

# Samoprywództwo

## jako kompetencja przedsiębiorczego ucznia

### Case study



Oto Zespół Sprzedaży w branży farmaceutycznej. Zespół pracuje z sobą od prawie 3 lat, w niezmiennym składzie. Od 6-ciu miesięcy do firmy dołączył nowy dyrektor sprzedaży Marek Kowalski - obecny szef zespołu.

Marek jest bardzo świadomym i ambitnym szefem. Dla Marka ważne jest, nie tylko osiągnięcie satysfakcjonujących wyników czyli realizacja celów sprzedaży ale również praca oparta na dobrych relacjach, w dobrej atmosferze. Doskonale wie, że jak ludzie w pełni wykorzystują swój potencjał to pracują z wielkim zaangażowaniem i satysfakcją a to z kolei przekłada się na zysk firmy.

Motto Marka, to cytata Richarda Bransona „ Zadbaj o swoich ludzi a oni już zadbają o Twoich Klientów”...

Z tego też powodu, Marek postanowił nie tracić czasu i chcąc szybciej poznać swój zespół – zlecił firmie doradczej diagnozę kompetencji zespołu. Marek otrzymał poniższe wyniki.

### **Zadanie:**

Waszym zadaniem jest wcielenie się w rolę Marka i dokonanie analizy przedstawionych poniżej grafów, biorąc pod uwagę odpowiedzi na poniższe pytania. Zadanie składa się z trzech części. Najpierw pracujecie indywidualnie, później w zespołach. A na końcu Lider każdego Zespołu prezentuje wypracowane rozwiązania.

I część Ćwiczenia : Praca indywidualna – około 15 min.

II część Ćwiczenia: Pracujecie w zespołach 3 – 4 osobowych; efektem współpracy ma być wypracowanie waszego wspólnego rozwiązania.- około 30 min.

III część: prezentacja przez Lidera zespołu wypracowanych rozwiązań. – 5 min na każdy zespół

1. Jakie są mocne strony zespołu?
2. Jakie mogą być słabsze strony zespołu?
3. Które osoby z zespołu wyznaczysz do pozyskania nowych, dużych, korporacyjnych klientów i dlaczego ?
4. Które osoby z zespołu wyznaczysz do współpracy z administracją /czyli rzetelne wypełnianie wymaganej dokumentacji, odpowiadanie na zapytania w terminie itp.

I dlaczego ?

5. Które osoby z zespołu wyznaczysz do wdrażania nowych pracowników?



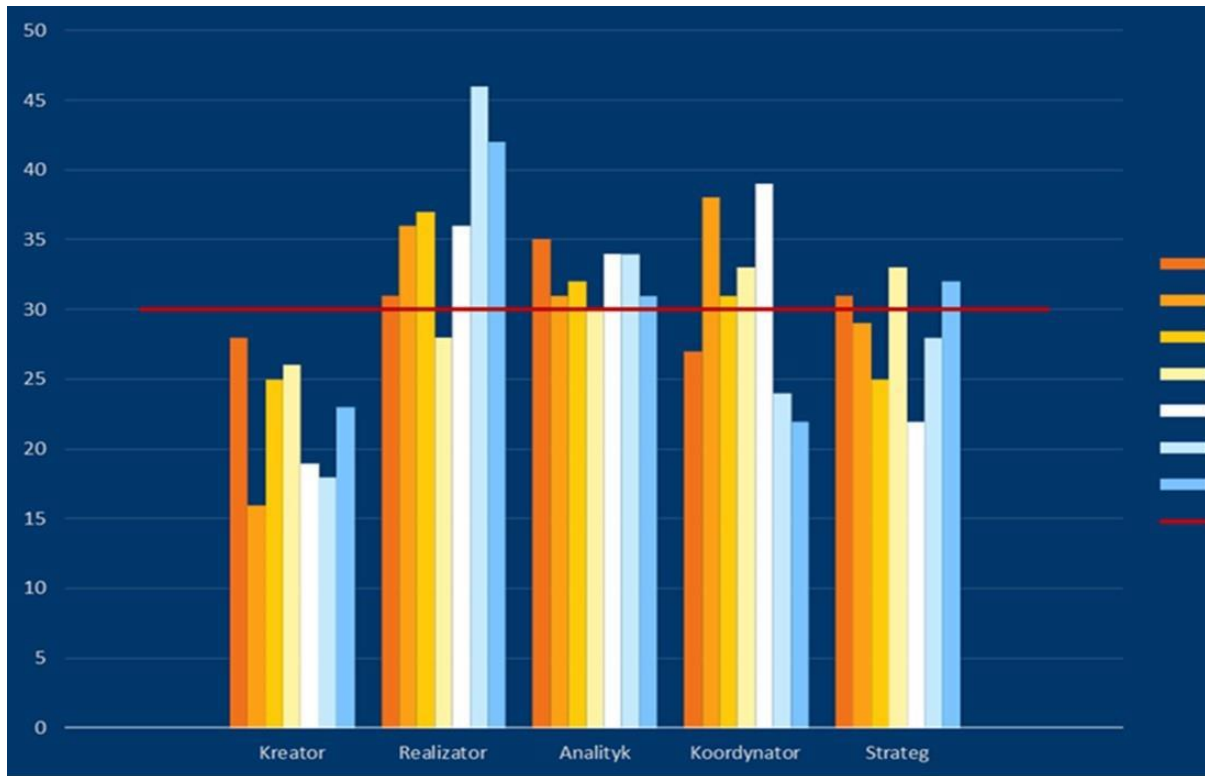
6. Kogo brakuje w zespole aby zespół realizował jeszcze lepiej cele? Jaką osobę, z jakimi optymalnymi rolami zespołowymi, wewnętrznymi motywacjami zarekomendujesz aby zrekrutować do zespołu ?

Uwaga:

- Każdemu pracownikowi na grafach przyporządkowany jest jeden kolor i tym się należy posługiwać, opisując zadanie: np. pracownik niebieski, pracownik żółty itp.
- Słupki powyżej czerwonej kreski są to wartości dominujące czyli np. wewnętrznymi motywatorami „pomarańczowego pracownika” są: wiedza wpływ i solidarność.
- Podany w zadaniu czas – jest czasem sugerowanym.



**Role**      **Zespołowe**      **–**      **wg**      **metodologii**      **D3**



**Wewnętrzne Motywacje/ Postawy – wg metodologii DISC D3/ BAI**

