	
Около 20 чел.	Дороже тестов в 1,5 раза	Дороже тестов в 2,5 раза	Дороже тестов в 3,5 раза	
Около 5 чел.	Цена аналогична тестам	Цена аналогична тестам	Дешевле тестов на 10%	

Спасибо за внимание!



АННА ТАРАСОВА

tarasovaav@sibur.ru

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ

kuznetsov@ecopsy.ru

ДМИТРИЙ ЛИСИЦЫН

lisitsin@ecopsy.ru



Разработано «ЭКОПСИ Консалтинг»