

The Predictive Index radi po principu da ga tvrtke implementiraju u svoje odjele ljudskih resursa i koriste u svim HR procesima. Od selekcije, repositioniranja ljudi, napredovanja, upravljanja konfliktima, rada sa timovima. Znači u svakom segmentu poslovanja.

Ključ je u prijenosu znanja i svakodnevnom korištenju alata. Kako je jednostavan za upotrebu i svi reporti se automatski generiraju on štedi vrijeme, smanjuje turnove i automatski ima visok ROI.

Tvrtke kontaktiraju Serve-consulting (Sonja Čuljak, 091 6321 009) koji obuče najmanje jednu osobu za korištenje PI i pružaju im podršku. Licenca se kupuje na godinu dana i cijena ovisi o broju zaposlenika koje tvrtka ima tj. za koje pretpostavlja da će koristiti. Ukoliko u prvoj godini tvrtka kupi licencu za primjerice 50 zaposlenika a napravili su više testova dodatno im se neće naplatiti već će se cijena za sljedeću godinu formirati temeljem tekuće.

Individualni consulting uz upotrebu The Predictive Index-a košta 100 eura (750 kn). Cijena uključuje individualni report, objašnjenje, može se napraviti i kongitivna procjena tj. vidjeti koliki je kapacitet učenja pojedinca i uz to sve napraviti i procjenu posla, odnosno radnog mjesta.

PREDNOST

Vidi se kakva osoba jest i kako je svoje ponašanje prilagodila zahtjevima posla tako da i nadređeni i osoba budu svjesni u kojem pravcu treba dati prostora za razvoj. Česta je situacija da zaposlenik želi prostor i slobodu da na svoj način dođe do rezultata, a nadređeni je takav da prati stroga pravila i očekuje redovite izvještaje po određenim propisima.

Naravno da će zaposlenik osjećati pritisak, a nadređeni je trebao "samo" dati malo više slobode i očekivati rezultat u zadanom roku. Bez dodatnih pritisaka.

REFERENCE I ISKUSTVA KORISNIKA

- We reduced the time to hire by 30% with Predictive Index® saving thousands. **David Frederickson GM and VP ESSN, HP Canada, June 2011**
- Development can help great people be even better— but if I had a dollar to spend, I'd spend 70 cents getting the right person in the door." **Paul Russell, Director, Leadership & Development, Google**
- Since we started using the Predictive Index®, we saw a revenue increase of 16% per year from \$500 million to \$750 million. **The Predictive Index really did help."** **Randy Lenaghan, VP Enterprise Sales, Microsoft**
- The PI® has given us dramatically more insight than we had before. It is a vital tool that helps our employees to achieve success in their careers here at Bell Mobility. **Michael Weening, VP Business Wireless and Consumer Direct Sales, 2011**

