



Profiles International

Henkilöarvioinnit

2013

Profiles International Finland Oy

www.profilesinternational.fi

Sisällys

Erillaiset tavat käyttää Profiles henkilöarviointeja	3
Sertifioitu asiakkuus.....	3
Peruseriaate	3
Sertifioidun asiakkuuden sisältö	3
Lisenssivaihtoehdot.....	3
Profiles henkilöarviointit Client Service palveluna	4
Toimintaprosessi	4
Profiles henkilöarviointit yhteistyössä Profiles Businesskumppanin kanssa	5
Erilaiset arviointit	6
Profiles Arviointien raportit	7
ProfileXT	7
Profiles Sales Assessment	8
Profiles Managerial Fit	8
Profiles Performance Indicator	8
Profiles CheckPoint360°	9
Sales CheckPoint	9
Suoritusmallit	10

Profiles Assessment Center on huipputeknologiaa hyödyntävä turvallinen järjestelmä joka on käytössä noin 120 maassa yli 30 kielellä



Erillaiset tavat käyttää Profiles henkilöarviointeja

Asiakas voi käyttää Profiles henkilöarviointeja kolmella eri, oman valintansa mukaan.

1. Sertifioituna asiakkaana
2. Client Service Palveluna
3. Yhteistyössä Profiles Businesskumppanin kanssa

Sertifioitu asiakkuus

Mikäli asiakas haluaa itse hoitaa hallinnoinnin, asiakkaan kanssa tehdään sopimus sertifioinnista.

Peruseriaate

- Sopimus sertifioinnista tehdään Profiles International Finland Oy:n ja asiakkaan välillä
- Profiles arviointikeskus toimii SaaS periaatteella joten mitään järjestelmäsennusta ei tarvita. Asiakkaalle avataan oma web-pohjainen hallinnointitili jossa sovitut Profiles arviointituotteet ovat asiakkaan käytettävissä, kaikilla asiakkaan toivomilla kielillä.
- Asiakkaan edustajalle/edustajille annetaan sertifiointikoulutusta sopimuksen mukaan, ennen arviointien käytön aloittamista.
- Profiles asiakas on osa maailmanlaajuista verkostoa ja saa tukea aina kun sitä tarvitsee. Mikäli asiakasyritys toimii useassa maassa, voimme toimittaa samoja työkaluja ja korkeatasoista palvelua yli 120 maassa ympäri maailmaa.
- Asiakaspalvelumme on paikallinen, alueellinen ja kansainvälinen, joten voimme taata että asiakas saa apua aina siellä missä hän sitä tarvitsee.

Sertifioidun asiakkuuden sisältö

- Asiakas maksaa lisenssimaksun lisäksi arviointisykäyksistä hinnaston mukaisen hinnan. Vain arvioinnin pisteytys kuluttaa sykäyksiä. Kaikki raportit ja raporttien rajaton uusinta-oikeus sisältyvät lisenssimaksuun.
- Kaikissa arvioinneissamme arviointikieli ja raportointikieli ovat toisistaan riippumattomia.

Lisenssivaihtoehdot

1. Kuukausilisenssi vähintään 12 kk sopimuksella, veloitus neljännesvuosittain, sisältäen:
 - o Kaikki tarvittavat online tilit ja työkalut
 - o Tekninen tuki puhelimitse ja sähköpostitse
 - o Oikeuden käyttää kakkia Profiles arviointityökaluja
 - o Yhden henkilön sertifiointikoulutus (3 päivää)
 - o Kompetenssitakuun – aina sertifioitua henkilöstöä
2. Vuosilisenssi, veloitus vuosittain, sisältäen:
 - o Kaikki tarvittavat online tilit ja työkalut
 - o Tekninen tuki puhelimitse ja sähköpostitse
 - o Oikeuden käyttää kakkia Profiles arviointityökaluja
(Sertifiointikoulutus veloitetaan erikseen hinnaston mukaan)

Profiles henkilöarviointit Client Service palveluna

Kun asiakas haluaa että Profiles hoitaa hallinnoinnin, tehdään palvelusopimus jonka perusteella Profiles:

1. Lähettää vastuslinkit vastaajille
2. Seuraa vastaustilannetta ja lähettää tarvittaessa muistutuksia
3. Tuottaa sovitut raportit
4. Toimittaa raportit yhdessä sovittavalla tavalla

