Vertrieb, Einstiegsniveau 7.1 (International) Kandidatenbericht

Name des Bewerbers:

Herr Sample Report Candidate

Disclaimer

Die auf diesen Seiten enthaltenen Informationen sind vertraulich und nur für die hiervon betroffene(n) Person(en) oder andere berechtigte Personen vorgesehen.

Die im Bericht enthaltenen Informationen stellen keine Alternative zu einer Beratung von einem entsprechend qualifizierten Fachexperten dar. Falls Sie konkrete Fragen zu einem bestimmten Thema haben, sollten Sie sich an einen entsprechend qualifizierten Fachexperten wenden.

Anweisungen

In diesem Bericht erhalten Sie Informationen zu Ihren relativen Stärken und Schwächen in den Kompetenzen, die für ein erfolgreiches Arbeiten in einer solchen Position benötigt werden. Darüber hinaus liefert dieser Bericht wertvolle Tipps für die Position sowie Vorschläge, wie Sie hervorragende Leistungen am Arbeitsplatz erbringen.

Die Punktzahl, die Sie erhalten, beschreibt, wie Ihre Antworten im Vergleich zu unserer Datenbank mit Antworten Ihrer Kollegen abschneiden. Das von Ihnen absolvierte Assessment beruht auf der Sammlung und Analyse statistischer Daten, die bis zu 30 Jahre zurückreichen, und steht damit auf einer soliden wissenschaftlichen Basis. Personen, die in den Dimensionen eine höhere Punktzahl erreichen, neigen dazu, in der Position in den im Bericht dargestellten Schlüsselbereichen besser abzuschneiden.

Die Entwicklungstipps, die Sie erhalten, dienen dazu, Ihnen bei der Verbesserung Ihrer Fähigkeiten für jede spezifische Kompetenz zu helfen. Wir alle können, unabhängig von irgendwelchen Punktzahlen, unsere Arbeitsleistung verbessern, indem wir entsprechende Entwicklungslösungen befolgen und uns strategisch auf Bereiche konzentrieren, bei denen noch Verbesserungspotenzial besteht. Wer erkennbar an der Verbesserung seiner persönlichen Leistung arbeitet, zeigt Initiative und Zielgerichtetheit – Eigenschaften, die für eine gute Arbeitsleistung wichtig sind. Versuchen Sie, dieses Feedback zur Formulierung eines konkreten Entwicklungsplans zu nutzen, der mit Ihren Arbeitszielen in Übereinstimmung steht. Dabei sollten Sie es vermeiden, alles gleichzeitig angehen zu wollen – persönliche Weiterentwicklung geschieht nicht einfach so über Nacht. Konzentrieren Sie Ihre Entwicklungsbemühungen auf die Bereiche, in denen Sie mit Ihrer Punktzahl im „roten Bereich“ gelandet sind. Selbst bei guten Punktzahlen sollten Sie sich die Entwicklungstipps zu Herzen nehmen, um Ihre Stärken in der jeweiligen Kompetenz ausspielen zu können.

Dieser vertrauliche Bericht soll Ihnen dabei helfen, Voraussagen über das arbeitsbezogene Verhalten des Bewerbers zu treffen. Bitte beachten Sie, dass die in diesem Lösungsbericht enthaltenen Assessmentkomponenten nicht gleich gewichtet sind. Einige der Komponenten sind breite Maße für Verhaltensweisen und einige sind enger. Mit einem Stern (*) markierte Kompetenzen messen enge Verhaltensweisen. Während diese Verhaltensweisen zwar für die Gesamtpunktzahl wichtig sind, werden sie im Vergleich mit anderen Komponenten in dieser Lösung nicht so schwer gewichtet. Unsere Forschung hat gezeigt, dass diese Gewichtung die Arbeitsleistung am besten vorhersagt. Wenn Sie zusätzliche Informationen zu diesem Bericht (einschließlich der Punktwertung) oder zu anderen Produkten von SHL benötigen, wenden Sie sich bitte an Ihren Kundenbetreuer.

© 2022 SHL und/oder deren Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten.

Verkaufsorientierung

3

Hiermit werden die Attribute im Zusammenhang mit dem Erfolg in Vertriebspositionen gemessen. „Schwerpunkt Vertrieb“ zeichnet sich aus durch: Beharrlichkeit, um Hindernisse zu beseitigen, die dem Abschluss eines Verkaufs im Weg stehen, den Drang, anspruchsvolle Ziele zu verfolgen und Ergebnisse zu erzielen, und ein hohes Maß an Energie und Stehvermögen, selbst nach einer Abfuhr/Zurückweisung.

