

## Progetto: Sample Project

13/05/2016

L'analisi High Return è stata condotta su 93 persone mettendo a confronto:

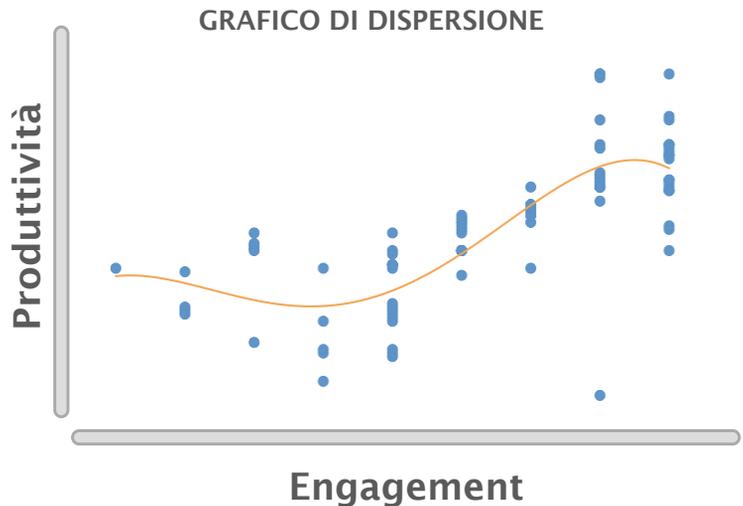
### Engagement

il punteggio è compreso tra 0 e 100 e la media è 50;

### Produttività

il punteggio è compreso tra 70 e 130 e la media è 100

La relazione tra le due variabili è rappresentata, nel grafico a destra, dalla linea arancione. Ogni punto azzurro rappresenta una persona



*Le due box sottostanti dividono la popolazione in due fasce. Per ognuna è indicata la dimensione più alta e più bassa. A fianco di ogni dimensione possono potenzialmente apparire i due simboli sotto descritti:*

● Il livello medio della dimensione nel gruppo è superiore alla media

● Il livello medio della specifica dimensione nel gruppo è inferiore alla media

### GRUPPO CON MAGGIOR ENGAGEMENT

Dimensione Più Alta:

● MOTIVAZIONE

Dimensione Più Bassa:

● FIDUCIA

### GRUPPO CON MINOR ENGAGEMENT

Dimensione Più Alta:

● MOTIVAZIONE

Dimensione Più Bassa:

● CAMBIAMENTO

## Dimensione con maggiore ritorno sull'investimento

1

### ESECUZIONE

è la competenza che, dal punto di vista statistico, offre il maggior ritorno sull'investimento sulla variabile PRODUTTIVITÀ

Non sempre sviluppare ulteriormente le dimensioni già forti o lavorare esclusivamente sull'area di debolezza è la migliore strategia per ottenere risultati.

L'approccio evidence-based della metodologia High Return, tramite l'utilizzo di modelli statistici avanzati in grado di predire le performance, permette di identificare la dimensione su cui puntare per ottenere il massimo ritorno sull'investimento.

Vuoi approfondire l'analisi attraverso la versione HR Analytics?scrivi a [office.it@6seconds.org](mailto:office.it@6seconds.org)