



3,2
ERGEBNIS

Gute Übereinstimmung

- Der allgemeine Übereinstimmungswert entspricht der Übereinstimmung zwischen der Person und der Stelle.
- Links sehen Sie die Komponenten der Bewertungen und die zugehörigen Ergebnisse.
- Die Ergebnisse können von 0,5 (niedrigster Wert) bis 5 (höchster Wert) rangieren.

DAS ERGEBNIS DIESER PERSON ENTSPRICHT DEM

30

PERZENTIL

IM VERGLEICH ZU ANDEREN KÜRZLICH DURCHFÜHRTEN BEWERTUNGEN FÜR DIESE STELLE



5 Personen haben in den letzten 60 Tagen eine Bewertung für diese Stelle abgegeben.

Rangfolge der Übereinstimmung: Vergleicht das Ergebnis dieser Person mit allen Bewerbern für diese Stelle in den letzten 60 Tagen.

- Beispiel: Eine Einordnung im 80. Perzentil bedeutet, dass diese Person besser als 80 % aller Personen abgeschnitten hat, die in den letzten 60 Tagen bewertet wurden.
- Anhand dieser Informationen können Sie eine „Shortlist“ Ihrer besten Personen der letzten Zeit erstellen.



Führende Stärken

Diese Eigenschaften haben sich als Verhaltensstärken für diese Person ergeben. Mehr dazu erfahren Sie auf der Registerkarte "Wichtige Erkenntnisse".



Potenzielle Schwächen

Diese Eigenschaften haben sich als Verhaltensschwächen für diese Person ergeben. Mehr dazu erfahren Sie auf der Registerkarte "Wichtige Erkenntnisse".

Bevorzugt Struktur: Inwiefern jemand eine Arbeitsumgebung ohne feste Vorgaben bevorzugt, anstatt Anweisungen und Regeln zu folgen.

Routinebedürfnis: Bevorzugt vorhersehbare Tätigkeiten und eine konstante, schrittweise Aufgabenerledigung, anstatt spontan auf Anforderungen parallel reagieren zu müssen.

Faktenorientierung: Inwiefern jemand an Informationen und Situationen sachlich herangeht, anstatt Situationen auf emotionaler Ebene abzuwägen.

Kritiktoleranz: Inwiefern jemand mit Kritik umgehen kann, anstatt sensibel auf die Rückmeldung anderer zu reagieren.

Wunsch gemocht zu werden: Inwiefern jemand mehr Wert darauf legt, den Bedürfnissen anderer entgegenzukommen, als die eigenen Bedürfnisse zu erfüllen.

Entscheidungsfindung: Inwiefern jemand bei der Entscheidungsfindung bedacht und überlegt vorgeht, anstatt schnell zu entscheiden.

Detailorientierung: Inwiefern jemand Freude an detailorientierten Aufgaben hat, anstatt diese zu vermeiden.

Bedürfnis nach Fertigstellung: Inwiefern jemand danach strebt begonnene Aufgaben fertigzustellen und stellt Zielcommitment über Flexibilität.

Menschenbild: Inwiefern jemand Menschen Vertrauen und Optimismus entgegen bringt, anstatt kritisch zu sein.

Arbeitsintensität: Inwiefern jemand hart arbeitet, um vieles schnell zu erledigen, anstatt ruhig und gelassen alles abzuarbeiten.

Wichtige Erkenntnisse

Job Match



3,0

GUT

Relevanz 90,00 %

VERHALTENSABGLEICH

Ein Indikator für Verhaltensweisen und deren Auswirkung auf die wichtigsten Kompetenzen für die Rolle



4,5

AM STÄRKSTEN

Relevanz 10,00 %

VERTRIEBSKENNTNISSE

Ein Indikator für die Fähigkeit einer Person, effektiv auf typische Vertriebszenarien zu reagieren

Übereinstimmungsbereich =

VERTRIEBSKENNTNISSE

Abschlusskompetenz

Gering

Hoch

Die Definition

Kaufverhandlungen und -abschluss.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Hat wahrscheinlich hohe Kenntnisse darüber, wie die Kaufverhandlungen geführt und wie der Kauf abgeschlossen werden muss.

Einwandbehandlung

Erfolglos

Zielführend

Die Definition

Probleme lösen und Einwände ausräumen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Hat wahrscheinlich einige Kenntnisse darüber, wie Probleme gelöst werden und mit Einwänden umgegangen wird.

Erstkontakt

Gering

Hoch

Die Definition

Inwiefern jemand die Relevanz des ersten Eindrucks bei der Schaffung von positiven und produktiven Vertriebsbeziehungen versteht.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Versteht wahrscheinlich bestens die Bedeutung des ersten Eindrucks bei der Schaffung von positiven und produktiven Vertriebsbeziehungen.

Leadgenerierung



Die Definition

Potenzielle Kunden ermitteln und vorqualifizieren.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Hat wahrscheinlich sehr umfangreiche Kenntnisse darüber, wie potenzielle Kunden ermittelt und vorqualifiziert werden.

Sensibilität für Kundenbedürfnisse



Die Definition

Inwiefern jemand ein klares Verständnis für konkrete Kundenbedürfnisse aufweist.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Hat wahrscheinlich umfassende Kenntnisse darüber, wie sich ein klares Verständnis der konkreten Kundenbedürfnisse entwickeln lässt.

Überzeugungsstärke



Die Definition

Inwiefern jemand in der Lage ist, Kunden vom Wert der Unternehmensprodukte und/oder -services überzeugen.

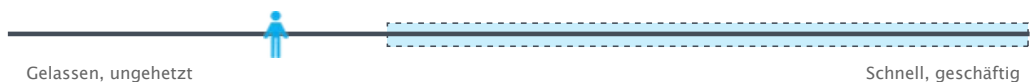
Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Hat wahrscheinlich umfangreiche Kenntnisse darüber, wie die Kunden vom Wert der Unternehmensprodukte und/oder -services überzeugt werden können.