Bei Ihnen ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Sie schwierige oder herausfordernde Arbeiten vermeiden oder schneller aufgeben als andere, wenn Sie beim Versuch, einen Verkauf abzuschließen, auf Hindernisse stoßen. Wenn Sie sich Ziele setzen müssen, entscheiden Sie sich in der Regel für solche, die keinen großen Aufwand erfordern. Sie neigen dazu, lieber langsam und gleichmäßig zu arbeiten.

- **Wenn Sie mit einem zögerlichen Kunden sprechen, hören Sie aufmerksam zu, beantworten Sie alle seine Fragen oder Einwände und bleiben Sie hartnäckig, um zum Erfolg zu kommen.**
- **Wenn es Ihnen beim ersten Mal nicht gelingt, mit einem potenziellen Kunden ins Geschäft zu kommen, versuchen Sie es noch einmal.**
- **Beantworten Sie Kundenfragen korrekt und vollständig. Wenn Sie eine Frage beim ersten Treffen nicht vollständig beantworten können, reichen Sie die vollständige Antwort nach. Versuchen Sie, sich Ziele zu setzen, die nicht ganz einfach.**
- **Versuchen Sie, sich Ziele zu setzen, die nicht ganz einfach erreichbar sind. Teilen Sie, wenn möglich, das Ziel in kleinere Etappen auf, und belohnen Sie sich nach jeder Etappe, die Sie geschafft haben.**

Andere verstehen*

3

Hiermit wird gemessen, inwiefern der Kandidat Verhaltensweisen beobachtet und analysiert, um die Reaktionen und Sichtweisen anderer zu verstehen.

Sie bemühen sich möglicherweise nicht aktiv, Verhaltensweisen, Reaktionen oder Sichtweisen anderer zu verstehen.

- **Versuchen Sie, sich in die Position einer anderen Person zu versetzen, wenn sie eine Frage oder ein Problem anspricht; denken Sie aus ihrer Sicht darüber nach. Überlegen Sie, warum sie die Dinge aus einer bestimmten Perspektive sieht, und versuchen Sie, ihre Motivation zu verstehen.**
- **Achten Sie auf die Interaktionen zwischen anderen Menschen, um die Beziehungen zwischen Ihren Kollegen besser verstehen zu können. Denken Sie über ihre unterschiedlichen Hintergründe nach und wie diese sich auf ihre Beziehungen auswirken.**

© 2022 SHL und/oder deren Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten.

Hört effektiv zu

4

Hiermit wird gemessen, inwiefern der Kandidat geduldig und aufmerksam zuhört.

Sie unterbrechen möglicherweise andere zu unpassenden Zeiten und ziehen es vor, selbst zu reden. Möglicherweise bilden Sie sich zu schnell eine Meinung.

- **Ermuntern Sie Freunde und Bekannte zu erzählen, was sie auf dem Herzen haben. Hören Sie gut zu und unterbrechen Sie möglichst nicht. Versuchen Sie, auf sie einzugehen, indem Sie ihre Situation und ihre Gedanken in eigenen Worten Überblick darüber. Bitten Sie um Rückmeldung, wie genau Sie das Gesagte verstanden haben.**
- **Wenn Sie jemandem zuhören, wenden Sie sich der Person zu und stellen Sie Blickkontakt her. Unterbrechen Sie sie nicht; warten Sie, bis die Person aufhört zu reden und stellen Sie dann etwaige Fragen, die Sie vielleicht haben. Möglicherweise hilft es Ihnen, die Fragen aufzuschreiben, während die andere Person redet.**

Pflegt gute Arbeitsbeziehungen*

4

Hiermit wird gemessen, inwiefern der Kandidat sich bemüht, gute Beziehungen zu anderen zu entwickeln.

Sie räumen Ihren Arbeitsbeziehungen möglicherweise keinen hohen Stellenwert ein und bei Ihnen ist die Wahrscheinlichkeit geringer, dass Sie durch Ihr Verhalten dafür sorgen, dass diese Beziehungen im Laufe der Zeit gefestigt werden.

