



# REPORT

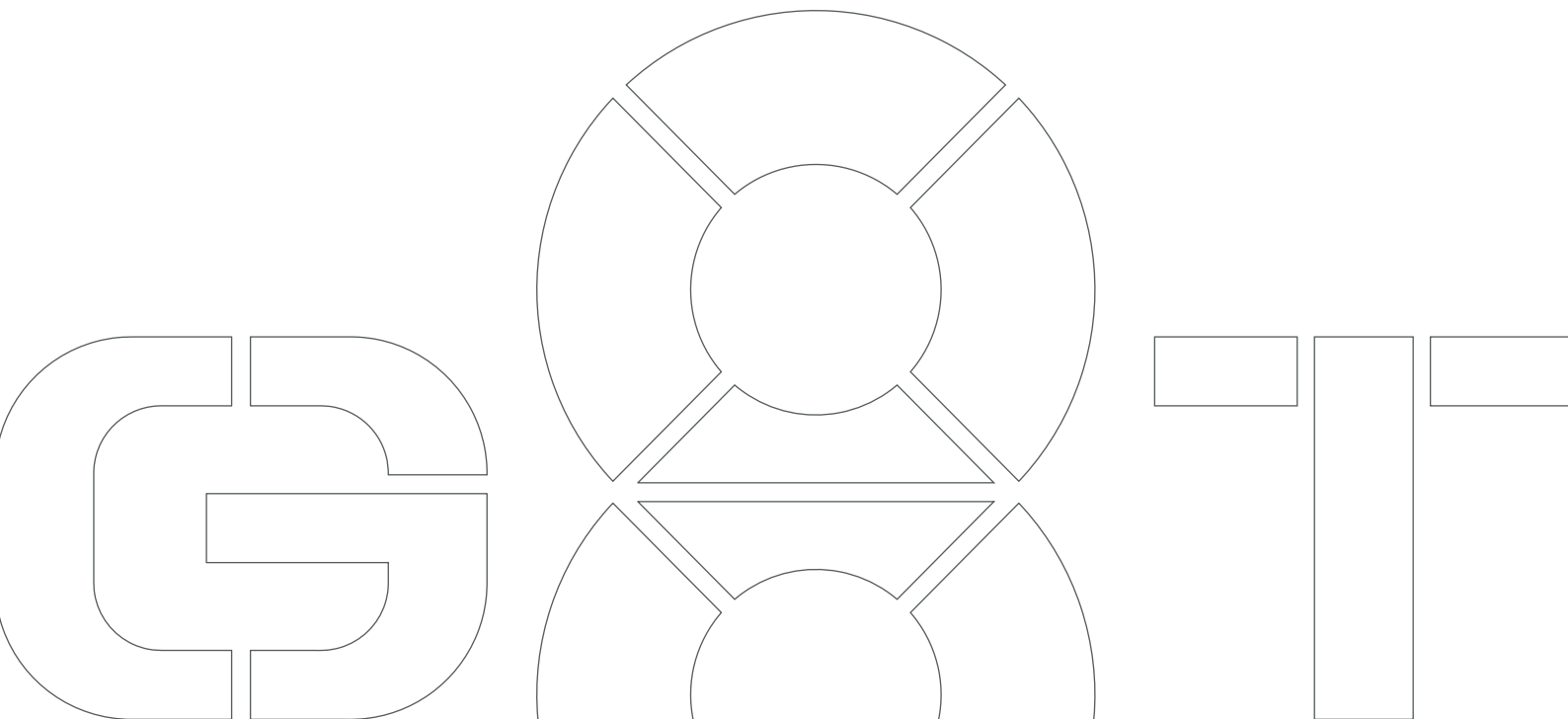
BERUFSBEZOGENE KOMPETENZEN

G8T-SH

CLIENT VERSION

MAX MUSTERMANN

19. APRIL 2017



## INHALTSVERZEICHNIS

<b>BEGRÜßUNG</b>	2
<b>BERUFSBEZOGENE KOMPETENZEN</b>	3
<b>ZUSAMMENFASSUNG</b>	4
<b>FÜHREN UND ENTSCHEIDEN</b>	5
Selbstsicheres Auftreten	5
<b>UNTERSTÜTZEN UND KOOPERIEREN</b>	7
Taktisches Können	7
Kundenorientierung	8
<b>INTERAKTION UND PRÄSENTATION</b>	10
Einfühlungsvermögen	10
Kommunikationsstil	11
<b>ANALYSIEREN UND INTERPRETIEREN</b>	14
Umgang mit Mehrdeutigkeiten	14
Entscheidungsfähigkeit unter Zeitdruck	15
<b>KREIEREN UND KONZEPTUALISIEREN</b>	17
Umgang mit Erfolg und Misserfolg	17
Menschenkenntnis	17
<b>ORGANISIEREN UND AUSFÜHREN</b>	20
Networking Skills	20
Konfliktmanagement	21
<b>ANPASSUNG</b>	23
Zeiteffizientes Arbeiten	23
<b>UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG</b>	24
Unternehmerische Kompetenz	24
Verhandlungsgeschick	26
Begeisterungsfähigkeit	28
Qualitätsmanagement	30