VERHALTENSABGLEICH

Arbeiten

Arbeitsintensität



Die Definition

Inwiefern jemand hart arbeitet, um vieles schnell zu erledigen, anstatt ruhig und gelassen alles abzuarbeiten.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Könnte Probleme in Rollen haben, die ein höheres Tempo oder schnellere Ergebnisse erfordern.

Arbeitsorganisation



Die Definition

Inwiefern jemand lieber organisiert und strukturiert arbeitet, als ohne Ordnung und vorherige Planung an eine Aufgabe heranzugehen.

Bedürfnis nach Fertigstellung



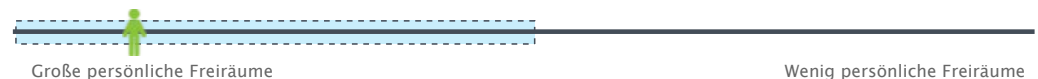
Die Definition

Inwiefern jemand danach strebt begonnene Aufgaben fertigzustellen und stellt Zielcommitment über Flexibilität.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Findet es wahrscheinlich schwer, konsequent zu sein oder sich Aufgaben zu verpflichten, vor allem, wenn diese unwichtig oder uninteressant erscheinen.

Bevorzugt Struktur



Die Definition

Inwiefern jemand eine Arbeitsumgebung ohne feste Vorgaben bevorzugt, anstatt Anweisungen und Regeln zu folgen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Bevorzugt etwas mehr Entscheidungsfreiheit, das heißt Regeln, Bestimmungen usw. sind nicht bis ins letzte Detail schriftlich fixiert.

Detailorientierung



Die Definition

Inwiefern jemand Freude an detailorientierten Aufgaben hat, anstatt diese zu vermeiden.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Achtet eventuell nicht so auf Details, wie dies in dieser Rolle erforderlich ist.

Eigenständigkeit



Die Definition

Inwiefern jemand mit anderen zusammenarbeiten möchte und sie um Unterstützung bittet, anstatt isoliert zu arbeiten.

Routinebedürfnis



Die Definition

Bevorzugt vorhersehbare Tätigkeiten und eine konstante, schrittweise Aufgabenerledigung, anstatt spontan auf Anforderungen parallel reagieren zu müssen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Zieht es vor, in unvorhersehbaren und sich ändernden Arbeitsumfeldern zu arbeiten.

Beziehungen knüpfen

Einfühlungsvermögen



Die Definition

Inwiefern jemand die Gefühle, Beweggründe und Verhaltensweisen anderer wahrnimmt und diese versteht.

Emotionale Ausgeglichenheit



Die Definition

Inwiefern jemand grundsätzlich eine optimistische und positive Einstellung wahr, anstatt sich zu viele Gedanken über mögliche Probleme zu machen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Ist optimistisch und sollte sich schnell von Rückschlägen erholen.

Kontaktfreude



Die Definition

Inwiefern jemand soziale Kontakte sucht und genießt, anstatt allein zu sein.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Baut vermutlich schnell Beziehungen auf, sodass sich andere wohlfühlen.

Kritiktoleranz



Die Definition

Inwiefern jemand mit Kritik umgehen kann, anstatt sensibel auf die Rückmeldung anderer zu reagieren.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Sollte nicht empfindlich auf Kritik oder Zurückweisung reagieren, sondern sollte diese objektiv interpretieren.

Menschenbild



Die Definition

Inwiefern jemand Menschen Vertrauen und Optimismus entgegen bringt, anstatt kritisch zu sein.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Hat eine positive Einstellung zu den meisten Personen und ist wahrscheinlich sehr vertrauensselig.

Selbstkontrolle



Impulsiv, spontan

Beherrscht, bedacht

Die Definition

Inwiefern jemand im Kontakt mit anderen distanziert und kontrolliert ist, anstatt offen auf andere zuzugehen.

Selbstsicherheit



Reserviert, Zurückhaltend



Durchsetzungsstark

Die Definition

Inwiefern jemand in Bezug auf andere oder in bestimmten Situationen die Initiative ergreift, anstatt anderen die Führungsrolle zu überlassen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Müsste Spaß daran haben, andere zu beeinflussen und Verantwortung zu übernehmen.

Wettbewerbstreben



Gewinnen ist zweitrangig



Gewinngetrieben

Die Definition

Inwiefern jemand bestrebt darauf ist, besser zu sein als andere und Erfolg zu haben.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Lässt sich von Erfolgchancen und von der Möglichkeit, besser als andere abzuschneiden, stark motivieren.

Wunsch gemocht zu werden



Unnachgiebig

Kooperativ

Die Definition

Inwiefern jemand mehr Wert darauf legt, den Bedürfnissen anderer entgegenzukommen, als die eigenen Bedürfnisse zu erfüllen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Macht eher nicht den Eindruck, anderen gefallen zu wollen, und könnte als streitlustig und unkooperativ wahrgenommen werden.

Denken

Entscheidungsfindung



Spontan, schnell

Umsichtig, vorsichtig

Die Definition

Inwiefern jemand bei der Entscheidungsfindung bedacht und überlegt vorgeht, anstatt schnell zu entscheiden.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Neigt dazu, sich schnell zu entscheiden, und ist eventuell impulsiv.

Faktenorientierung



Die Definition

Inwiefern jemand an Informationen und Situationen sachlich herangeht, anstatt Situationen auf emotionaler Ebene abzuwägen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Denkt einigermaßen intuitiv und lässt sich bei Entscheidungen wahrscheinlich von subtilen Informationen (neben den eigentlichen Daten) beeinflussen.

Realistisches Denken



Die Definition

Inwiefern jemand Erfahrungswissen nutzt und praktisch denkt, anstatt in Phantasien und Wunschdenken zu schweigen.