- **Versuchen Sie, mit Arbeitskollegen eine persönlichere Beziehung aufzubauen. Nehmen Sie sich Zeit, Themen zu besprechen, die nichts mit der Arbeit zu tun haben. Notieren Sie sich, was Ihnen beim Aufbau dieser Beziehungen geholfen hat und wenden Sie diese Verhaltensweisen weiterhin an, wenn Sie neue Verbindungen schaffen.**
- **Suchen Sie Gelegenheiten, Ihren Kollegen zu helfen, auch wenn es sich nur um kleine Aufgaben handelt. Lassen Sie andere sich revanchieren und Ihnen helfen, selbst wenn Sie keine Hilfe brauchen. Bieten Sie Kollegen innerhalb wie außerhalb Ihres Teams weiterhin Ihre Hilfe an und nutzen Sie diese Beziehungen, wenn es angemessen ist.**

© 2022 SHL und/oder deren Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten.

Erzeugt einen positiven Eindruck*

2

Hiermit wird gemessen, inwieweit der Kandidat sein Verhalten im Griff hat, um einen positiven Eindruck zu erzeugen.

Sie machen sich vermutlich weniger Gedanken darüber, wie Sie auf andere wirken, und präsentieren sich eher so, wie Sie sind.

- **Kleiden Sie sich angemessen. Achten Sie darauf, wie andere sich in Ihrem Umfeld kleiden, und streben Sie danach, einen Kleidungsstil und ein Erscheinungsbild zu pflegen, das zum Image Ihrer Organisation passt oder dieses übertrifft.**
- **Seien Sie nett zu jedermann. Achten Sie darauf, andere nicht anders zu behandeln, weil Sie denken, dass sie weniger wichtig als Sie selbst sind. Zur Steuerung des eigenen Eindrucks, den man bei anderen hinterlässt, gehört auch, bei Kontakten mit anderen immer höflich und aufrichtig zu bleiben.**

Andere überzeugen*

4

Hiermit wird gemessen, inwiefern der Kandidat unterschiedliche Strategien berücksichtigt, adaptiert und anwendet, um andere davon zu überzeugen, ihre Meinung oder ihr Verhalten zu ändern.

Sie finden es möglicherweise schwierig, Ihre Strategie zu ändern, um andere davon zu überzeugen, ihre Meinung oder ihr Verhalten zu ändern.

- **Bereiten Sie sich auf Besprechungen oder Gespräche sorgfältig vor. Sie werden sicherer und überzeugender sein, wenn Sie zeigen, dass Sie sich der Situation sehr genau bewusst sind und die Diskussionspunkte verstehen.**
- **Möglicherweise ist es hilfreich, andere „lesen“ zu lernen. Suchen Sie den Rat von jemandem, der gut darin ist. Suchen Sie den Rat von jemandem, der gut darin ist. Erlernen Sie die Strategien, die diese Person nutzt, um zu verstehen, was in den Köpfen anderer vor sich geht, und um sich entsprechend anzupassen.**

© 2022 SHL und/oder deren Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten.

Entwickelt neue Ideen*

4

Hiermit wird gemessen, inwiefern der Kandidat innovative Ansätze entwickelt.

Sie tendieren wahrscheinlich dazu, einige neue und einfallsreiche Ideen vorzuschlagen, wenn Sie die Gelegenheit dazu erhalten.

- **Beurteilen Sie verschiedene Arbeitstätigkeiten, die Sie effektiver erledigen könnten. Denken Sie sich neue und innovative Ansätze aus, sie zu erledigen. Denken Sie über die Vor- und Nachteile jedes Ansatzes nach. Stellen Sie Ihre Ideen Ihrem Vorgesetzten vor und seien Sie bereit, zu erklären, warum Ihre neuen Ansätze Ihrer Meinung nach effektiver sein werden.**

- **Identifizieren Sie mehrere Probleme, die Sie und Ihr Team mittels etablierter Methoden lösen. Denken Sie darüber nach, wie gut diese Methoden funktionieren, und überlegen Sie sich neuartige Lösungen, um diese Probleme anzugehen. Experimentieren Sie mit den verschiedenen Ansätzen und stellen Sie Ihrem Team Ihre Ideen vor, sobald Sie herausgefunden haben, was am besten funktioniert.**

Kommt mit Ungewissheiten klar*

5

Hiermit wird gemessen, inwieweit der Kandidat produktiv ist, wenn Rollen und Situationen nicht klar definiert sind.

Sie bleiben wahrscheinlich auch dann produktiv, wenn Ihre Rolle nicht klar definiert ist.