## BEGRÜßUNG

---



Liebe/r Teilnehmer/in,

Sie erhalten heute eine Rückmeldung bezüglich des beruflichen Kompetenztests, welchen Ihr(e) Mitarbeiter/in vor kurzem ausgefüllt hat.

Alle Ergebnisse werden in Hinblick auf eine Normstichprobe betrachtet. Dabei wird das Ergebnis der getesteten Person mit der Normstichprobe verglichen und ihre Ausprägungen auf den erhobenen Dimensionen vergleichend eingeordnet. Hohe Werte bedeuten also immer, dass die getestete Person sich eine Eigenschaft in höherem Maße zuschreibt als die Personen in der Norm.

Psychologische Tests haben unterschiedliche Messgenauigkeiten. Ähnlich wie bei einer Waage, ist die Exaktheit der Messung nicht perfekt. Daher werden die Ergebnisse in Bereichen angegeben. Diese Bereiche berücksichtigen etwaige Schwankungen aufgrund von Messungenauigkeit.

### HINWEIS:

Es ist zu beachten, dass höhere Ausprägungen nicht gleichbedeutend mit einer höheren Passung sind. Vielmehr ist das Ergebnis unter Berücksichtigung der momentanen beruflichen Situation der Testperson zu interpretieren.

## BERUFSBEZOGENE KOMPETENZEN

---

Der hier eingesetzte G8T erfasst 8 bekannte Kompetenzen, die sich aus Analysen bestehender Kompetenzmodelle ableiten lassen: Führen und Entscheiden, Unterstützen und Kooperation, Interaktion und Präsentation, Analysieren und Interpretieren, Kreieren und Konzeptualisieren, Organisieren und Ausführen, Anpassung, sowie Unternehmertum und Leistung. Neben diesen acht breiten Kompetenzen erlaubt der G8T auch eine feingliederigere Analyse. So werden im Folgenden, neben den Ergebnissen bezogen auf die Great 8, jeweils auch Ergebnisse zu den zugrundeliegenden Kompetenzbereichen mitgeteilt. Dabei erläutern wir zunächst durch welche Verhaltensweisen sich Personen mit hohen Ausprägungen auf der jeweiligen Great 8 Kompetenz auszeichnen. Dies wird abgerundet durch eine Einordnung des G8T-Ergebnisses in ein Kompetenzband, welchem die Aussagen aus der Norm zugrunde liegen. Das Kompetenzband besteht aus 5 Bereichen und ist zudem farblich hinterlegt. Je weiter rechts der Wert der getesteten Person liegt, desto mehr schreibt sie sich die Kompetenz im Vergleich mit der Vergleichsstichprobe zu.

Unter den Kompetenzbändern finden Sie jeweils detaillierte Erläuterungen der die Kompetenzen konstituierenden Kompetenzbereiche. Auch hier nehmen wir abschließend eine vergleichende Einordnung des Antwortmusters vor.

### HINWEIS:

Es ist zu beachten, dass höhere Ausprägungen nicht gleichbedeutend mit einer höheren Passung sind. Vielmehr ist das Ergebnis unter Berücksichtigung der momentanen beruflichen Situation der Testperson zu interpretieren.

