

## Chestionar consiliere în carieră

Răspundeți la cele 14 întrebări de mai jos pentru a vă putea analiza experiența și atitudinea pe care o manifestați în afaceri, a vă determina astfel potențialul curent al cunoștințelor dvs. și posibilitățile de îmbunătățire :

- 1) Obișnuiți să vă puneți la curent cu cele mai bune practici ale proceselor cheie din afaceri, fie prin intermediul cărților, seminarelor sau prin discuții personale?
  - Da, cercetez sistematic cele mai bune practici de aplicare a cunoștințelor și a abilităților de afaceri pe care le utilizez în munca de zi cu zi
  - Da, obișnuiesc să mă pun la curent cu majoritatea cunoștințelor și competențelor de afaceri care mă interesează
  - Da, obișnuiesc să fac acest lucru, dar pentru o mică parte din cunoștințele și abilitățile de afaceri care mă interesează.
  - În general nu obișnuiesc să fac acest lucru
  - Nu obișnuiesc să fac acest lucru
  
- 2) Ce abilitate sau caracteristică de afaceri considerați că vă lipsește cel mai mult?
  - Persuasiunea, transmiterea ideilor și a entuziasmului către alte persoane, prezentarea, vânzarea
  - Conducerea echipei
  - Abilitățile de marketing, capacitatea de a crea și “împacheta” idei, propuneri, servicii, produse, astfel încât să atragă reacția pozitivă a unui număr cât mai mare de clienți, parteneri, colegi
  - Planificarea, capacitatea de a vedea “imaginea de ansamblu”
  - Managementul proiectelor, organizarea și efectuarea proceselor de afaceri complicate
  - Managementul finanțelor, înțelegerea raportului dintre preț și valoare, înțelegerea raportului dintre investiție și profitul așteptat, capacitatea de control al costurilor
  - Atitudine personală pozitivă, sentimentul că orice este posibil, capacitatea de a vedea oportunitățile ivite, curajul, capacitatea de a nu resimți eșecul și de a nu mă lăsa influențat negativ de acesta
  - Organizare personală, capacitatea de a rezolva rapid sarcinile și deținerea unei perspective complete asupra activității pe care o am în față

Aptitudinile IT, abilitățile de lucru pe calculator

3) De ce momentan aceste abilități și competențe nu sunt atât de dezvoltate pe cât ați dori să fie?

Nu am avut timp

Nu am avut de la cine să învăț

Nu sunt atât de importante în comparație cu altele

4) Câte cărți de specialitate, ziare sau reviste de afaceri, rapoarte calitative cu descrierea cunoștințelor și abilităților de afaceri citiți lunar?

Mai puțin de 1 pe lună

Între 1 și 5 pe lună

Mai mult de 5 pe lună

Citesc mult, în fiecare zi

5) La câte seminare de afaceri sau întâlniri de brainstorming conduse de oameni de succes participați anual, fie personal, fie prin intermediul DVD-urilor sau înregistrărilor audio?

Nu particip la seminare sau întâlniri de brainstorming conduse de oameni care au mai mult succes decât mine

Particip la un singur seminar sau întâlnire de brainstorming pe an

Între unul și zece seminare și întâlniri de brainstorming pe an

Peste zece seminare și întâlniri de brainstorming pe an

6) Aveți sau ați avut un mentor în afaceri, respectiv o persoană pe care să o urmați și de la care să învățați procesele cheie din afaceri și, dacă da, cât succes are mentorul dvs. în afaceri?

Nu am și nici nu am avut un mentor în afaceri

Mentorul meu în afaceri are mai puțin succes decât o persoană obișnuită care are aceeași funcție în sectorul său de activitate

Mentorul meu în afaceri are un succes mediu

Mentorul meu în afaceri are mai mult succes decât o persoană obișnuită care are aceeași funcție în sectorul său de activitate

- Mentorul meu în afaceri este printre cei mai cunoscuți din sectorul său de activitate
- Mentorul meu în afaceri se numără printre cei mai bine plătiți din sectorul său de activitate

7) Cum vă perfecționați în abilitățile de comunicare, persuasiune, prezentare și negociere? (alegeți răspunsul cel mai apropiat)