Reflektierendes Denken



Die Definition

Inwiefern jemand Informationen gründlich prüft und abwägt, anstatt auf der Grundlage eingeschränkter Informationen zu handeln.

EFFEKTIVE KOMMUNIKATION



Bringt Gedanken und Ideen klar und deutlich zum Ausdruck.

- **Selbstsicherheit:** Beherrscht möglicherweise Gespräche und hört nicht immer auf die Bedenken und Vorschläge der Beteiligten.
- **Einfühlungsvermögen:** Ist in der Lage, bestimmte Kommunikationsmethoden anzuwenden, um sich optimal auf die Zielgruppe oder die Situation einzustellen.
- **Menschenbild:** Übernimmt wahrscheinlich die positive Haltung von anderen. Sollte leicht Vertrauen fassen, was effektive Kommunikation und den Aufbau von Beziehungen unterstützt.
- **Selbstkontrolle:** Teilt Informationen vielleicht freizügig und hat Schwierigkeiten mit zwischenmenschlichen Hinweisen, was sich erschwerend auf die Kommunikation auswirken kann.

Einfühlungsvermögen



Die Definition

Inwiefern jemand die Gefühle, Beweggründe und Verhaltensweisen anderer wahrnimmt und diese versteht .

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Einfühlungsvermögen: Ist in der Lage, bestimmte Kommunikationsmethoden anzuwenden, um sich optimal auf die Zielgruppe oder die Situation einzustellen.

Menschenbild



Die Definition

Inwiefern jemand Menschen Vertrauen und Optimismus entgegen bringt, anstatt kritisch zu sein.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Menschenbild: Übernimmt wahrscheinlich die positive Haltung von anderen. Sollte leicht Vertrauen fassen, was effektive Kommunikation und den Aufbau von Beziehungen unterstützt.

Selbstkontrolle



Die Definition

Inwiefern jemand im Kontakt mit anderen distanziert und kontrolliert ist, anstatt offen auf andere zuzugehen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Selbstkontrolle: Teilt Informationen vielleicht freizügig und hat Schwierigkeiten mit zwischenmenschlichen Hinweisen, was sich erschwerend auf die Kommunikation auswirken kann.

Selbstsicherheit



Die Definition

Inwiefern jemand in Bezug auf andere oder in bestimmten Situationen die Initiative ergreift, anstatt anderen die Führungsrolle zu überlassen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Selbstsicherheit: Beherrscht möglicherweise Gespräche und hört nicht immer auf die Bedenken und Vorschläge der Beteiligten.

ERGEBNISERZIELUNG



Erzielt Ergebnisse durch persönlichen Einsatz und Verantwortung.

- **Bedürfnis nach Fertigstellung:** Zeigt sich bei der Bearbeitung von Aufgaben möglicherweise unbeständig und schließt wichtige Punkte nicht ab.
- **Arbeitsorganisation:** Neigt zu mangelnder Organisation und nimmt sich vor der Umsetzung möglicherweise nicht ausreichend Zeit zur Planung.
- **Realistisches Denken:** Sollte neue und kreative Möglichkeiten zum Erreichen und Erzielen von Ergebnissen in Betracht ziehen.
- **Arbeitsintensität:** Zeigt wahrscheinlich ein ausreichendes Maß an Dringlichkeit für den Abschluss von Aufgaben.

Arbeitsintensität



Die Definition

Inwiefern jemand hart arbeitet, um vieles schnell zu erledigen, anstatt ruhig und gelassen alles abzuarbeiten.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Arbeitsintensität: Zeigt wahrscheinlich ein ausreichendes Maß an Dringlichkeit für den Abschluss von Aufgaben.

Arbeitsorganisation



Die Definition

Inwiefern jemand lieber organisiert und strukturiert arbeitet, als ohne Ordnung und vorherige Planung an eine Aufgabe heranzugehen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Arbeitsorganisation: Neigt zu mangelnder Organisation und nimmt sich vor der Umsetzung möglicherweise nicht ausreichend Zeit zur Planung.

Bedürfnis nach Fertigstellung



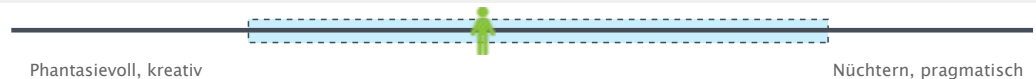
Die Definition

Inwiefern jemand danach strebt begonnene Aufgaben fertigzustellen und stellt Zielcommitment über Flexibilität.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Bedürfnis nach Fertigstellung: Zeigt sich bei der Bearbeitung von Aufgaben möglicherweise unbeständig und schließt wichtige Punkte nicht ab.

Realistisches Denken



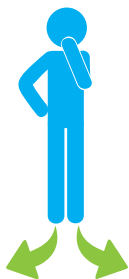
Die Definition

Inwiefern jemand Erfahrungswissen nutzt und praktisch denkt, anstatt in Phantasien und Wunschdenken zu schwelgen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Realistisches Denken: Sollte neue und kreative Möglichkeiten zum Erreichen und Erzielen von Ergebnissen in Betracht ziehen.

ENTSCHEIDUNGSSTÄRKE



Trifft schnell und sicher solide Entscheidungen.

- Entscheidungsfindung: Geht bei Entscheidungen vielleicht unnötige Risiken ein.
- Kritiktoleranz: Wertet Feedback oder abweichende Meinungen nach einer getroffenen Entscheidung vielleicht ab.
- Detailorientierung: Beschäftigt sich möglicherweise vor Entscheidungen nicht mit Details.
- Bedürfnis nach Fertigstellung: Fasst möglicherweise nicht bei wichtigen Beteiligten nach, um bei Entscheidungen Übereinstimmung sicherzustellen.
- Faktenorientierung: Sollte vor dem Ziehen von Schlussfolgerungen Fakten und Intuition gegeneinander abwägen.
- Realistisches Denken - Bringt wahrscheinlich bei Entscheidungen neue Sichtweisen ein und berücksichtigt gleichzeitig ihre praktischen Auswirkungen.
- Reflektiertes Denken: Nimmt möglicherweise fördernde Umstände oder langfristige Konsequenzen von Entscheidungen nicht wahr, da Probleme an der Oberfläche nicht weiter hinterfragt werden.
- Arbeitsintensität: Sieht wahrscheinlich den Vorteil von schnellen und fundierten Entscheidungen.