- **Versuchen Sie sich daran zu gewöhnen, dass in der Arbeitsumgebung vieles ungewiss bleibt. Häufig ergeben sich daraus neue Chancen für Innovation und Wachstum. Erstellen Sie angesichts von Uneindeutigkeit oder Unsicherheit eine Liste von Möglichkeiten für Innovation und Wachstum.**

- **Beobachten Sie, wann Ihre natürliche Vorliebe für feste Regeln und Systeme Ihnen in unsicheren Zeiten das Leben schwer machen könnte. Wenn es kurzzeitige Unklarheiten gibt, erstellen Sie eine Liste der Faktoren außerhalb des Arbeitsplatzes, die Ihnen helfen, bei großen Veränderungen ausgeglichen zu bleiben.**

© 2022 SHL und/oder deren Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten.

Unter Druck aufblühen*

Hiermit wird gemessen, in welchem Umfang der Kandidat die Übersicht behält und ruhig und konzentriert bleibt, wenn er unter Druck gerät.

Sie haben möglicherweise Schwierigkeiten, bei wachsendem Arbeitsdruck produktiv zu bleiben.

- **Suchen Sie im Internet nach Ratschlägen. Geben Sie als Suchbegriff „Techniken Stressabbau“ ein und sehen Sie sich an, welche Ratschläge erteilt werden. Passen Sie die Ratschläge an Ihre persönlichen Bedürfnisse an. Halten Sie nach Ratschlägen Ausschau, die Sie täglich anwenden können, wenn Sie sich nicht gestresst fühlen, und nach solchen, die für Stresssituationen geeignet sind. Notieren Sie sich die Ratschläge, damit Sie auch an deren Umsetzung denken.**

- **Wenn Sie Druck spüren, versuchen Sie, sich nicht zu sehr auf sich selbst zu konzentrieren. Konzentrieren Sie sich stattdessen auf das Thema und die anderen beteiligten Personen. Bauen Sie bei Bedarf auf die Hilfe und Unterstützung durch andere. So entwickeln Sie in Stresszeiten weniger Ängste und wahren Ihre Produktivität.**

Hat seine Gefühle im Griff*

Hiermit wird gemessen, inwiefern der Kandidat negative Gefühle unter Kontrolle hält.

Sie lassen sich möglicherweise von schwierigen Situationen frustrieren und tun sich unter Umständen schwer damit, diese Gefühle vor anderen zu verbergen.

- **Ziehen Sie es in Erwägung, Strategien zum Umgang mit Ihren Emotionen einzusetzen. Wenn beispielsweise jemand etwas gesagt hat, das Sie verärgert hat, zählen Sie innerlich bis 10, bevor Sie antworten. Nehmen Sie sich die Zeit, Ihre Gedanken zu ordnen und drücken Sie sich aus, ohne Ihre Emotionen zu zeigen.**

- **Es würde sich lohnen, etwas darüber nachzudenken, wie Sie mit Ihren Emotionen umgehen. Versuchen Sie, eine positivere Einstellung zu entwickeln. Die Art und Weise, wie Sie an Dinge herangehen, wird oft dadurch, wie Sie die Dinge betrachten. Statt zu glauben, dass nur Ihnen negative Sachen passieren, sollten Sie darüber nachdenken, was Sie tun können, um positiv zu reagieren.**

© 2022 SHL und/oder deren Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten.

Strebt danach, etwas zu erreichen*

Hiermit wird gemessen, inwiefern der Kandidat sich anspruchsvolle Ziele setzt und sich entschlossen anstrengt, um diese zu erreichen oder zu übertreffen.

Sie setzen sich wahrscheinlich keine sehr anspruchsvollen Ziele und konzentrieren sich stattdessen auf einfach erreichbare Ziele, die weniger Mühe erfordern.

- **Suchen Sie sich einen Mentor/eine Mentorin, der/die Sie ermutigen und Ihnen Tipps geben kann, Ziele zu entwickeln. Besprechen Sie Ihre Ideen und Bedenken mit Ihrem Mentor und bitten Sie ihn, mit Ihnen gemeinsam Bereiche auszumachen, in denen Sie sich entwickeln möchten und die eine Herausforderung darstellen, aber auch machbar sind.**

- **Suchen Sie sich jeden Monat eine Aufgabe, die zusätzlichen Aufwand erfordert und die Sie antreibt, Ihre Ziele zu erreichen. Werten Sie dann Ihre Versäumnisse aus und feiern Sie Ihre Erfolge. Auf diese Weise können Sie besser ausmachen, wo Ihre Stärken liegen und wo Sie sich weiterentwickeln müssen.**

© 2022 SHL und/oder deren Tochtergesellschaften. Alle Rechte vorbehalten.