# Zusammenfassung

<b>Führen und Entscheiden</b>			
Selbstsicheres Auftreten	authentisches, ungespieltes Auftreten		selbstsicheres souveränes Auftreten
<b>Unterstützen und Kooperieren</b>			
Taktisches Können	spontan, intuitiv und authentisch in Diskussionen		bedacht, taktisch und strategisch in Diskussionen
Kundenorientierung	Orientierung an Produktverkauf		Orientierung an Kundenwünschen
<b>Interaktion und Präsentation</b>			
Einfühlungsvermögen	unbeeinflusst von den Gefühlen anderer		empathisch, hohes Gerechtigkeitempfinden
Kommunikationsstil	direkte, pragmatische Gesprächsführung		respektvolle, partnerorientierte Gesprächsführung
<b>Analysieren und Interpretieren</b>			
Umgang mit Mehrdeutigkeiten	Tendenz zu Klarheit und Eindeutigkeit		offen für Widersprüche und Neuorientierungen
Entscheidungsfähigkeit unter Zeitdruck	unter Zeitdruck überlegte Entscheidungen, risikoarm, bedächtig		unter Zeitdruck entscheidungsfreudig, schnell, effizient
<b>Kreieren und Konzeptualisieren</b>			
Umgang mit Erfolg und Misserfolg	stolz, selbstbewusst, hohe Selbstachtung		Hilfe annehmend und gebend, dankbar, bescheiden
Menschenkenntnis	durchdachte, vorsichtige Beurteilung von Menschen		erfahrene, intuitive Beurteilung von Menschen
<b>Organisieren und Ausführen</b>			
Networking Skills	Konzentration auf einzelne Kooperationen		engagierte aktive Suche nach Kooperationspartner
Konfliktmanagement	Konflikte als Störfaktor, hemmend, unnötig		Konflikte als Chance, konstruktiver Umgang
<b>Anpassung</b>			
Zeiteffizientes Arbeiten	flexible Zeiteinteilung, spontan, ohne Vorausplanung		durchgeplante Zeiteinteilung, vorausschauend, effizient
<b>Unternehmertum und Leistung</b>			
Unternehmerische Kompetenz	marktkundig, notwendiges Marktwissen		Erfahrung am Markt, Antizipation von Marktgeschehnissen
Verhandlungsgeschick	diplomatisch, flexibel, anpassungsfreudig		durchsetzungsfähig, überzeugend
Begeisterungsfähigkeit	gegenwartsorientiert, vorsichtig, bedächtig		zukunftsorientiert, inspiriert, enthusiastisch
Qualitätsmanagement	korrekt, den Anspruch entsprechend		über den Anspruch hinausgehend, einwandfrei, präzise

## Selbstsicheres Auftreten:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung legt großen Wert auf Authentizität. Sie steht zu Unsicherheiten und überspielt diese nicht.

Eine Person mit dieser Ausprägung tritt meist selbstbewusst auf und lässt sich Unsicherheiten nur selten anmerken. Hat kein Problem damit, zu einigen offen zu stehen.

Eine Person mit dieser Ausprägung tritt selbstbewusst und sicher auf. Etwaige Unsicherheit kann sie leicht verdecken.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Führen und Entscheiden  
Seite 5 von 33

Unter- oder durchschnittliches Selbstsicheres Auftreten

Risiko:

Selbstsicheres Auftreten ist für Sales Manager beim Erstkontakt mit neuen Partnerunternehmen, der Betreuung wichtiger Kunden oder in Verhandlungen mit Vertriebspartnern wichtig. Bei niedrigen Werten drohen Abschlüsse zu scheitern und Beziehungen werden nicht den Anforderungen entsprechend gepflegt. Kunden fühlen sich nicht ernst genommen, wenn scheinbar nicht einmal der Repräsentant des Unternehmens überzeugt von den Produkten oder Dienstleistungen ist.

Sales Manager mit niedrigen Werten werden auch von den Leitern ihrer Verkaufsteam nicht ernst genommen. Ihre Autorität wird in Frage gestellt. Mitarbeiter haben Schwierigkeiten, Anweisungen zu befolgen, wenn ihre Führungskraft davon nicht sichtbar überzeugt ist. Vor allem schwierige oder für Mitarbeiter nur schwer nachvollziehbare Entscheidungen und Vorgaben stoßen leichter auf Widerstand, wenn diese nicht überzeugend an sie ran getragen werden.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Führen und Entscheiden  
Seite 6 von 33

## Taktisches Können:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung versucht stets authentisch zu reagieren. In hitzigen Diskussionen und stressigen Situationen gehören bei der Person oftmals starke Emotionen dazu. Zurechtgelegte Strategien werden dabei häufig gewechselt und der aktuellen Situation angepasst.

Eine Person mit dieser Ausprägung versucht überwiegend in hitzigen Diskussionen und stressigen Situationen ruhig zu bleiben. In bestimmten Fällen hält die Person es für richtig, authentisch zu reagieren. Emotionen gehören dann dazu. Zurechtgelegte Strategien passt sie dabei den aktuellen Situationen an.