Arbeitsintensität



Die Definition

Inwiefern jemand hart arbeitet, um vieles schnell zu erledigen, anstatt ruhig und gelassen alles abzuarbeiten.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Arbeitsintensität: Sieht wahrscheinlich den Vorteil von schnellen und fundierten Entscheidungen.

Bedürfnis nach Fertigstellung



Die Definition

Inwiefern jemand danach strebt begonnene Aufgaben fertigzustellen und stellt Zielcommitment über Flexibilität.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Bedürfnis nach Fertigstellung: Fasst möglicherweise nicht bei wichtigen Beteiligten nach, um bei Entscheidungen Übereinstimmung sicherzustellen.

Detailorientierung



Die Definition

Inwiefern jemand Freude an detailorientierten Aufgaben hat, anstatt diese zu vermeiden.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Detailorientierung: Beschäftigt sich möglicherweise vor Entscheidungen nicht mit Details.

Entscheidungsfindung



Die Definition

Inwiefern jemand bei der Entscheidungsfindung bedacht und überlegt vorgeht, anstatt schnell zu entscheiden.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Entscheidungsfindung: Geht bei Entscheidungen vielleicht unnötige Risiken ein.

Faktenorientierung



Die Definition

Inwiefern jemand an Informationen und Situationen sachlich herangeht, anstatt Situationen auf emotionaler Ebene abzuwägen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Faktenorientierung: Sollte vor dem Ziehen von Schlussfolgerungen Fakten und Intuition gegeneinander abwägen.

Kritiktoleranz



Die Definition

Inwiefern jemand mit Kritik umgehen kann, anstatt sensibel auf die Rückmeldung anderer zu reagieren.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Kritiktoleranz: Wertet Feedback oder abweichende Meinungen nach einer getroffenen Entscheidung vielleicht ab.

Realistisches Denken



Die Definition

Inwiefern jemand Erfahrungswissen nutzt und praktisch denkt, anstatt in Phantasien und Wunschdenken zu schwelgen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Realistisches Denken - Bringt wahrscheinlich bei Entscheidungen neue Sichtweisen ein und berücksichtigt gleichzeitig ihre praktischen Auswirkungen.

Reflektierendes Denken



Die Definition

Inwiefern jemand Informationen gründlich prüft und abwägt, anstatt auf der Grundlage eingeschränkter Informationen zu handeln.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Reflektiertes Denken: Nimmt möglicherweise fördernde Umstände oder langfristige Konsequenzen von Entscheidungen nicht wahr, da Probleme an der Oberfläche nicht weiter hinterfragt werden.

BEZIEHUNGSMANAGEMENT

Baut starke, positive Beziehungen zu anderen innerhalb und außerhalb des Unternehmens auf und pflegt diese.



- Wunsch gemocht zu werden: Legt wahrscheinlich zu viel Wert auf persönliche Ziele, auch wenn Zusammenarbeit angemessener wäre.
- Kritiktoleranz: Interagiert mit anderen, ohne sich abwehrend oder übermäßig empfindlich zu verhalten.
- Emotionale Ausgeglichenheit: Gibt sich in der Kommunikation mit anderen grundsätzlich positiv.
- Kontaktfreude: Ist extrovertiert und sollte ganz selbstverständlich tragfähige Beziehungen aufbauen.
- Selbstkontrolle: Ist wahrscheinlich ausdrucksstark und wird als natürlich wahrgenommen. Dies kann den Aufbau von Beziehungen erleichtern.

Emotionale Ausgeglichenheit



Die Definition

Inwiefern jemand grundsätzlich eine optimistische und positive Einstellung wahr, anstatt sich zu viele Gedanken über mögliche Probleme zu machen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Emotionale Ausgeglichenheit: Gibt sich in der Kommunikation mit anderen grundsätzlich positiv.

Kontaktfreude



Die Definition

Inwiefern jemand soziale Kontakte sucht und genießt, anstatt allein zu sein.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Kontaktfreude: Ist extrovertiert und sollte ganz selbstverständlich tragfähige Beziehungen aufbauen.

Kritiktoleranz



Die Definition

Inwiefern jemand mit Kritik umgehen kann, anstatt sensibel auf die Rückmeldung anderer zu reagieren.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Kritiktoleranz: Interagiert mit anderen, ohne sich abwehrend oder übermäßig empfindlich zu verhalten.

Selbstkontrolle



Die Definition

Inwiefern jemand im Kontakt mit anderen distanziert und kontrolliert ist, anstatt offen auf andere zuzugehen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Selbstkontrolle: Ist wahrscheinlich ausdrucksstark und wird als natürlich wahrgenommen. Dies kann den Aufbau von Beziehungen erleichtern.

Wunsch gemocht zu werden



Die Definition

Inwiefern jemand mehr Wert darauf legt, den Bedürfnissen anderer entgegenzukommen, als die eigenen Bedürfnisse zu erfüllen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Wunsch gemocht zu werden: Legt wahrscheinlich zu viel Wert auf persönliche Ziele, auch wenn Zusammenarbeit angemessener wäre.

RESILIENZ



Reagiert mit Optimismus und Widerstandsfähigkeit auf Herausforderungen, kann mit Rückschlägen, Stress und Druck auf professionelle Art und Weise umgehen und wendet gesunde Stressmanagementstrategien an.

