|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **№** | **Данные** | | **Граф деловых связей игрока** | | |
| {{ item.rating }} | {{ item.name }} | | {{ item.map }} | | |
| **Роль** | {{ item.role }} |
| **Результат** | {{ item.status }} |
| **Личный счет,**  **талеров** | {{ item.score }} |
| **Экономические действия, шт** | {{ item.transactions }} |
| **Дата диагностики** | {{ item.date }} |
| **Профиль компетенций** | | | **Краткое заключение асессора** | |
| {{ item.pizza }} | | | Участник продемонстрировал высокий уровень по некоторым компетенциям, но тем не менее, показал существенный дефицит по одной или двум компетенциям из пяти. Тем не менее, не имеет существенных прецедентов и показателей по трем анти-компетенциям и потенциально годен к тому, чтобы перейти в первый эшелон.  В связи с этим рекомендовано:  1.  Включать участника в предпринимательские проекты в роли вторых лиц для работы с сильным старшим партнёром.  2. Продолжить инвестиции в постановку и компенсацию или развитие компетенций участника. См. раздел №5 документа «О методе проведения диагностики и анализа профилей участников» (Приложение №1 к отчёту об организации и проведении мероприятия “Построй компанию / Продай компанию”).  3. Вновь пропустить участника через деловую игру «Построй компанию. Продай компанию», или иной ассессмент-механизм, направленный на диагностику и построение профиля компетенций, свойственных технологическим предпринимателям.  {{ item.comment }}  **Участник рекомендован к включению в предпринимательские проекты на вторых ролях или менеджерских позициях.** {{ item.recomm }} | |
| **E-mail** | | | | | **Моб. телефон** |
| {{ item.email }} | | | | | {{ item.phone }} |