

PROFILES INTERNATIONAL SURINAME



THE WHY, THE HOW AND THE IMPORTANCE OF ASSESSMENTS...
A HR TOOL WHICH WILL GIVE YOUR COMPANY BENEFITS



Beste relatie,

Voor u ligt het Profiles Suriname product informatieboek . ASSESSMENTS zijn voor elk bedrijf belangrijk. Organisaties zoeken met enige regelmaat naar talent voor hun onderneming. Ook voor uw personeelsontwikkelingsbeleid is een goede organisatie van personeel van belang. U wilt graag de juiste persoon voor de functie. Assessments van Profiles International helpen u daarmee.

Met assessments wint u tijd en bespaart daardoor geld. Het ondersteunt u in uw werk als HR manager of medewerker. Met assessments bent u beter in staat de meest geschikte persoon voor de functie aan te nemen. Het is een tool die ingezet wordt als aanvulling op een CV of een persoonlijk sollicitatiegesprek.

De uitkomsten van een assessment ontvangt u in een wetenschappelijk onderbouwd rapport van Profiles International. Zij hebben al meer dan 15 jaar ervaring en zijn trendsetter in de wereld van assessments.

General Marketing & Sales (GMSS)

GMSS is een Marketing & Sales Consultancy bureau. Wij helpen onze klanten met het oplossen van commerciële vraagstukken. De adviezen die wij geven moeten niet alleen resulteren in vermeerdering van omzet en winst, maar ook in het verbeteren van het commerciële functioneren van medewerkers binnen de organisatie. Daarnaast verzorgen wij commerciële trainingen, zoals marketing-, sales- en klantvriendelijkheidstrainingen (zie bijlage Trainingsaanbod).

In het verlengde van onze trainingen organiseren wij ook events. Het Marketing Information Event organiseren wij jaarlijks evenals het Customer Service Event en het Power Sales Event. Houd onze website www.gm-ss.com in de gaten voor de actuele data.

In 2011 zijn wij gestart met assessments van Profiles Caribbean, eerst als associate en vanaf 2014 als Business Partner. Het aanbieden van assessments is een belangrijk onderdeel van ons werk. We ondersteunen onze klanten daarmee bij het aannemen van de juiste mensen en het plaatsen van mensen in de juiste functie. Hiermee kunnen wij onze klanten ook ondersteunen bij het ontdekken van hun talenten bij hun medewerkers en daardoor de juiste mensen identificeren voor promotie binnen de organisatie. Voor beoordelings- en functioneringsgesprekken hebben wij speciale assessments.

Onze missie is om onze klanten zo goed mogelijk van advies te dienen en Suriname op het gebied van de ontwikkeling van commercie en marketing naar een hoge niveau te tillen.



1. WAT ZIJN ASSESSMENTS?

Aan de hand van Profiles **assessments** krijg u als potentiële werkgever een beter en objectief beeld over de kennis, capaciteiten, vaardigheden en karaktereigenschappen van een sollicitant. De resultaten worden afgezet tegen een specifiek profiel binnen uw bedrijf. Het helpt uw managers en HR bij interviews de meest geschikte kandidaat voor een specifieke vacature binnen uw organisatie te selecteren.

Het geeft hen ook praktische tips om mee aan de slag te gaan na de werving in de vorm van coaching en zo de persoon te helpen bij de loopbaanontwikkeling binnen de organisatie. Een assessment wordt ook gebruikt als ondersteuning bij functioneringsgesprekken.

2. PRODUCTEN

Profiles Caribbean biedt de onderstaande assessments aan:

- Profiles XT
- Profiles Sales Assessment
- Profiles Performance Indicator
- Profiles Team Analyses
- Profiles Managerial Fit
- Customer Service Profiles
- Check Point 360

PROFILES XT – Het Profielonderzoek (XT)

Wat is het probleem?

U heeft een nieuwe kandidaat voor een vacature nodig of u wilt een kandidaat laten doorgroeien naar een hogere functie. Hoe identificeert u de juiste persoon voor de job.

Duur van de test 1 à 1½ uur.

Wat meet het instrument?

