



**Exemplu exercițiu In basket**  
**aplicat în cadrul unui Centru de Evaluare cu scop de selecție**

Numele și prenumele participantului: .....

Data: .....

Postul vizat: .....

**Instrucțiuni:**

**Exercițiul care va urma are rolul de a vă traspune pe dvs. în postura unui angajat pe o poziție similară cu cea pentru care ați aplicat. Situațiile descrise sunt situații similare cu cele cu care se poate confrunta un director executiv la locul de muncă.**

**Vă rog să citiți cu atenție situațiile prezentate și să încercați să soluționați problemele ca și cum dvs. ați fi domnul Alin Popescu, directorul executiv al firmei Tirena. Răspunsurile trebuie formulate sub forma unui mail.**

**Descrierea companiei:**

Compania Tirena are în prezent 200 de angajați. Grupul are trei firme: dealer auto, service auto și comercializare piese auto pentru camioane și autocare. Compania mai are două filiale în Brașov și în Timișoara (care au ca și activitate vânzare și service auto). În Cluj compania are 100 de angajați, iar fiecare filială are un director, cu 43, respectiv 57 de angajați.

**Poziția în companie:**

Numele dvs. este Alin Popescu. Ocupați funcția de director executiv în cadrul grupului de firme Tirena. Dvs. coordonați activitatea uneia dintre firmele grupului, dealerul X. Superiorul dvs. este dl. Călin Iepure, directorul general al grupului. Aveți în subordine directă șefii de departamente (contabilitate, resurse umane, vânzare, juridic, IT), precum și directorii de filială.

**Problema:**

- 1. Primești un mail de la directorul de filială din Brașov, domnul Marin Ion. Filiala are în prezent 43 angajați, dintre care 4 fac parte din departamentul de vânzări:**

„Subiect: Probleme cu unul dintre angajați

Alin, după cum am vorbit și la telefon, am în continuare probleme cu Mihai, cel mai bun reprezentant vânzări al meu. În ultimele 3 luni și-a atins peste 80% din target, dar colegii se plâng că nu reușesc deloc să se înțeleagă cu el.

Situația s-a înrăutățit ieri, după ce am angajat în showroom o nouă colegă. Atât ea, cât și colegii mai vechi s-au plâns că nu i-a ajutat deloc și că are o atitudine de genul „eu aduc banii în firmă, voi nu faceți nimic”. Când nu e pe teren își demoralizează toți colegii. E adevărat că are relații foarte bune cu clienții și este bun pe vânzări, de asta nu vreau să îl pierd. Dar cum să fac să se înțeleagă și cu colegii? Crezi că e mai bine să îl concediez?

Aștept o sugestie de la tine,

Marin”

**Răspundeți-i la mail, propunându-i o soluție!**