Toimintaprosessi

1. **Asiakas lähettää arviointipyynnön (tilauksen) osoitteeseen contact@profilesinternational.fi** seuraavilla tiedoilla:

- Mikä arviointi (arvioinneista on lyhyt kuvaus sivulla 5)
- Vastaajan tiedot
 - Etu- ja sukunimi
 - Sukupuoli (Tarvitaan raportteja varten)
 - Äidinkieli (Profiles suosittelee vastaamista arviointiin omalla äidinkielellä)
 - Sähköpostiosite (Arviointikutsun lähettämistä varten)
 - HUOM! CP360 ja SCP arviointien yhteydessä kaikkien vastaajien tiedot + rooli
 - Arvioinnin kohteena oleva henkilö (CP360 ja SCP)
 - Esimies (CP360 ja SCP)
 - Kollega (vain CP360)
 - Alainen (vain CP360)
- Päivä jolloin arviointikutsu lähetetään
 - Tilausta seuraavana työpäivänä tai myöhemmin
- Vastaamiseen annettava aika päivinä
- Tieto raportoinnista
 - PXT ja PSA arvioinneissa tarvitaan tieto vertailuun käytettävästä Suoritusmallista (Lisää tietoa sivulla 9)
 - Eli profiili johon arvioidun henkilön tuloksia verrataan
 - Mitä raportteja halutaan (raporteista on lyhyt kuvaus sivuilla 6-8)
 - Kenelle raportit toimitetaan
 - Millä kielellä raportit halutaan

2. **Profiles seuraa arviointien vastaustilannetta**

- Lähettää asiakkaalle tiedon tilanteesta
- Lähettää tarvittaessa muistutuksia vastaajille

3. **Profiles tuottaa raportit tilauksen mukaisesti**

- Vastaamista seuraavana työpäivänä
- Raportit kahdella kielellä sisältyy peruspalveluun, lisäkielistä sovitaan erikseen

4. Profiles toimittaa raportit

- Henkilökohtainen raportti
 - Toimitetaan joko suoraan henkilölle tai tilaajan kautta (aina annettava arvioidulle)
- Muut raportit
 - Tilaajalle tai hänen nimeämälleen henkilölle

5. Profiles laskuttaa asiakasta sopimuksen mukaan

- Kaikki halutut raportit kerralla tilattuna ja korkeintaan 2 kielellä sisältyy arvioinnin hintaan
- Jälkeenpäin tilatuista raporteista veloitamme sopimuksen mukaan erikseen
 - PXT ja PSA raportit vertailulla toiseen profiiliin
 - Lisäkieleet raporteista
 - Aikaisempien raporttien tuottaminen uudestaan

Profiles henkilöarvioinnit yhteistyössä Profiles Businesskumppanin kanssa

Niin halutessaan asiakas voi sopia arviointien käytöstä yhteistyössä Profiles Businesskumppanin kanssa. Työnjako ja vastuut sovitaan tapauskohtaisesti.

Erilaiset arvioinnit

- Profiles tarjoaa laajan valikoiman innovatiivisia arviointityökaluja jotka kattavat henkilöstöressurssien arvioinnin kaikki tarpeet – yksittäisten henkilöiden arvioinneista kokonaisten organisaatioiden arviointiin.
- Kaikki tuotteemme ja työkalumme ovat Internet pohjaisia joka takaa nopean, turvallisen ja luotettavan käyttöönoton ja käytön.
- Hallintajärjestelmämme ja kaikki työkalumme ovat suomenkielisiä ja me käänämme ja validoimme jatkuvasti uusia työkaluja.



ProfileXT[®] (PXT)

ProfileXT arviointi mittaa miten hyvin henkilö sopii tiettyyn asemaan organisaatiossasi. Järjestelmän ainutlaatuinen "job matching" ominaisuus mahdollistaa yksilöiden vertailun määritellyn työn huippusuoritusasteeseen. Arviointia käytetään työllistämisen koko elinkaareen: valintaan, rekrytointiin, johtamiseen, työnohjaukseen, valmennukseen ja strategiseen työvoimasuunnitteluun.