- Wunsch gemocht zu werden: Sollte keine Probleme damit haben, andere bei einem zu großen Arbeitspensum zu informieren. Hat wahrscheinlich keine Probleme, Termine einzuhalten.
- Kritiktoleranz: Ist konstruktiver Kritik gegenüber aufgeschlossen und nimmt Feedback wahrscheinlich nicht persönlich.
- Emotionale Ausgeglichenheit: Zeigt auch in schwierigen Situationen eine positive Haltung.
- Realistisches Denken: Neigt dazu, Stress und Frustration aus praktischer Sicht zu betrachten. Bündelt wahrscheinlich Energie, um konstruktive Lösungen umzusetzen.
- Reflektiertes Denken: Löst wahrscheinlich Probleme, ohne die eigentliche Ursache ermittelt und verstanden

zu haben.

- Selbstkontrolle: Drückt Frustration wahrscheinlich entsprechend aus und kann ihn auf gesunde Art und Weise abbauen.

Emotionale Ausgeglichenheit



Die Definition

Inwiefern jemand grundsätzlich eine optimistische und positive Einstellung wahr, anstatt sich zu viele Gedanken über mögliche Probleme zu machen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Emotionale Ausgeglichenheit: Zeigt auch in schwierigen Situationen eine positive Haltung.

Kritiktoleranz



Die Definition

Inwiefern jemand mit Kritik umgehen kann, anstatt sensibel auf die Rückmeldung anderer zu reagieren.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Kritiktoleranz: Ist konstruktiver Kritik gegenüber aufgeschlossen und nimmt Feedback wahrscheinlich nicht persönlich.

Realistisches Denken



Die Definition

Inwiefern jemand Erfahrungswissen nutzt und praktisch denkt, anstatt in Phantasien und Wunschdenken zu schwelgen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Realistisches Denken: Neigt dazu, Stress und Frustration aus praktischer Sicht zu betrachten. Bündelt wahrscheinlich Energie, um konstruktive Lösungen umzusetzen.

Reflektierendes Denken



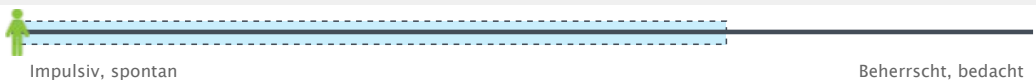
Die Definition

Inwiefern jemand Informationen gründlich prüft und abwägt, anstatt auf der Grundlage eingeschränkter Informationen zu handeln.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Reflektiertes Denken: Löst wahrscheinlich Probleme, ohne die eigentliche Ursache ermittelt und verstanden zu haben.

Selbstkontrolle



Die Definition

Inwiefern jemand im Kontakt mit anderen distanziert und kontrolliert ist, anstatt offen auf andere zuzugehen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Selbstkontrolle: Drückt Frustration wahrscheinlich entsprechend aus und kann ihn auf gesunde Art und Weise abbauen.

Wunsch gemacht zu werden



Die Definition

Inwiefern jemand mehr Wert darauf legt, den Bedürfnissen anderer entgegenzukommen, als die eigenen Bedürfnisse zu erfüllen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Wunsch gemocht zu werden: Sollte keine Probleme damit haben, andere bei einem zu großen Arbeitspensum zu informieren. Hat wahrscheinlich keine Probleme, Termine einzuhalten.

KONFLIKTMANAGEMENT



Bewältigt Konflikte schnell und effektiv, findet eine für alle zufriedenstellende Lösung.

- Wunsch gemocht zu werden: Legt vielleicht nicht allzu viel Wert auf Kompromisse zwischen Parteien mit unterschiedlichen Ansichten oder zeigt sich in Verhandlungen unnachgiebig.
- Selbstsicherheit: Spricht wahrscheinlich mehr als zuzuhören und verpasst dabei Gelegenheiten, die Standpunkte anderer zu erfahren.
- Kritiktoleranz: Wahrt in den meisten Konfliktsituationen wahrscheinlich eher Faktenorientierung und personalisiert Probleme nicht.
- Einfühlungsvermögen: Neigt in Konfliktsituationen wahrscheinlich nicht dazu, die Motivationen oder Sichtweisen anderer zu sehr zu interpretieren, zu analysieren oder Vermutungen anzustellen.
- Emotionale Ausgeglichenheit: Sollte bei der Vermittlung im Konfliktfall eine optimistische Haltung zeigen.
- Menschenbild: Sollte sich auf Konfliktsituationen einlassen und dabei von positiven Absichten und Motiven anderer ausgehen.
- Kontaktfreude: Kann sicherlich eine gute Verbindung herstellen, was sich wahrscheinlich positiv auf die Verhandlungen auswirkt.
- Selbstkontrolle: Neigt in Konfliktsituationen vielleicht dazu, sich unbedacht zu äußern oder unreflektiert zu handeln.

Einfühlungsvermögen



Die Definition

Inwiefern jemand die Gefühle, Beweggründe und Verhaltensweisen anderer wahrnimmt und diese versteht .

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Einfühlungsvermögen: Neigt in Konfliktsituationen wahrscheinlich nicht dazu, die Motivationen oder Sichtweisen anderer zu sehr zu interpretieren, zu analysieren oder Vermutungen anzustellen.

Emotionale Ausgeglichenheit



Die Definition

Inwiefern jemand grundsätzlich eine optimistische und positive Einstellung wahrt, anstatt sich zu viele Gedanken über mögliche Probleme zu machen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Emotionale Ausgeglichenheit: Sollte bei der Vermittlung im Konfliktfall eine optimistische Haltung zeigen.

Kontaktfreude



Die Definition

Inwiefern jemand soziale Kontakte sucht und genießt, anstatt allein zu sein.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Kontaktfreude: Kann sicherlich eine gute Verbindung herstellen, was sich wahrscheinlich positiv auf die Verhandlungen auswirkt.

