

HIER KÖNNTE IHR
LOGO STEHEN.

MUSTERTEXT ERHEBUNG
Maxima Muster

22. Juli 2024

2. Selbstbild

Ebene 1: Welches Selbstbild die Person von sich preisgibt

Das Selbstbild bildet ab, wie sich die Person selbst beschreibt. Es ergibt sich daraus, wie sich ein Mensch einschätzt oder misst sich an dem Wunsch, wie jemand gerne sein möchte bzw. von anderen wahrgenommen werden will.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Arbeitshaltung										
Wie die Person selber das eigene Arbeitsverhalten beschreibt										
Leistungsstreben, Lernbereitschaft	weniger leistungsbereit, vermeidet Herausforderungen eher, weniger aufgeschlossen zu lernen								6	stärker leistungsorientiert, sucht von sich aus Herausforderungen, lernbegieriger
Sorgfalt, Gewissenhaftigkeit	lässt öfter mal fünf gerade sein, weniger detailorientiert, arbeitet ungenauer und schludriger				4					arbeitet genau und gewissenhaft, geringere Fehlerrate, ordentlicher, pflichtbewusster, perfektionistischer
Flexibilität, Umstellungsfähigkeit	weniger interessiert an Neuem und Veränderung, reagiert auf veränderte Anforderungen starrer							5		aufgeschlossen für alles Neue, reagiert schnell und angemessen auf veränderte Bedingungen
Soziale Kompetenzen										
Wie die Person selber die eigenen sozialen und kommunikativen Fähigkeiten beschreibt										
Kontaktbereitschaft	ist eher zurückhaltend, reserviert, wirkt distanzierter, wartet, dass andere die Initiative ergreifen								5	geht offener von sich aus auf andere zu, wirkt aufgeschlossen, initiiert selbstständig Kontakte
Teamorientierung	fängt von sich aus, häufiger Auseinandersetzungen an, kritisiert andere auch scharf								5	bringt sich wohlwollender ins Team ein, strebt nach Harmonie um jeden Preis anstatt zu widersprechen
Kommunikationsfähigkeit & Informationsweitergabe	kann Informationen nur eingeschränkter erfassen, hat größere Schwierigkeiten, Informationen (nachvollziehbar) an andere zu vermitteln								6	erfasst Informationen treffsicherer und vermittelt diese angemessener und nachvollziehbarer als andere
Kundenbindungs- und Kommunikationsfähigkeit im Verkauf	tut sich schwer, eine verbindliche Kundenbeziehung auf Augenhöhe aufzubauen				3					baut leichter eine verbindliche Kundenbeziehung auf Augenhöhe auf
Belastbarkeit										
Wie belastbar die Person sich selber beschreibt										
Emotionale Stabilität	schwankt emotional stärker, besonders bei Stress und hoher Belastung								4	emotional ausgeglichener auch bei hoher Belastung / Anspannung
Selbstsicherheit	weniger selbstsicher, schneller zu verunsichern, zweifelt eher an sich selbst								4	selbstsicherer, schwerer zu verunsichern, ggf. weniger offen für (konstruktives) Feedback



3. Kognitive Fähigkeiten

Ebene 2: Wie die Person in den Leistungstests abschneidet

Die kognitive Fähigkeiten geben Aufschluss im Hinblick auf die Leistungsfähigkeit einer Person.

1	2	3	4	5	6	7	8	9
---	---	---	---	---	---	---	---	---

Leistungs- und Problemlösefähigkeit										
Welche Problemlösefähigkeit die Person im kaufmännischen Bereich zeigt										
Problemlösefähigkeit, Allgemeinwissen	hat Schwierigkeiten bei der Lösung einfacherer Aufgabenstellungen, hat ein wenig ausgeprägtes Allgemeinwissen									kann schwierige Problemstellungen leichter durchschauen und lösen, hat ein ausgeprägtes Allgemeinwissen
Planungs- und Organisationsfähigkeit	kann Prioritäten nicht so gut setzen, verliert schneller den Überblick									verschafft sich schneller einen Überblick, geht strukturierter vor
Wahrnehmungs- & Bearbeitungsgeschwindigkeit	nimmt wahr und bearbeitet Aufgaben langsamer und ungenauer									nimmt wahr und bearbeitet Aufgaben überdurchschnittlich schnell und genau
Kaufmännische Fertigkeiten und Wissen										
Über welche kognitiven kaufmännischen Fähigkeiten die Person verfügt										
Logisches Zahlendenken	Logisches Zahlendenken unterdurchschnittlich ausgeprägt									Logisches Zahlendenken überdurchschnittlich ausgeprägt
Empathisches Verhalten										
Welches Einfühlungsvermögen die Person zeigt										
Einfühlungsvermögen	kann Gefühle anderer wenig gut erkennen, kann sich schwerer in Stimmungen und Gefühlslagen von Gesprächspartnern hinein versetzen									erfasst Gefühle anderer treffsicherer, kann sich leichter in Gefühlslagen von Gesprächspartnern hinein versetzen
Verkaufskompetenz und Kundenbindung										
Welche Kommunikations- und Verhandlungsfähigkeit die Person zeigt										
Gesprächsführungskompetenz	verliert im Verkaufsgespräch Kunden- und Zielorientierung eher aus dem Blick									gestaltet Verkaufsgespräch durchgängiger kunden- und zielorientiert
Kenntnis der Gesprächsphasen	hat unklares Konzept über typischen Ablauf eines Verkaufsgesprächs									hat klares Konzept über typischen Ablauf eines Verkaufsgesprächs
Strategie im Kundenkontakt	berücksichtigt die wesentlichen Bestandteile eines Kundengesprächs weniger ausgewogen									berücksichtigt stärker die wesentlichen Bestandteile eines Kundengesprächs

