

Model Kompetencji Przywódczych

| Nazwa kompetencji | Definicja kompetencji |
|---|--|
| Przyjmowanie szerokiej perspektywy | rozumienie sytuacji firmy w szerokim kontekście biznesowym; dokonywanie właściwej oceny możliwości rozwoju firmy, dostrzeganie potencjalnych ograniczeń; rozumienie trendów rynkowych i umiejętność ich wykorzystywania do rozwoju biznesu. |
| Perspektywa finansowa | wykorzystywanie analizy finansowej do oceny strategicznych możliwości biznesowych oraz podejmowania kluczowych decyzji związanych z działaniem firmy. |
| Tworzenie i realizacja wizji | prezentacja jasnej wizji rozwoju organizacji i jej realizacja z determinacją i pasją; przekładanie wizji na jasną strategię biznesową, spójne cele i plany działania. |
| Elastyczność w działaniu | efektywne i konstruktywne działanie także w warunkach stresu i presji; szybkie dostosowywanie się do nowych okoliczności biznesowych; posiadanie wysokiej inteligencji emocjonalnej, również w sytuacjach niepewności. |
| Przewodzenie zmianom | dostrzeganie i promowanie korzyści wynikające ze zmian i ich inicjowanie w organizacji; tworzenie pozytywnego klimatu (nastawienia) wobec zmiany; dostrzeganie ryzyka związanego ze zmianami i przyjmowanie odpowiedzialności za przeciwdziałanie ich negatywnym konsekwencjom. |
| Nastawienie na wzrost wartości firmy | prezentowanie silnego nastawienia na sukces organizacji i budowanie jej mocnej pozycji na rynku; tworzenie ambitnych celów i dążenie do ich realizacji; dostrzeganie nowych możliwości biznesowych i skuteczne ich wykorzystywanie do budowania wzrostu i przewagi konkurencyjnej firmy; wspieranie innowacyjnych rozwiązań. |
| Budowanie efektywnych relacji | dbałość o budowanie sieci efektywnych relacji wewnątrz i poza organizacją; działanie w sposób etyczny i wiarygodny; prezentowanie wysokiego poziomu spójności pomiędzy deklaracjami a podejmowanymi działaniami. |
| Rozwijanie talentów | tworzenie pozytywnego klimatu i warunków dla współpracy i rozwoju innych; wyłanianie i promowanie talentów; wychowywanie następców poprzez delegowanie zadań i dzielenie się uprawnieniami. |
| Wywieranie wpływu | jasne i przekonujące przedstawianie idei oraz komunikowanie wizji rozwoju biznesu; wywieranie realnego wpływu na opinie i działania innych; skuteczne angażowanie innych w wypracowanie pomysłów i realizację projektów; wykazywanie wysokiego poziomu energii, pasji i zaangażowania. |
| Budowanie firmy opartej na wartościach | budowanie stabilnej przyszłości firmy w perspektywie długoterminowej; działanie i przewodzenie w oparciu o wartości takie jak: szacunek dla różnorodności, etyka, odpowiedzialność |