Eine Person mit dieser Ausprägung hat den festen Vorsatz in allen stressigen Situationen ruhig und besonnen zu bleiben. Dabei ist es ihr wichtig eine zurechtgelegte Strategie durch taktisches Geschick konsequent zu verfolgen und nicht von ihr abzurücken.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Unterstützen und Kooperieren  
Seite 7 von 33



Überdurchschnittliches Taktisches Können und unterdurchschnittlicher Kommunikationsstil

Risiko:

Überdurchschnittliches taktisches Können ist für Sales Manager relevant, da diese mit Aufgaben konfrontiert werden, in denen vorausschauendes Vorgehen erforderlich ist. Sie überlegen sich gut, wie sie einzelnen Herausforderungen (Mitarbeiterführung, Vertriebsplanung und -controlling, Marktanalysen) begegnen können und setzen ihre Pläne um.

Bei Verhandlungen mit Key-Account-Partnern spielt das taktische Können eine elementare Rolle. Hohe Werte sprechen dafür, dass Sales Manager die verschiedenen Phasen der Verhandlungen (Kontaktaufnahme, Beziehung pflegen, Abschlüsse schaffen) mit unterschiedlichen Taktiken begegnen. Auch unter Druck bleiben sie bei ihren zurechtgelegten Plänen und verhandeln mit Beharrlichkeit. Bei einem schlechten Kommunikationsstil verfügen Sales Manager nur über wenige Kommunikationsstrategien. Sie werden den unterschiedlichen Gesprächsanforderungen rhetorisch nicht gerecht.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Unterstützen und Kooperieren  
Seite 8 von 33

## UNTERSTÜTZEN UND KOOPERIEREN

### Kundenorientierung:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung hält das Suchen einer passenden Lösung für das Problem von Kunden meist für überflüssig. Ist der Meinung, dass sich bei einem guten Produkt die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden nach dem Produkt richten sollten.

Eine Person mit dieser Ausprägung bewertet das Suchen einer passenden Lösung für das Problem des Kunden entweder für wichtig oder überflüssig. Abhängig von ihrer Einschätzung geht sie auf die Wünsche und Bedürfnisse ein oder bleibt bei den bestehenden Lösungen.

Für eine Person mit dieser Ausprägung haben die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden Priorität. Sie ist stets darauf bedacht auf die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden einzugehen. Ist motiviert bestehende Lösungen entsprechend anzupassen.

### Überdurchschnittliche Kundenorientierung

#### Chance:

Sales Manager mit hoher Kundenorientierung fokussieren sich beim Vertrieb ihrer Produkte auf den Kunden. Dies ist vor allem bei Produkte und Dienstleistungen entscheidend, die individuell auf den Kunden zugeschnitten werden können. Sales Manager bedenken die Bedürfnisse des Kunden, ehe sie ihnen ein abgestimmtes Angebot unterbreiten. Auch für die langfristige Bindung von Key-Accounts ist ein hoher Wert erfolgsversprechend. Sales Manager gehen auch dann auf die Wünsche und Anliegen ihrer Kunden ein, wenn kein unmittelbarer Abschluss ansteht.

#### Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Unterstützen und Kooperieren  
Seite 9 von 33

## Einfühlungsvermögen:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung versucht sich nicht durch die emotionale Lage anderer Menschen beeinflussen zu lassen. Ungerechtigkeiten gegenüber anderen empfindet die Person als nicht hinderlich für ihre Arbeit.

Einer Person mit dieser Ausprägung ist die emotionale Lage anderer Menschen nur in bestimmten Situationen wichtig. In diesen versucht die Person sich in diese hineinzusetzen, um angemessen reagieren zu können. Bei Ungerechtigkeiten gegenüber anderen wägt die Person meist gut ab, ob es sich für sie lohnt, sich einzumischen.

Eine Person mit dieser Ausprägung achtet genau auf die emotionale Lage anderer Menschen. Versucht sich in diese stets hineinzusetzen, um angemessen reagieren zu können. Für diese Person hat es einen hohen Wert Ungerechtigkeiten gegenüber anderen zu verhindern oder sich in diese einzumischen.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Interaktion und Präsentation  
Seite 10 von 33

Unter- oder durchschnittliches Einfühlungsvermögen

Risiko:

Für Sales Manager, die vermehrt in Interaktion mit den Mitarbeitern und Leitern ihres Verkaufsteams stehen, stellt ein niedriger Wert ein besonderes Risiko dar. Mitarbeiter sind in diesen Strukturen häufig frustriert, wenn sie sich von Sales Managern mit wenig Einfühlungsvermögen ungerecht behandelt oder nicht verstanden fühlen. Es entsteht nur selten eine persönliche Beziehung zum Sales Manager.