Kritiktoleranz

Subjektiv, empfindlich

Objektiv, dickhäutig

Die Definition

Inwiefern jemand mit Kritik umgehen kann, anstatt sensibel auf die Rückmeldung anderer zu reagieren.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Kritiktoleranz: Wahrt in den meisten Konfliktsituationen wahrscheinlich eher Faktenorientierung und personalisiert Probleme nicht.

Menschenbild

Zurückhaltend, skeptisch

Vertrauensvoll, positiv

Die Definition

Inwiefern jemand Menschen Vertrauen und Optimismus entgegen bringt, anstatt kritisch zu sein.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Menschenbild: Sollte sich auf Konfliktsituationen einlassen und dabei von positiven Absichten und Motiven anderer ausgehen.

Selbstkontrolle



Impulsiv, spontan

Beherrscht, bedacht

Die Definition

Inwiefern jemand im Kontakt mit anderen distanziert und kontrolliert ist, anstatt offen auf andere zuzugehen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Selbstkontrolle: Neigt in Konfliktsituationen vielleicht dazu, sich unbedacht zu äußern oder unreflektiert zu handeln.

Selbtsicherheit

Reserviert, Zurückhaltend

Durchsetzungsstark

Die Definition

Inwiefern jemand in Bezug auf andere oder in bestimmten Situationen die Initiative ergreift, anstatt anderen die Führungsrolle zu überlassen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Selbtsicherheit: Spricht wahrscheinlich mehr als zuzuhören und verpasst dabei Gelegenheiten, die Standpunkte anderer zu erfahren.

Wunsch gemocht zu werden



Unnachgiebig

Kooperativ

Die Definition

Inwiefern jemand mehr Wert darauf legt, den Bedürfnissen anderer entgegenzukommen, als die eigenen Bedürfnisse zu erfüllen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Wunsch gemocht zu werden: Legt vielleicht nicht allzu viel Wert auf Kompromisse zwischen Parteien mit unterschiedlichen Ansichten oder zeigt sich in Verhandlungen unnachgiebig.

ÜBERZEUGUNGSKRAFT



Ist in der Lage, andere von Ideen, Meinungen oder Maßnahmen durch die Art der Kommunikation zu überzeugen.

- Wunsch gemocht zu werden: Ist möglicherweise stark daran interessiert, Ideen voranzubringen, ohne die Bedürfnisse anderer ausreichend zu berücksichtigen, was eventuell als zu einseitig wahrgenommen wird.
- Selbstsicherheit: Äußert gerne eigene Ansichten und gibt sich dabei zuversichtlich, um andere von einer bestimmten Vorgehensweise zu überzeugen.



- Bedürfnis nach Fertigstellung: Fasst vielleicht nicht kontinuierlich bei anderen nach, um neue Ideen zu hören.
- Kontaktfreude: Beteiligt sich wahrscheinlich an sozialen Interaktionen. Das wirkt sich positiv auf die Fähigkeit zur Einflussnahme und zum Verständnis von Bedürfnissen anderer aus.
- Selbstkontrolle: Verhält sich vielleicht zu expressiv und gibt zu viele Informationen preis. Dies könnte sich vielleicht nachteilig auf die Einflussnahme auswirken.

Bedürfnis nach Fertigstellung



Die Definition

Inwiefern jemand danach strebt begonnene Aufgaben fertigzustellen und stellt Zielcommitment über Flexibilität.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Bedürfnis nach Fertigstellung: Fasst vielleicht nicht kontinuierlich bei anderen nach, um neue Ideen zu hören.

Kontaktfreude



Die Definition

Inwiefern jemand soziale Kontakte sucht und genießt, anstatt allein zu sein.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Kontaktfreude: Beteiligt sich wahrscheinlich an sozialen Interaktionen. Das wirkt sich positiv auf die Fähigkeit zur Einflussnahme und zum Verständnis von Bedürfnissen anderer aus.

Selbstkontrolle



Die Definition

Inwiefern jemand im Kontakt mit anderen distanziert und kontrolliert ist, anstatt offen auf andere zuzugehen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Selbstkontrolle: Verhält sich vielleicht zu expressiv und gibt zu viele Informationen preis. Dies könnte sich vielleicht nachteilig auf die Einflussnahme auswirken.

Selbstsicherheit



Die Definition

Inwiefern jemand in Bezug auf andere oder in bestimmten Situationen die Initiative ergreift, anstatt anderen die Führungsrolle zu überlassen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Selbstsicherheit: Äußert gerne eigene Ansichten und gibt sich dabei zuversichtlich, um andere von einer bestimmten Vorgehensweise zu überzeugen.

Wunsch gemocht zu werden



Die Definition

Inwiefern jemand mehr Wert darauf legt, den Bedürfnissen anderer entgegenzukommen, als die eigenen Bedürfnisse zu erfüllen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Wunsch gemocht zu werden: Ist möglicherweise stark daran interessiert, Ideen vorzubringen, ohne die Bedürfnisse anderer ausreichend zu berücksichtigen, was eventuell als zu einseitig wahrgenommen wird.



Arbeitet strukturiert und priorisiert mit einem effektiven Zeitmanagement.

- Detailorientierung: Übersieht bei der Umsetzung von Plänen vielleicht Details.
- Bedürfnis nach Fertigstellung: Hat vielleicht Schwierigkeiten, erforderliche Aufgaben während des Planungs- und Priorisierungsprozesses abzuschließen.
- Routinebedürfnis, Multitasking: Stellt sich auf konkurrierende Anforderungen und sich verändernde Prioritäten ein.
- Arbeitsorganisation: Räumt der Planung oder Organisation keine Priorität ein und wird vielleicht als unvorbereitet wahrgenommen.
- Realistisches Denken: Wägt in der Planung wahrscheinlich neue Herangehensweisen gegen praktische Überlegungen ab.
- Arbeitsintensität: Wickelt Aufgaben und Projekte wahrscheinlich nicht überhastet ab.