4. Persönlichkeitsmerkmale

Ebene 3: Über welche Persönlichkeitsmerkmale die Person verfügt

Die Darstellung der Ergebnisse der Ebene 3 verschiebt sich jeweils wie ein Schieberegler mehr nach links oder rechts. Die höhere Ausprägung entspricht der persönlichen Präferenz.

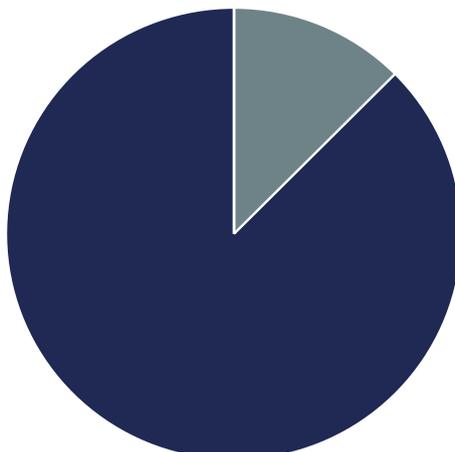
		8	7	6	5	4	3	2	1	0	1	2	3	4	5	6	7	8	
Antriebsenergie																			
Introversion die Antriebsenergie kommt vorwiegend von innen, fühlt sich alleine oft wohler																			Extraversion die Antriebsenergie speist sich eher aus Kontakten von außen, braucht Austausch und Feedback
Wahrnehmung																			
Kontrollzentrum nimmt die Welt konkret und realistisch wahr, mit Sinn für Details																			Intuitives Zentrum nimmt die Welt ganzheitlich wahr, hat Sinn für Abstraktes, Konzeptionelles und für Möglichkeiten
Handlungsumsetzung																			
Planungszentrum urteilt rational und sachlich, entscheidet nach logischen, analytischen Kriterien																			Erfahrungszentrum entscheidet ganzheitlich auf Basis persönlicher Werte, aus der Lebenserfahrung oder aus dem "Bauchgefühl"
Einstellung zur Außenwelt																			
Struktur bevorzugt Regeln / Struktur, ist ergebnisorientiert und entschlossfreudig, ggf. durch Mehrdeutigkeit verunsichert																			Flexibilität verfügt über Flexibilität und Anpassung, bevorzugt Unabhängigkeit, ist prozessorientiert
Affektlage																			
Vermeidungspräferenz führt zu Sicherheitsbedürfnis und analytischem Verhalten, ggf. Probleme bei spontanen Handlungen																			Annäherungspräferenz führt zu Handlungsorientierung, konzeptionellem Denken / Spontaneität, u.U. bis zu risikohaftem Verhalten

5. Implizite Motive

Ebene 4: Über welche unbewussten Motive der Teilnehmer verfügt

Die Ergebnisse sind in ihrer Ausprägungsstärken voneinander abhängig. Ein hochausgeprägtes Motiv reduziert automatisch die Intensität bei einem oder mehreren anderen Motiven.

Nicht zuzuordnen: 0 Es kann vorkommen, dass keines der Basis-Motive eindeutig zuzuordnen ist.
Leistung: 7 Menschen mit einem Bedürfnis nach Leistung interessieren sich für die Sache, streben danach sich selbst zu übertreffen, wollen stolz auf die eigene Leistungsfähigkeit sein.



Gestaltung: 0 Menschen mit einem Bedürfnis nach Gestaltung möchten bewegen und verändern. Sie fokussieren auf Status, Einfluss, Kontrolle oder Überzeugungskraft auf andere.
Bindung: 1 Menschen mit einem Bedürfnis nach Anschluss ist der Aufbau und das Erhalten von vertrauensvollen Beziehungen wichtig. Sie suchen daher gerne den Kontakt zu anderen.