- Nu am un plan sistematic pe baza căruia să îmi perfecționez aceste abilități
- Mă gândesc ce pot să schimb și aplic noile idei pe care le concep
- Citesc cărți, lucrări, articole, rapoarte, studii de caz și exemple și aplic ceea ce învăț
- Îmi urmez mentorul în afaceri și aplic ceea ce învăț
- Aplic sistematic noile tehnici adunate din toate sursele disponibile, analizez rezultatele obținute și mă corectez pe baza analizei

8) Prin ce credeți că vă deosebiți de alte persoane care fac același lucru sau unul asemănător, care au aceeași poziție sau una diferită?

- Am obținut mai multă experiență și mai multe rezultate de succes
- Am citi mai multe cărți, rapoarte de afaceri și studii de caz, am ascultat mai multe seminare, am cercetat multe practici testate, am preluat multe cunoștințe de top din domeniile de afaceri cheie pe care le aplic cu regularitate
- Am o atitudine extrem de pozitivă și cred că pot reuși în tot ceea ce îmi propun, iar aceasta o demonstrez cu regularitate prin noi succese și rezultate
- Am mai multă inițiativă, derulez mai multe afaceri, proiecte și acțiuni proactive
- Nu cred că mă deosebesc de ceilalți în niciun fel

9) Dacă momentan sunteți angajat, munca dvs. este în așa fel încât o parte din câștig depinde și de rezultatele financiare concrete pe care le obțineți pentru compania dvs.?

- Nu
- Nu, dar ar putea depinde
- Da, dar acest aspect nu este definit cu precizie
- Da, dar numai o mică parte din câștig
- Da, majoritatea câștigului meu este legat în mod direct de rezultatele obținute

10) Conduceți personal sau ați condus o echipă formată din 5 sau mai multe persoane?

- Da
- Nu

11) Cum vă gestionați propriile finanțe?

- Foarte bine, în produse și servicii investesc pe termen lung, dețin controlul asupra cheltuielilor, nu irosesc banii, economisesc o bună parte din câștigul care îmi rămâne după achitarea obligațiilor financiare
- Relativ bine, cred că finanțele personale le gestionez la un nivel mediu
- Slab, cumpăr des ceea ce îmi doresc, deși am alte cheltuieli prioritare; nu reușesc să fac economii; nu am o listă a priorităților; mi se pare că nu înțeleg raportul calitate/preț

12) Ce diplomă oficială dețineți în afaceri?

- Dețin o diplomă de afaceri internațională
- Dețin o diplomă de facultate, specializarea economică
- Nu dețin o diplomă de afaceri

13) Ați avut sau aveți funcția de director general al companiei, respectiv proprietar al companiei?

- da
- nu

14) Ați derulat negocieri sau procese de vânzări, fie cu clienții potențiali, cu clienții existenți sau cu partenerii de afaceri, și dacă da, care a fost cea mai mare valoare a contractului pe care l-ați negociat?

- Nu am derulat astfel de negocieri sau procese de vânzări
- Până la 1000 EUR pe contract sau pe proces de vânzare
- Între 1000 și 10.000 EUR pe contract sau pe proces de vânzare
- Între 10.000 și 50.000 EUR pe contract sau pe proces de vânzare
- Între 50.000 și 200.000 pe contract sau pe proces de vânzare
- Peste 200.000 EUR pe contract sau pe proces de vânzare

Sursa - [https://www.business-academy.ro/verificare-cat-valoreaza-cunostintele-dumneavoastra-de-afaceri?gclid=CjwKCAjw6MKXBhA5EiwANWLODLQR\\_32coqyVDbQ5hvcJ08DoWisRSWFI-LstVKx0YQN2oZm1sLkSUxoCArAQAvD\\_BwE](https://www.business-academy.ro/verificare-cat-valoreaza-cunostintele-dumneavoastra-de-afaceri?gclid=CjwKCAjw6MKXBhA5EiwANWLODLQR_32coqyVDbQ5hvcJ08DoWisRSWFI-LstVKx0YQN2oZm1sLkSUxoCArAQAvD_BwE)