Arbeitsintensität



Die Definition

Inwiefern jemand hart arbeitet, um vieles schnell zu erledigen, anstatt ruhig und gelassen alles abzuarbeiten.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Arbeitsintensität: Wickelt Aufgaben und Projekte wahrscheinlich nicht überhastet ab.

Arbeitsorganisation



Die Definition

Inwiefern jemand lieber organisiert und strukturiert arbeitet, als ohne Ordnung und vorherige Planung an eine Aufgabe heranzugehen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Arbeitsorganisation: Räumt der Planung oder Organisation keine Priorität ein und wird vielleicht als unvorbereitet wahrgenommen.

Bedürfnis nach Fertigstellung



Die Definition

Inwiefern jemand danach strebt begonnene Aufgaben fertigzustellen und stellt Zielcommitment über Flexibilität.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Bedürfnis nach Fertigstellung: Hat vielleicht Schwierigkeiten, erforderliche Aufgaben während des Planungs- und Priorisierungsprozesses abzuschließen.

Detailorientierung

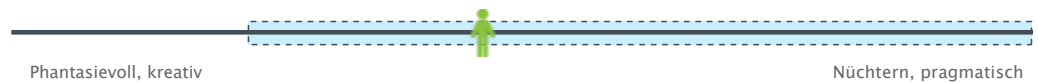


Die Definition

Inwiefern jemand Freude an detailorientierten Aufgaben hat, anstatt diese zu vermeiden.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Detailorientierung: Übersieht bei der Umsetzung von Plänen vielleicht Details.



Die Definition

Inwiefern jemand Erfahrungswissen nutzt und praktisch denkt, anstatt in Phantasien und Wunschdenken zu schwelgen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Realistisches Denken: Wägt in der Planung wahrscheinlich neue Herangehensweisen gegen praktische Überlegungen ab.



Die Definition

Bevorzugt vorhersehbare Tätigkeiten und eine konstante, schrittweise Aufgabenerledigung, anstatt spontan auf Anforderungen parallel reagieren zu müssen.

Erläuterungen zu wichtigen Erkenntnissen

Routinebedürfnis, Multitasking: Stellt sich auf konkurrierende Anforderungen und sich verändernde Prioritäten ein.

MAXIMILIAN HUBERTUS

Sales Executive

joerg.vogelgesang@mittelstandserfolg.de

Datum des Bewerbungsgesprächs:

EINLEITENDE FRAGEN

1. Erzählen Sie mir von Ihrem beruflichen Werdegang. Inwieweit haben Ihre bisherigen beruflichen Erfahrungen Sie auf die mit dieser Rolle verbundenen Herausforderungen vorbereitet?
2. Was hat Sie an dieser Position am meisten angesprochen? Was hat Sie dazu bewegt, sich für diese Stelle zu bewerben?
3. Beschreiben Sie Ihr ideales Arbeitsumfeld. In welcher Arbeitskultur erzielen Sie die besten Ergebnisse?
4. Wir haben alle unsere Präferenzen, was den Führungsstil und die Art der Vorgesetzten angeht, mit denen wir am effektivsten zusammenarbeiten. Welche Art von Beaufsichtigung und Interaktion bevorzugen Sie bei einem Vorgesetzten? Warum können Sie damit am effektivsten sein?

KOMPETENZFRAGEN

EFFEKTIVE KOMMUNIKATION

Erzählen Sie mir von einem Zeitpunkt, zu dem Sie Ihren Kommunikationsstil an die Bedürfnisse einer bestimmten Person oder einer bestimmten Zielgruppe anpassen mussten. Wie sind Sie vorgegangen? Was war das Ergebnis?

ANTWORT:

Erzählen Sie mir von einem Zeitpunkt, zu dem es zwischen Ihnen und einer anderen Person zu einer Fehlkommunikation kam. Was war passiert? Wie haben Sie gemerkt, dass Sie sich missverstanden haben? Was war das Ergebnis?

ANTWORT:

ERGEBNISERZIELUNG

Erzählen Sie mir von einem Zeitpunkt, zu dem Ihnen bei der Arbeit eine wichtige Aufgabe übertragen wurde. Wie haben Sie sich selbst kontrolliert, um sicherzustellen, dass die Aufgabe pünktlich und den Vorgaben entsprechend erledigt wurde? Wie sind Sie an die Aufgabe herangegangen? Was war das Ergebnis?

ANTWORT:

Erzählen Sie mir von einem Zeitpunkt, zu dem Ihnen die Verantwortung für ein Arbeitsprojekt übertragen wurde und Sie das selbst gesteckte Ziel nicht erreicht haben. Worum ging es bei dem Projekt? Was haben Sie getan, um das Projekt umzusetzen? Warum wurde das Projekt Ihrer Meinung nach nicht abgeschlossen oder ist gescheitert?

ANTWORT:

ENTSCHEIDUNGSSTÄRKE

Beschreiben Sie einen Zeitpunkt, zu dem Sie eine wichtige Entscheidung treffen mussten, aber mehrere Alternativen zur Auswahl hatten. Welche Kriterien sind in Ihre Entscheidung eingeflossen? Was war das Ergebnis?

ANTWORT:

Erzählen Sie mir von einem Zeitpunkt, zu dem Sie eine Lösung für ein Problem umgesetzt haben, aber später feststellen mussten, dass das Problem nicht behoben wurde. Welche Maßnahmen haben Sie ergriffen? Was war das Ergebnis?

ANTWORT:

BEZIEHUNGSMANAGEMENT

Nennen Sie mir mehrere Beispiele für wichtige Geschäftsbeziehungen, die Sie mit Personen aus anderen Bereichen Ihres Unternehmens oder mit Personen außerhalb des Unternehmens aufgebaut haben und die Ihnen geholfen haben, Ihre Geschäftsziele zu erreichen.

