

# Talent Management



## Ce este Talent Management (TM)?

Procesul de Management al Talentului (TM) este un proces dinamic care evalueaza talentul managerial actual prezent intr-o organizatie, astfel incat planurile de activitate pot fi create sa dezvolte potentialul maxim al managerului. TM este un instrument cu circuit complet, util organizatiilor care isi utilizeaza constructiv resursele umane. TM combina chestionarea online cu demersul de a planifica evaluarea unei organizatii sub aspectul dezvoltarii carierelor individuale in consens cu necesitatile companiei.

## Metoda

TM are la baza o evaluare completa prin 53 de itemi care masoara cele mai importante 10 competente ale managerului talentat.

## Definirea celor mai importante domenii de evaluare:

### • Rationalizarea costurilor

Demersul constant de a obtine o valoare mai mare sau cel putin egala pentru reducerea costurilor in cadrul organizatiei; recunoasterea implicatiilor materiale ale deciziilor, actiunilor si utilizarii resurselor.

### • Centrea pe rezultat

Evidentierea rezultatelor si indeplinirea sarcinilor si activitatilor; cautarea oportunitatilor de a imbunatati performanta si productivitatea.

## Obiective

- Intelegerea felului in care activitatile de management al talentului sustin rezultatele de afaceri;
- Deprinderea elementelor de buna practica in ceea ce priveste identificarea potentialului in echipele pe care le conduc;
- Intelegerea profunzimilor legate de procesele de invatare la adulti in asa fel incat sa creasca impactul sesiunilor de formare interna, la locul de munca sai coaching facut de managerii responsabili de management al talentului;
- Intelegerea modalitatilor concrete de dezvoltare a potentialului

- **Managementul schimbarii**

Vizarea aspectelor pozitive, productive si suportive sub aspectul managementului schimbarii.

- **Echipa si Leadership-ul**

Construirea unei relatii de lucru pozitive si productive cu superiorii si cu membrii echipei.

- **Rationament**

Luarea unor decizii rezonabile, fundamentate si prompte; construirea unei reputatii sustinute de incredere si veridicitate.

- **Centrarea pe client**

Recunoasterea clientilor ca factori cheie ai succesului in afaceri si asigurarea ca deciziile si actiunile sunt testate sub aspectul impactului pe care il au asupra experientei clientului cu produsele si serviciile companiei.

- **Solutionarea Problemelor**

Actionarea in vederea prevenirii instalarii problemelor; gestionarea lor eficiente si eficienta cand apar.

- **Managementul calitatii**

Certitudinea ca produsele si serviciile intrunesc/depasesc standardele companiei, necesitatile acestora, dar si necesitatile si asteptarile clientilor.

- **Managementul procesului**

Monitorizarea procesului cheie pentru a depista timpuriu, pe de o parte, potentialele probleme si pentru a identifica, pe de cealalta parte, modalitati de a converti procesele in activitati facile, simple, mai productive si mai putin costisitoare sub aspectul timpului; depistarea modalitatilor de a creste valoarea asteptata.

- **Comunicarea**

Distribuirea informatiilor relevante catre ceilalti si disponibilitatea de a primi informatii de la acestia; centrarea discutiilor pe aspectele de serviciu.