

KONSULTANT THE BRIDGE PERSONALITY



Zastosuj międzynarodowe narzędzia The Bridge Personality i Bridge Sales Performance do optymalizacji struktur firmy, obniżaj rotację pracowników, buduj efektywne zespoły i podnoś skuteczność stanowiskową.

“

Dzięki zastosowaniu The Bridge Personality i dopasowaniu pracowników do stanowisk, firma Buczek poprawiła wyniki i znacznie zmniejszyła rotację pracowników.

Dariusz Warzecha – Dyrektor ds. zarządzania siecią Piekarnia Jerzy i Barbara Buczek s.j.

“

Certyfikowanym konsultantem The Bridge Personality jestem od 2017 roku. Najbardziej cenię podejście liczbowe, a moi klienci podkreślają wiarygodność danych na poziomie 95-97%.

Agnieszka Czaplińska, właściciel Coach & More, certyfikowany konsultant The Bridge Personality.

“

Rynek e-commerce i nasz styl działania powodują, że szukamy osób z konkretnymi predyspozycjami. Pomaga nam w tym The Bridge Personality, dlatego podjęcie decyzji o certyfikacji było dla nas proste. Otrzymaliśmy gotową metodykę oraz rozwiązania, które mogliśmy bez trudu dostosować do naszej organizacji.

Ewa Szafrńska, HR Specialist w I-systems.

CZYM JEST BRIDGE I JAKIE DAJE INFORMACJE

- ✓ THE BRIDGE PERSONALITY to jedyny kwestionariusz osobowości, który wskazuje na liczbach, predyspozycje do:

34

cech osobowości

8

kluczowych kompetencji
biznesowych

16

typów
MBTI

- ✓ Generuje raport dedykowany sprzedaży, wskazując na liczbach predyspozycje do:

6

etapów sprzedaży

4

typów sprzedaży

- ✓ Weryfikuje spójność odpowiedzi wg 3-stopniowej skali oraz łączy teorię Wielkiej Piątki z koncepcją typów osobowości Junga.

Metodyka The Bridge Personality pozwala przewidzieć sposób zachowania człowieka w miejscu pracy. Narzędzie spełnia kryteria dobroci testu, co daje gwarancję wiarygodności danych. Wykonano już ponad **250.000 diagnoz**. Ocena wiarygodności danych wg uczestników **95-97%**.

DOSTARCZA ODPOWIEDZI

1. Na ile pracownicy są dopasowani do zadań realizowanych na stanowisku.
2. Które predyspozycje warunkują, że pracownik:
 - szybko zmienia pracę i istnieje ryzyko, że może odejść z firmy
 - wywiązuje się z obowiązków w odpowiednim terminie i jakości
 - wyłapuje zagrożenia rynkowe i znajduje rozwiązania ryzyk
 - unika konfliktów i jest otwarty na informację zwrotną
 - jest proaktywny, czyli sam z siebie wychodzi z inicjatywą
 - potrafi współpracować
 - jest asertywny i pewny siebie
 - potrafi wykonywać kilka rzeczy naraz i radzi sobie ze stresem
 - potrafi analizować i wyciągać wnioski
 - efektywnie pracuje w środowisku liczb
3. Jakiego wsparcia realnie potrzebuje pracownik i zespół, co optymalizuje procesy rozwojowe.
4. Jaki jest profil osobowości „idealnego” kandydata na dane stanowisko, co ułatwia rekrutację bądź przesunięcia wewnętrzne.

The Bridge Sales Performance®

Dodatkowy raport, który określa precyzyjnie predyspozycje do 6 etapów sprzedaży oraz 4 typów handlowca.

Pozwala to menadżerowi na podjęcie decyzji o obsadzeniu stanowisk sprzedażowych a także zidentyfikowanie wąskich gardeł w procesie i standardach działowych.



The Bridge Sales Performance® - Korzyści z zastosowania

- ✓ Dopasowanie do sprzedaży
- ✓ Typ sprzedaży – Łowca / Konsultant / Farmer / Negocjator
- ✓ Skuteczność handlowa
- ✓ Benchmarking handlowy – firmowy profil „idealnego” kandydata
- ✓ Indywidualny Plan Rozwoju (IPR) handlowca

Skuteczność handlowa
- 6 kroków sprzedaży



Typy sprzedaży



Daj się zainspirować!



Inspire
S O U R C I N G

ul. Benedykta Ciesza 1
30-427 Kraków
tel. +48 515 055 599
e-mail: biuro@isourcing.pl

Wyłącznym dystrybutorem narzędzi z grupy The Bridge
w Polsce jest Inspire Sourcing.

isourcing.pl