ANTWORT:

Wie sieht Ihre Strategie für den Aufbau von Geschäftsbeziehungen aus? Wie gehen Sie vor, um diese Beziehungen aufzubauen? Was tun Sie, um sie im Laufe der Zeit zu pflegen und zu stärken?

ANTWORT:

RESILIENZ

Beschreiben Sie eine Stresssituation, die Sie bei der Arbeit erlebt haben. Wie sah die Situation aus? Wie haben Sie reagiert? Wie hat sich das auf Ihre Arbeitsleistung ausgewirkt?

ANTWORT:

Erzählen Sie mir vom letzten großen Rückschlag, den Sie bei der Arbeit hatten. Wie sah die Situation aus? Was war passiert? Wie haben Sie reagiert?

ANTWORT:

KONFLIKTMANAGEMENT

Erzählen Sie mir von einem Zeitpunkt, zu dem Sie mit einer Meinungsverschiedenheit zwischen Mitarbeitern umgegangen sind. Wie lauteten die entgegengesetzten Standpunkte? Wie sind Sie an die Situation herangegangen? Was war das Ergebnis?

ANTWORT:

Erzählen Sie mir von einem Zeitpunkt, zu dem Sie mit einer von Ihrem Vorgesetzten vorgeschlagenen Richtung oder Idee nicht einverstanden waren. Wie sind Sie an die Meinungsverschiedenheit mit Ihrem Vorgesetzten herangegangen? Wie ging das Gespräch letztlich aus?

ANTWORT:

ÜBERZEUGUNGSKRAFT

Mussten Sie jemals einen Mitarbeiter oder Manager davon überzeugen, eine Idee zu akzeptieren, von der Sie wussten, dass sie ihm nicht gefallen würde? Worum ging es? Wie haben Sie ihn überzeugt? Wie gut ist es Ihnen gelungen, ihn dazu zu bringen, seine Meinung zu ändern?

ANTWORT:

Erzählen Sie mir von einer aktuellen Berufserfahrung, bei der Sie versucht haben, einen Kollegen oder Kunden von etwas zu überzeugen, und damit keinen Erfolg hatten. Wie sah die Situation aus? Wie sind Sie vorgegangen? Was würden Sie beim nächsten Mal anders machen?

ANTWORT:

ARBEITSORGANISATION

Erzählen Sie mir von einem aktuellen Zeitpunkt, zu dem Sie ein Projekt oder eine Ihnen übertragene Aufgabe planen mussten. Worum ging es bei diesem Auftrag oder Projekt? Beschreiben Sie Ihre Vorgehensweise.

ANTWORT:

Erzählen Sie mir von einem Projekt, für dessen Planung Sie verantwortlich waren und das nicht so reibungslos verlief, wie Sie es sich gewünscht hatten. Wie haben Sie gehandelt? Wenn Sie die Planung des Projekts noch einmal neu machen könnten, was würden Sie anders machen?

ANTWORT:

FOLGESCHRITTE

Für die folgende Skala: **Arbeitsintensität** hat der Kandidat folgendes Ergebnis erzielt **unter** des Übereinstimmungsbereichs. Beschreiben Sie eine Situation, in der Sie für ein Arbeitsprojekt verantwortlich waren, das eine schnelle Reaktion erforderte oder einen sehr kurzfristigen Termin verlangte. Wie haben Sie gehandelt? Wie fühlt es sich an, unter diesen Umständen zu arbeiten? Was war das Ergebnis?

(Achten Sie auf eine Tendenz, bedächtiger und langsamer zu arbeiten als wünschenswert wäre. Kann die Person ihre Arbeitsintensität an die Gegebenheiten der jeweiligen Situation anpassen? Wie wirkt sich das auf die Person aus?)

Für die folgende Skala: **Bedürfnis nach Fertigstellung** hat der Kandidat folgendes Ergebnis erzielt **unter** des Übereinstimmungsbereichs.

Erzählen Sie mir von einer Situation, in der Sie ein Projekt nicht rechtzeitig fertigstellen konnten. Wie sah die Situation aus? Was haben Sie getan? Was war das Ergebnis?

(Achten Sie auf eine Tendenz, Termine nicht einzuhalten und sich selbst/andere nicht in die Verantwortung zu nehmen.)

Für die folgende Skala: **Detailorientierung** hat der Kandidat folgendes Ergebnis erzielt **unter** des Übereinstimmungsbereichs. Wie geht es Ihnen damit, wenn Sie sich mit Details befassen? Nennen Sie Beispiele für Details aus früheren Jobs, die Sie für wichtig hielten und für solche, die Sie für eher unwichtig hielten. Wie haben Sie entschieden, worum Sie sich kümmern?

(Achten Sie auf eine Tendenz, die aufwändigen oder lästigen Details zu übersehen oder zu meiden, die für die Rolle wichtig sein könnten.)

Für die folgende Skala: **Entscheidungsfindung** hat der Kandidat folgendes Ergebnis erzielt **unter** des Übereinstimmungsbereichs. Erzählen Sie mir von einer Situation, in der Sie ein Risiko in Kauf genommen haben, das sich ausgezahlt hat. Gab es auch Situationen, in der Sie ein Risiko in Kauf genommen haben, das Sie später bereut haben? Wie haben sich diese Erfahrungen im weiteren Verlauf auf Ihre Entscheidungsfindung ausgewirkt?

(Achten Sie auf Hinweise auf Vernunft und Reife im Entscheidungsfindungsprozess.)

Für die folgende Skala: **Wunsch gemocht zu werden** hat der Kandidat folgendes Ergebnis erzielt **unter** des Übereinstimmungsbereichs. Erzählen Sie mir von einer Situation, in der Sie auf eine scheinbar unangemessene Anfrage reagieren mussten. Wie sah diese aus? Wie haben Sie reagiert?

(Achten Sie auf einen Versuch, die Anfrage nach Möglichkeit zu erfüllen.)