Тестовое задание.

2.1. Софт- скиллы: 1) Эмпатия: Это способность понимать и чувствовать эмоции, потребности и проблемы других людей. Это особенно важно при взаимодействии с клиентами, поскольку это помогает мне лучше понять их потребности и предпочтения;

2) Коммуникация: Успешное общение со стейкхолдерами требует хороших навыков слушания, четкого и понятного выражения своих идей и мыслей, а также способности эффективно разрешать конфликты;

3) Адаптивность: Важно быть гибким и готовым к изменениям в требованиях стейкхолдеров или в их ожиданиях. Это поможет мне сохранять хорошие отношения и успешно преодолевать возникающие препятствия;

4) Терпение: Мне потребуется терпение, чтобы выслушать различные точки зрения и аргументы, даже если они могут быть сложными или неприятными;

5) Навыки решения проблем: мне потребуются навыки критического мышления и решения проблем, чтобы эффективно справляться с возникающими сложностями и находить оптимальные решения;

6) Лидерство: Если я взаимодействую с руководством, или коллегами, мне потребуются лидерские навыки, такие как умение мотивировать, вдохновлять и вести за собой;

7) Умение работать в команде.

2.2. Проблемы, которые могут возникнуть со стейкхолдерами:

Клиенты: Проблемы могут включать непонимание потребностей клиентов, недостаточную удовлетворенность сервисом, сложности в управлении ожиданиями и обеспечении лояльности клиентов.

Руководство: Вызовы могут включать необходимость убеждать руководство в важности и ценности проекта, обеспечивать соответствие ожиданиям руководства и успешно управлять изменениями в рамках организации.

Коллеги: Проблемы могут состоять в необходимости сотрудничать с коллегами, имеющими различные профессиональные взгляды и приоритеты, а также в преодолении возможных конфликтов и разногласий.

Партнеры: Вызовы могут возникать при налаживании эффективного сотрудничества с партнерами, такими как поставщики или другие компании, учитывая различия в интересах и приоритетах.

Конкуренты: Проблемы могут быть связаны с необходимостью конкурировать на рынке, сохраняя при этом отношения с другими стейкхолдерами. Это может включать в себя выявление и анализ действий конкурентов, а также разработку стратегий для сохранения или улучшения своей позиции на рынке.