Profiles Managerial FitTM (PMF)

Ihmiset eivät yleensä eroa yrityksestä, he jättävät esimiehensä. Profiles Managerial Fit mittaa kriittisiä näkökulmia jotka liittyvät esimiehen ja alaisen yhteensopivuuteen. Raportti osoittaa suhtautumista oppimiseen ja kuutta kriittistä ominaisuutta: vakuuttavuus, itsenäisyys, myötämielisyys, optimisimi, päättäväisyys ja objektiivisuus.



Profiles Sales AssessmentTM (PSA)

Profiles Sales Assessment arvioi kuinka hyvin henkilö sopii tiettyyn myyntitehtävään teidän organisaatiossanne. Arviointi sopii käytettäväksi työllistämisen koko elinkaareen: valintaan, rekrytointiin, johtamiseen, työnohjaukseen, valmennukseen ja strategiseen työvoimasuunnitteluun.



Profiles Performance IndicatorTM (PPI)

Profiles Suoritusindikaattori on arviointi joka osoittaa henkilön persoonallisuudesta johtuvia seikkoja jotka saattavat vaikuttaa hänen työsuoritukseensa; yhteensopivuus esimieheen ja työtovereihin, tiimityöskentely ja suoritusaste. Arviointi sopii parhaiten käytettäväksi motivointiin ja valmentamiseen, konfliktien selvittämiseen ja suoritusaste-ongelmien ratkaisemiseen.

CheckPoint 360TM (CP360)

on johtamis-taitojen kehittämisjärjestelmä. 360-asteen arviointi on tilannekuva henkilöstä häntä ympäröivien ihmisten silmin; hänen esimiehensä, kollegat ja alaiset. Tiedon perusteella henkilöä valmennetaan ja kehitetään jotta hän paremmin saavuttaisi omat ja organisaation asettamat tavoitteet. Koska organisaatiot kehittyvät jatkuvasti, esimiesarvioinnin ja -kehittämisen tulee olla jatkuva prosessi. Järjestelmä tarjoaa sekä arviointia, katselmusta että kehittämistä.

Sales CheckPointTM (SCP)

on myyntitaitojen kehittämisjärjestelmä. 180-asteen arviointi on tilannekuva myyjästä hänen omin ja hänen esimiehensä silmin. Tiedon perusteella myyjälle laaditaan yksilöllinen kehittämissuunnitelma, ja häntä valmennetaan ja johdetaan siten että hän paremmin saavuttaisi omat ja organisaation asettamat tavoitteet. Toistamalla arviointi nähdään myyntitaitojen kehittyminen.

Lisätietoa eri arvioinneista löytyy tuotekohtaisista oppaista ja käyttöohjeista. Tietoa saatavista raporteista on seuraavilla sivuilla.

Profiles Arviointien raportit

ProfileXT

ProfileXT – järjestelmä tuottaa joukon erilaisia raportteja. Raportit voidaan jakaa kahteen luokkaan: Kandidaatin / kandidaattien ominaisuuksista ja työhön sopivuudesta kertovat raportit ja yhtenäisten valintaperusteiden luomiseen liittyvät työprofiiliraportit. Alla on kuvattu tärkeimpiä ProfileXT – palveluun sisältyviä raportteja.

Henkilön raportit

- Henkilön raportit muodostuvat kandidaatin täyttämän ProfileXT – kyselyn tuloksista sekä tulosten vertaamisesta valittuun suoritusmalliin / työprofiiliin.
- **Henkilökohtainen profiili** – *Raportti kandidaatille*, jossa on yhteenvedoluonteisesti kuvattu kandidaatin ominaisuudet ja luonteenpiirteet.
- **Vertailuyhteenvedo** – Kertoo lyhyesti ja visuaalisesti kuinka kandidaatin ominaisuudet sopivat kyseisen työprofiilin vaatimushaarukkaan. Kertoo prosentuaalisesti kandidaatin sopivuuden työhön. Kertoo myös vääristymän, eli raportin luotettavuuden.
- **Haastatteluopas** – *Raportti rekrytoijalle*. Kertoo kuinka kandidaatti soveltuu suunniteltuun työhön. Vertaa kandidaatin ominaisuuksia kyseisen tehtävän vaatimusprofiilin mukaiseen työhön. Sisältää haastattelukysymyksiä, jotka auttavat rekrytoijaa jatkohaastatteluissa.
- **Suoritusmallivertailu** – *Raportti kandidaatin esimiehelle*, kertoo kuinka henkilöä tulisi johtaa, motivoida ja tukea jatkokehittymisen kannalta. Raportti on hyvä apuväline myös kehityskeskustelujen tehostamiseksi ja valmennusten suunnitteluun.
- **Strategisen työvoimasuunnittelun raportti** – Vertaa kandidaatin ominaisuuksia useampaan työvaatimusprofiiliin ja kertoo mikä tehtävä soveltuisi kandidaatille parhaiten. Soveltuu erityisen hyvin sisäiseen urakiertoon suuremmissa yrityksissä.
- **Kandidaattivertailu** – Vertaa useiden kandidaattien ominaisuuksia valittuun työvaatimusprofiiliin, kertoo kuka kandidaateista soveltuisi parhaiten tehtävään.