Sales Manager mit niedrigem Einfühlungsvermögen tun sich schwer die Normen und Verhaltensweisen wichtiger internationaler Kunden zu verstehen. Kooperationen drohen aufgrund interkultureller Missverständnissen zu scheitern.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Interaktion und Präsentation  
Seite 11 von 33

## Kommunikationsstil:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Einer Person mit dieser Ausprägung ist es wichtig in Gesprächen schnell zu einem Ergebnis und Abschluss zu kommen. Findet, dass Floskeln und Kommunikationsregeln dem meist nur im Weg stehen.

Einer Person mit dieser Ausprägung ist es in den meisten Gesprächen wichtig, den Gesprächspartner zu respektieren und dabei das Gesagte nicht falsch zu verstehen. Beachtet dafür einzelne Kommunikationsregeln. Findet gleichzeitig, dass in bestimmten Gesprächssituationen ein schnelles Ergebnis auch ohne Kommunikationsregeln erzielt werden sollte.

Eine Person mit dieser Ausprägung legt sehr viel Wert darauf, den Gesprächspartner zu respektieren und das Gesagte nicht falsch zu verstehen. Greift dafür auf verschiedene Kommunikationstechniken und Strategien zurück.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Interaktion und Präsentation  
Seite 12 von 33

## ANALYSIEREN UND INTERPRETIEREN

Unter- oder durchschnittlicher Umgang mit Mehrdeutigkeiten

Risiko:

Sales Managern mit niedrigen Werten ist es wichtig, eindeutige Situationen zu schaffen und widersprüchliche Situationen zu vermeiden. Derartige Interessenskonflikte lassen sich für Sales Manager nur schwer vermeiden. So müssen sie beispielsweise Interessen der Geschäftsführung mit denen ihrer Teamleiter oder von Key-Account-Kunden vereinbaren. Bei niedrigen Werten gelingt dies nicht und Sales Manager fühlen sich schnell gestresst und überfordert. Auch bei der kontinuierlichen Kontrolle und Entwicklung der Vertriebsstrategien, -ziele und -kosten kann es zu Widersprüchen kommen. Dies kann eine aufwendige Neuausrichtung der Vertriebsstrategien zur Folge haben. Sales Manager mit niedrigem Umgang mit Mehrdeutigkeiten verkennen die Notwendigkeit der ständigen Prozessoptimierung.

Entscheidungsfähigkeit unter Zeitdruck:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung trifft die besten Entscheidungen, wenn genügend Zeit zum Nachdenken ist. Lehnt es ab unter Zeitdruck Entscheidungen zu fällen. Möchte so das Fehlerrisiko minimieren.

Eine Person mit dieser Ausprägung trifft Entscheidungen ohne lange nachdenken zu müssen. Versucht Zeitdruck zu vermeiden, um nicht unnötig unter Druck zu geraten.

Eine Person mit dieser Ausprägung trifft Entscheidungen stets ohne lange zu zögern. Zeitdruck bei der Entscheidungsfindung macht dieser Person nichts aus.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Analysieren und Interpretieren  
Seite 15 von 33

Überdurchschnittliche Menschenkenntnis und  
überdurchschnittliche Unternehmerische Kompetenz

Chance:

Überdurchschnittliche Menschenkenntnis erhöht die Chance für die Zufriedenheit der Mitarbeiter. Ein Sales Manager mit hoher Menschenkenntnis setzt seine Mitarbeiter im Verkaufsteam ihren Fähigkeiten und Bedürfnissen entsprechend ein. Sales Manager mit gleichzeitig hoher unternehmerischer Kompetenz bedenken dabei zusätzlich die aktuellen Geschehnisse des Marktes. Sales Manager mit dieser Kombination bringen gute Voraussetzungen mit, den Außen- und Innendienst optimal zu besetzen.

Sind Sales Manager in die Personalauswahl einbezogen, helfen hohe Werte bei der Beurteilung der Kandidaten.

Überdurchschnittliche Menschenkenntnis und  
überdurchschnittliches Taktisches Können und  
überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick

Chance:

Beim Verhandeln mit verschiedenen Entscheidern eines Key-Account-Partners hilft eine gute Menschenkenntnis. Sales Manager schätzen die Stärken und Schwächen ihrer jeweiligen Verhandlungspartner schnell und valide ein und passen ihre vielseitigen Taktiken in den Gesprächen entsprechend ihrem Gegenübers entsprechend an. Bei gleichzeitig hohem Verhandlungsgeschick ist die Chance groß, dass die Gespräche mit verschiedenen Verhandlungspartnern im Sinne des Unternehmens erfolgreich abgeschlossen werden.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen  
G8T-SH  
Client Version  
Lizenziert für The ROC  
Institute

Max Mustermann  
19. April 2017

Kreieren und Konzeptualisieren  
Seite 19 von 33