Het geeft een totaalbeeld van de persoon ten aanzien van:

1. Denkwijze
Taalvaardigheid, Verbaal Redeneren, Rekenvaardigheid, Numeriek inzicht
2. Karaktereigenschappen
Energieniveau, Zelfbewustzijn, Sociabiliteit, Inschikkelijkheid, Grondhouding, Besluitvaardigheid, Aanpassingsvermogen, Onafhankelijkheid, Oordeelsvorming
3. Beroepsinteresse
Technisch, Financieel/Administratief, Mechanisch, Ondernemend, Dienstbaar, Creatief

Wat biedt het instrument?

Een selectietool, een coachings, trainings- en ontwikkelingsinstrument. Het meet vaardigheden en competenties en ondersteunt een succesvolle carrièreplanning. Daarnaast is het Profielonderzoek een hulpmiddel bij talentmanagement. Het geeft aan of de kandidaat geschikt is voor de job.

Het instrument genereert negen rapporten waaronder een individueel rapport, plaatsingsrapport, coaching rapport, beroepenmatch-rapport, beknopt vertrouwelijk rapport en sales management rapport.

De meeste onderzoeken, waaronder het PROFIEL ONDERZOEK, kennen een WAARHEIDSGEHALTE SCHAAL (distortion scale). In een reeks van 1 tot 10 wordt aangegeven in hoeverre de kandidaat de test naar waarheid heeft ingevuld.

Alle onderzoeken zijn af te nemen met behulp van pen en papier, een pc (on screen) of “live” via het internet

PROFILES SALES ASSESSMENT

Profiles Sales Assessment

Is geschikt om de juiste kandidaat voor een commerciële functie te selecteren.

U voorkomt hierdoor bijvoorbeeld desinteresse in de salesfunctie, slechte verkoopresultaten, of geen toewijding. U brengt snel en effectief in kaart of uw kandidaat over de juiste talenten beschikt om de functie succesvol uit te voeren!

Hoe scheidt u het kaf van het koren?

Het aannemen van topverkopers en accountmanagers is altijd een uitdaging! Een vlotte babbel en representatief voorkomen zijn absoluut geen garantie dat de toekomstige verkoper succesvol zal worden binnen uw organisatie.

De vereisten die aan verkopers gesteld worden verschillen vaak enorm. Daarom is het van belang om voorafgaand aan de sales assessment duidelijk in kaart te brengen wat een verkoper precies nodig heeft om succesvol te worden binnen de organisatie.

Zoekt u een verkoper die zich voornamelijk richt op het binnenhalen van nieuwe klanten? Dan zoekt u iemand van het type 'Hunter'. Bent u juist op zoek naar iemand die zich richt op de bestaande klantportefeuille, dan zoekt u een type 'Farmer'. Verkoopt u aan de zakelijke markt en/of aan de consumentenmarkt? Al deze factoren spelen een belangrijke rol bij het selecteren van het juiste type verkoper.

Met behulp van de sales assessment wordt snel in kaart gebracht of de verkoper:

- Uit het juiste verkoophout gesneden is (beschikt hij/zij over de juiste persoonlijkheidskenmerken).
- Kennis van verkoopstrategieën heeft (indien niet begeleidings- en coaching traject)
- Telefonische afspraken kan maken.
- Over de vaardigheden beschikt om succesvolle verkoopgesprekken/onderhandelingen te voeren.
- Klantgerichte presentaties kan verzorgen.
- De 'juiste' motivatie heeft.

Verkoopfuncties waarvoor GMSS o.a. sales assessments heeft uitgevoerd:

- Accountmanagers die oplossingen verkopen voor IT-systemen
- Accountmanagers en tussenpersonen van verzekeringsmaatschappijen
- Accountmanagers van banken
- Accountmanagers en verkoopmedewerkers telecommunicatiebedrijven
- Sales supervisors en verkopers distributiebedrijven
- Winkelmanagers, winkelmedewerkers en store supervisors

Dit is slechts een selectie van de vele verkoopfuncties waarvoor wij sales assessments uitgevoerd hebben. Wilt u weten of de kandidaat die u op het oog hebt succesvol kan worden binnen uw organisatie, neem dan nu contact met ons op voor meer informatie of voor het maken van een afspraak!

PROFILES PERFORMANCE INDICATORS

Het Prestatieonderzoek (inclusief team analyse)

Voor aanpassingsproblemen en problemen zoals onvoldoende productiviteit, incompetent voor de functie, frustraties en conflicten.