Tehtäväkohtaiset raportit

Tehtäväkohtainen malli/profiili luodaan käyttäen hyväksi yrityksessä tunnistettuja huippusuorittajia. Vaihtoehtoisesti malli voidaan laatia täyttämällä ProfileXT –järjestelmään sisältyvä työanalyysikysely. Työmalli voidaan myös laatia näiden yhdistelmänä. Manuaalinen tarkentaminen on myös mahdollista.

- **Työanalyysin raportti** – Huippusuorittajien ominaisuuksien avulla laadittu työsoveltuvuusprofiili, joka kertoo kustakin analysoitavasta ominaisuudesta vaihteluvälin, jonka sisään kandidaatin tulisi osua, jotta sopivuus tehtävään olisi paras mahdollinen.
- **Työmallikuvaus** – Profiilin kuvaus, joka näyttää kustakin ominaisuudesta verbaalisen kuvauksen ja graafisen yhteenvedon.

- **Suoritusmallivertailun Yleiskatsaus** – Profiilin kuvaus huippusuorittajien tulosten avulla muodostetusta profiilista joka näyttää kustakin ominaisuudesta verbaalisen kuvauksen ja graafisen yhteenvedon. HUOM! Tätä raporttia voidaan käyttää myös tiimiraporttina.

Profiles Sales Assessment

PSA arviointiin sisältyy samat raportit kuin PXT arviointiin, mutta sisältö painottaa myynnissä tarvittavia ominaisuuksia. Raporteissa otetaan lisäksi kantaa kriittiseen myyntikäyttäytymiseen seuraavilla alueilla:

- **Prospektointi**
- **Kaupan päättäminen**
- **Soittohalu**
- **Oma-aloitteisuus**
- **Työskentely tiimin kanssa**
- **Suhteiden luonti ja ylläpitäminen**
- **Palkitseminen**
-

Profiles Managerial Fit

Managerial Fit on arviointi jossa kahden henkilön, esimiehen ja alaisen piirteitä verrataan keskenään, joko yhdistämällä molempien henkilöiden ProfileXT tulokset tai erillisellä lyhyemmällä kyselyllä saatavat tulokset.

- **Esimiehen raportti** – Tietoa esimiehelle hänen suhteestaan alaiseen, avuksi ymmärtämään miten alainen toimii ja ajattelee. Raportti on apuväline johtamiseen ja yhteistyön kehittämiseen.
-

Profiles Performance Indicator

Suoritusindikaattorin raporteja ovat:

- **Henkilökohtainen raportti** – *Raportti arvioidulle*, jossa on yhteenvetoluonteisesti kuvattu kandidaatin ominaisuudet ja luonteenpiirteet.
- **Johtamisraportti** – *Raportti esimiehelle*, jossa on yhteenvetoluonteisesti kuvattu kandidaatin ominaisuudet ja luonteenpiirteet. Raportti sisältää samat tiedot kuin henkilökohtainen raportti ja sen lisäksi Graafisen yhteenvedon viidellä asteikolla.

