

## Шаблон анкеты для оценки 360° (Адаптируемый под любые должности)

Инструкция для оценивающего:

«Пожалуйста, оцените сотрудника по следующим компетенциям, используя шкалу от 1 до 5, где:  
1 – Почти никогда | 2 – Редко | 3 – Иногда | 4 – Часто | 5 – Постоянно»

### Блок 1. Профессиональные компетенции

#### 1. Экспертиза в своей области

Демонстрирует глубокие знания и навыки, необходимые для работы.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

#### 2. Качество выполнения задач

Работает без ошибок, предоставляет результаты в срок.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

#### 3. Стремление к развитию

Активно обучается, внедряет новые подходы.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

### Блок 2. Личностные качества

#### 4. Коммуникабельность

Чётко выражает мысли, умеет слушать коллег.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

#### 5. Работа в команде

Поддерживает коллег, избегает конфликтов.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

#### 6. Стрессоустойчивость

Сохраняет продуктивность в сложных ситуациях.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

### Блок 3. Лидерские навыки (для руководителей)

#### 7. Постановка целей

Чётко формулирует задачи подчинённым.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

#### 8. Мотивация команды

Вдохновляет сотрудников на результат.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

### Открытые вопросы

9. Сильные стороны сотрудника:

«Что у него/неё получается лучше всего?»

---

10. Зоны роста:

«Какие навыки стоит развивать?»

---

### Дополнительные блоки оценки 360°

#### 1. Для топ-менеджеров: «Стратегическое мышление»

(Шкала оценки: 1–5, где 1 – «Требуется развития», 5 – «Выдающийся уровень»)

11. Видение долгосрочных перспектив

Формулирует чёткую стратегию развития компании/направления.

Учитывает рыночные тренды и риски при принятии решений.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

12. Принятие решений в условиях неопределённости

Анализирует данные, но готов действовать без 100% информации.

Не затягивает с выбором в кризисных ситуациях.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

13. Развитие бизнес-модели

Иницирует изменения для роста компании (новые продукты, рынки).

Балансирует между инновациями и стабильностью.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

#### 2. Для менеджеров по продажам: «Навыки переговоров»

(Шкала: 1 – «Редко проявляет», 5 – «Мастер переговоров»)

11. Управление возражениями

Превращает негатив клиента в аргументы за покупку.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

12. Работа с возражениями по цене

Обосновывает стоимость, не снижая её без необходимости.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

13. Заккрытие сделок

Чувствует момент для завершения переговоров.

Использует техники вроде «альтернативного выбора».

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

## 2. Для удалённых команд: «Самоорганизация»

(Шкала: 1 – «Низкий уровень», 5 – «Идеально организован»)

### 11. Тайм-менеджмент

Соблюдает дедлайны без напоминаний.

Правильно расставляет приоритеты.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

### 12. Коммуникация в цифровой среде

Чётко формулирует мысли в письмах/чатах.

Быстро реагирует на запросы коллег.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

### 13. Работа без контроля

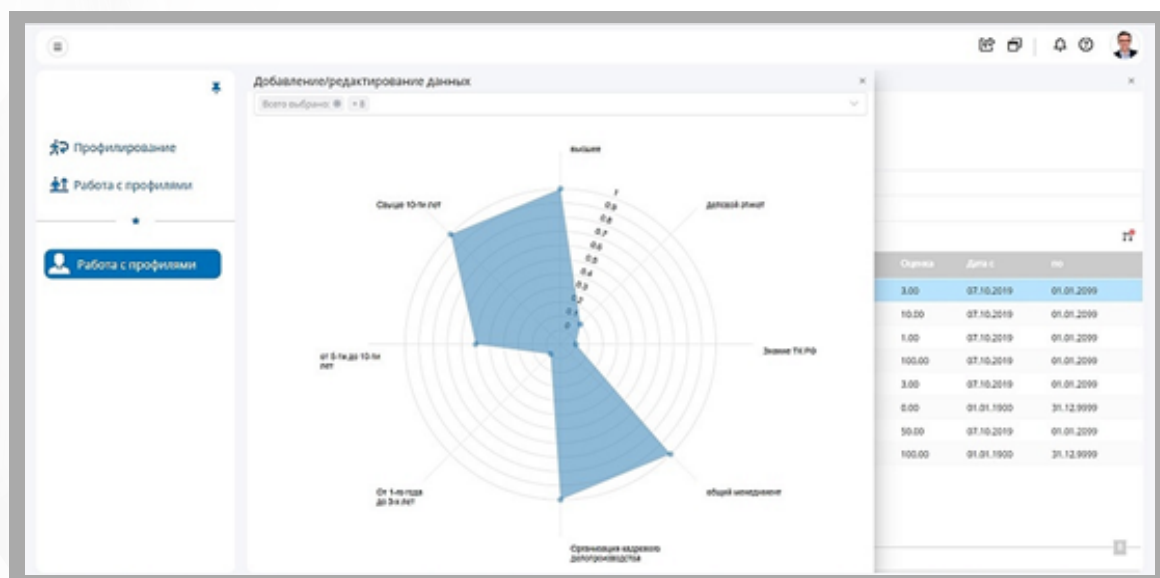
Сохраняет продуктивность без офисного надзора.

Не требует микроуправления.

Ваш балл: ☐ 1 ☐ 2 ☐ 3 ☐ 4 ☐ 5

Оценка квалификации персонала требуется при найме, подборе и назначении сотрудников на должности, проведении аттестации, планировании карьеры и создании программ развития работников. Вашей компании необходимо иметь сформированную и описанную модель знаний, умений и навыков сотрудника, претендующего на должность и, обязательно, шкалы их оценки. На этой базе строятся профили для отдельных должностей.

На их основе в **НСМ-системе «БОСС»** создаются мероприятия по оценке: ассесмент-центр, экспертную оценку, тестирование, анкетирование, решение кейсов и т.п. В системе можно сформировать как групповые, так и индивидуальные мероприятия. В «БОСС» можно сравнить и представить полученные результаты в табличном варианте, а также визуализировать их с помощью инфографики или диаграмм. Кроме того, оценить индивидуальный профиль, сравнить и посмотреть, как соотносится эта оценка, например, со средней по группе.



P.S. Хотите внедрить эти инструменты?

→ Записаться на демонстрацию возможностей функциональности НСМ-системы «БОСС» по автоматизации процессов обучения персонала [sales@bosshr.ru](mailto:sales@bosshr.ru) 8 (495) 225-0275