Performance Improvement

Profiles Performance Indicator is een managementtool die zes kernwaarden meet. Deze zes kernwaarden hebben grote invloed op het succes van een organisatie. De kernwaarden zijn: productie, kwaliteit, initiatief, oplossingsgerichtheid, teamwork en flexibiliteit in veranderingsprocessen. Het bevat ook suggesties voor het verhogen van de effectiviteit, het verminderen van stress, frustratie en conflicten en het motiveren van het personeel. Het rapport dat hieruit voortvloeit bevat informatie over de wijze waarop een werknemer beter begrepen, gemotiveerd en gemanaged kan worden. Dit assessment beschikt over waardevolle informatie waarmee de prestaties van het personeel kunnen verbeteren.

PROFILES TEAM ANALYSES

Team Building

Een krachtige teambuilding tool die teamleiders informatie geeft om effectiever te zijn in het leiden van hun teams. Het geeft inzicht in de rol die de teamleider moet spelen om teamleden te helpen de teamdoelstellingen te bereiken door het verzamelen van informatie in twaalf essentiële gebieden, zoals controle, precisie, ambitie en om resultaat en kwaliteit oriëntaties te houden. Het maakt een analyse van de gegevens en biedt een inzichtelijk rapport dat het team helpt het succes te verhogen.

PROFILES MANAGERIAL FIT

Het Arbeidscompatibiliteitsonderzoek

Voor problemen als: incompatibiliteit op de werkvloer tussen manager en medewerker.

Duur van de test 1 à 1½ uur.

Wat meet het instrument?

Verschillen in zeven kritische gedragsvariabelen als:

Zelfbewustheid, Zelfvertrouwen, Conformisme, Optimisme, Besluitvaardigheid, Objectiviteit en Openstaan voor ontwikkelingen tussen de manager en zijn medewerker(s).

Wat biedt het instrument?

Een beter begrip waardoor de productiviteit wordt verhoogd, een betere communicatie, een grotere toewijding en minder verloop.

Twee rapporten worden vervaardigd, namelijk het Management- en het Individueel rapport.

CUSTOMER SERVICE PROFILE

Het Klantvriendelijkheidsonderzoek

Voor problemen als: onvoldoende klantenservice, verloop van klanten, negatieve uitstraling.

De Customer Service Profile meet acht gedragskarakteristieken en twee vaardigheden die van belang zijn voor het leveren van een goede klantenservice. Het vergelijkt ook het serviceperspectief van de werknemer met het klantperspectief van de organisatie. Daarnaast krijgt u een beeld van de behoeften aan training en oriëntatie.

Wij bieden speciale versies die specifiek zijn afgestemd op financiële dienstverlening, retail, gezondheidszorg en klantvriendelijkheid.

CHECK POINT 360

Het 360 Graden Onderzoek

Voor het inventariseren van de kwaliteit van leidinggevenden.

Duur van de test 30 minuten.

Wat meet het instrument?

Kwantificeert 18 competenties van leidinggevenden in de categorieën:

Leiderschap, Communicatie, Vermogen zich aan te passen, Persoonlijke Ontwikkeling, Ontwikkeling van anderen, Productie, Taakmanagement, Relaties.

Wat biedt het instrument?

Toename teamproductiviteit en carrièreontwikkeling. Vier rapporten waaronder een

- Persoonlijk ontwikkelingsrapport.
- Leadership Development

De CheckPoint360° is een vertrouwelijk, internet-based, multi-rater feedback proces dat leiders en managers helpt zo effectief als mogelijk te functioneren met behulp van feedback van een groep van mensen met wie ze omgaan op de werkvloer. Het vergelijkt de mening van anderen (leidinggevende, collega's en directe ondergeschikten) met hun eigen perceptie op acht universele leiderschap competenties die van vitaal belang zijn voor verhoging van de prestaties. Vervolgens identificeert dit rapport hun positieve- en sterke punten en geeft aanwijzingen hoe bepaalde gebieden verder tot ontwikkeling gebracht kunnen worden. De praktische aanpak schept het juiste klimaat voor prestatieverbetering.

The Profiles Solutions

“You can't have an A-level company if you hire B-level people”

Het goed kunnen schatten, wie de persoon is en er snel achter komen of de persoon het werk goed zal doen of geschikt is voor de functie doe je door middel van een assessment. Profiles International Inc. is wereldleider in beroeps assessments en biedt een breed scala aan beoordelingstechnieken en HR-diensten in het Caraïbisch gebied en Suriname. Of het nu gaat om aannemen, promotie of ontwikkeling, met de assessment resultaten neemt u de juiste beslissing.