Profiles CheckPoint360°

Tästä johtamistaitojen arviointijärjestelmästä saatavia raportteja ovat:

- **Henkilökohtainen palauteraportti** – *Raportti arvioidulle*, jossa on kuvattu henkilön oma näkemys itsestään verrattuna häntä ympäröivien ihmisten, esimies, alaiset ja kollegat näkemykseen 18. Osaamisalueella. Raportti sisältää myös tuloksiin perustuvan henkilökohtaisen kehittymisen oppaan.
- **Henkilökohtainen vertailuraportti** – *Raportti arvioidulle*, joka sisältää samat tiedot kuin yllä mainittu raportti ja sen lisäksi vertailutietoa kahdesta arvioinnista.
- **Johtamisraportti** – *Raportti arvioidun esimiehelle*, joka sisältää muuten samat tiedot kuin henkilökohtainen raportti, mutta henkilökohtaisen kehitysoppaan tilalla se sisältää valmennus- ja johtamishuomioita.
- **Johdon vertailuraportti** – *Raportti arvioidun esimiehelle*, joka sisältää samat tiedot kuin yllä mainittu raportti ja sen lisäksi vertailutietoa kahdesta arvioinnista.
- **Johdon yhteenveto** – Raportti on tiivistelmä useammasta CheckPoint arvioinnista. Se on tarkoitettu kokonaiskuvan saamiseksi valitusta ryhmästä ja yhteisen kehittämisen ja kouluttamisen apuvälineeksi.

Sales CheckPoint

Tästä myyntitaitojen arviointijärjestelmästä saatavia raportteja ovat:

- **Henkilökohtainen palauteraportti** – *Raportti arvioidulle*, jossa on kuvattu henkilön oma näkemys itsestään verrattuna häntä esimiehensä näkemykseen 7. kriittisellä myynnin osaamisalueella. Raportti sisältää myös Toimintasuunnitelman, joka on tuloksiin perustuvan kehittämisen toimintasuunnitelman laadinnan työkirja.
- **Henkilökohtainen vertailuraportti** – *Raportti arvioidulle*, joka sisältää samat tiedot kuin yllä mainittu raportti ja sen lisäksi vertailutiedot edelliseen arviointiin.
- **Johtamisraportti** – *Raportti arvioidun esimiehelle*, joka sisältää muuten samat tiedot kuin henkilökohtainen raportti, mutta henkilökohtaisen toimintasuunnitelman tilalla se sisältää johtamishuomioita.
- **Johdon vertailuraportti** – *Raportti arvioidun esimiehelle*, joka sisältää samat tiedot kuin yllä mainittu raportti ja sen lisäksi vertailutiedot edelliseen arviointiin.
- **Johdon yhteenvetoraportti** – Raportti on tiivistelmä yhden henkilön Sales CheckPoint arvioinnin tuloksista.
- **Johdon yleiskatsaus** – *Tiimiraportti*, joka on tiivistelmä useammasta Sales CheckPoint arvioinnista. Se on tarkoitettu kokonaiskuvan saamiseksi valitusta ryhmästä ja yhteisen kehittämisen ja kouluttamisen apuvälineeksi.

Suoritusmallit

Suoritusmallit ovat oleellinen osa ProfileXT ja Profiles Sales Assessment arviointien tehokasta hyödyntämistä. Ne toimivat yleensä ”ihanneprofiilina” tiettyyn asemaan johon arviointien tuloksia sitten verrataan.

Suoritusmallien rakentaminen alkaa yleensä sillä että tutkitaan tietyssä asemassa kaikkein parhaiten menestyvien yksilöiden tuloksia eri asteikoilla ja verrataan tietoa yksilöihin jotka eivät menesty kyseisessä asemassa. Näiden kahden ryhmän tulosten avulla laaditaan alustava ”ihanneprofiili” jota sitten käytetään työhön täsmätykseen (Job Matching).

Suoritusmalli on tyypillisesti, eri ominaisuuksien osalta, 3-5 yksikköä leveä 10-portaisella STEN asteikolla. Se osoittaa mihin kaikkein menestyneimpien yksilöiden tulokset yleensä osuu. Kun Suoritusmalli on luotu, sitä voidaan käyttää vertailupohjana kaikille jotka suorittavat tietyn arvioinnin. Mitä paremmin yksilö osuu malliin, sitä suurempi on todennäköisyys että hän menestyisi työssä jota malli koskee.

Ennen kuin olet saanut valmennusta Suoritusmallien laadintaan, suosittelemme että työskentelet yhdessä Profiles edustajasi kanssa toimivien mallien laatimiseksi.