ProfileXT™

ProfileXT™ is een multifunctionele 'Total Person'-assessment die wordt ingezet bij werving en selectie, opleidingen, promoties, leidinggeven en loopbaanplanning. Het meet de ontwikkelingsmogelijkheden van personen, hoe zij zullen presteren in hun werk alsmede hun niveau van betrokkenheid. Het is een krachtig en dynamisch instrument om de juiste mensen op de juiste plek binnen uw organisatie te plaatsen. De op maat gesneden functies vergemakkelijken het gebruik ervan in elke organisatie, daarbij rekening houdend met geografische verschillen, variërende managementstijlen en unieke bedrijfsculturen. Deze tool helpt een veelheid van belangrijke menselijke vraagstukken aan te pakken en biedt handreikingen voor doeltreffende oplossingen.

Customer Service Perspective™

De "Customer Service Perspective"™ meet acht gedragskenmerken en twee bekwaamheden die belangrijk zijn voor het leveren van een uitstekende klantenservice. Het biedt tevens een eenvoudige vergelijking tussen de vooruitzichten van de persoon op het gebied van klantenservice en uw eigen bedrijfsperspectieven en bepaalt de opleiding- en oriëntatiebehoefte.

Team Analysis™

Dit is een krachtige teambuilding tool die teamleiders bepaalde informatie geeft om effectiever leiding te kunnen geven. Het geeft inzicht in de rol van de teamleider waardoor de teamleden doelgericht blijven en de teamdoelstellingen behaald worden. Het rapport toont de sterke punten van elk teamlid, waarschuwt de teamleider voor probleemgebieden en voorziet in een actieplan.

CheckPoint360°™

CheckPoint360°™ is een vertrouwelijk, internet based, multi-rater-feedback-proces dat leiders en managers helpt effectiever te worden middels terugkoppelingen met de volledige kring van mensen met wie zij werken. Het vergelijkt de mening van anderen met hun eigen opvattingen over belangrijke bekwaamheden die van vitaal belang zijn voor prestatieverhoging. Vervolgens identificeert het hun sterke punten op positieve wijze en wijst het op ontwikkelingsgebieden waardoor het mogelijk wordt om met een praktische benadering de werkprestaties te verbeteren.

Profiles Performance Indicator™

De Profiles Performance Indicator™ is een geweldige managementtool dat zes belangrijke competenties meet die grote impact hebben op het succes van een organisatie: Productiviteit, Kwaliteit van het werk, Initiatief nemen, Oplossingsgerichtheid, Teamwork en Omgaan met verandering. Het bevat ook belangrijke suggesties om: - de effectiviteit te vergroten, - stress te verminderen, - conflicten te behandelen en medewerkers te motiveren, waardoor werkprestaties aanzienlijk verbeteren.

Profiles Sales Indicator™

De Profiles Sales Indicator™ is een uitstekend hulpmiddel om mensen met de eigenschappen voor een succesvolle verkoopcarrière te identificeren. Door het meten van factoren zoals concurrentievermogen, doorzettingsvermogen, energie en verkoopgerichtheid, helpt deze tool u bij het opbouwen van een productiever en sterker verkoopteam, het werven van uitblinkers die de doelstellingen zullen overtreffen, uw marktaandeel verhogen en de winst opvoeren.

Your Own Virtual Assessment Centre

Op uw verzoek kunnen wij u faciliteren in de verwerking van alle bovenstaande evaluaties, zowel online als met supervisie. Echter, vanuit kostenefficiënt oogpunt kunt u ook uw eigen Profiles krijgen op het Web Assessment system. Het biedt u de meest geschikte methode om een of alle assessments intern te beheren. In slechts enkele minuten krijgt u inzicht in de HR-behoefte binnen uw organisatie.

Vind oplossingen voor uw meest uitdagende HR-problemen door contact op te nemen met:

Profiles Caribbean Inc Suriname.

Phobostraat no 13

Paramaribo Suriname

Tel: (597) 8849141 Fax: (597) 432389

info@gm-ss.com / mvandelisle67@gm-ss.com



Profiles International
imagine great people®