

Anforderungsprofil

Erfassen des Anforderungsprofils

Version 3.4.1

Hinweise zum Erfassen des Anforderungsprofils

Dies ist ein *Zusatzinstrument* für die Vorbereitung von Assessments. Es ermöglicht dem Auftraggeber, ohne grossen Aufwand ein Anforderungsprofil für eine bestimmte Stelle zu definieren. Dadurch kann der Assessmentbericht *spezifischer* auf bestimmte Fragen antworten.

Ein Anforderungsprofil ist eine *Voraussetzung für Prognosen*. Ein Assessment liefert eine zutreffende Beschreibung von verhaltensmässigen und geistigen Fähigkeiten sowie weiteren Persönlichkeitsmerkmalen. Inwieweit diese auch zu einer erfolgreichen Bewältigung beruflicher Aufgaben beitragen, hängt von den Anforderungen ab. Beim Erstellen von Prognosen nehmen wir daher eine Beurteilung der Differenz zwischen vorhandenen und gewünschten Persönlichkeitsmerkmalen vor.

Es stehen Ihnen mehrere *Varianten* zur Verfügung, wie Sie das Anforderungsprofil definieren wollen. Wählen Sie diejenige, die sich für die betreffende Stelle am besten eignet und die Ihnen persönlich am besten liegt. Sie können die Varianten kombinieren oder auf Varianten, die in Ihrem Fall keinen Sinn machen, verzichten:

<i>Allgemeine Angaben</i>	Bitte immer ausfüllen.	Seite 2
<i>a) Allgemeines Anforderungsprofil</i>	Ein Katalog von Persönlichkeitsmerkmalen, die Sie gewichten.	Seite 4
<i>Besondere Anforderungsprofile</i>	Wie a)	
<i>b) Führung</i>	auf Führungsfunktionen bezogen	Seite 8
<i>c) Verkauf</i>	auf Verkaufsfunktionen bezogen	Seite 10
<i>d) Selber formuliertes Anforderungsprofil</i>	Wenn Ihnen die Vorschläge in a), b) und c) nicht ausreichen.	Seite 11

Allgemeine Angaben

Machen Sie die folgenden Angaben auf jeden Fall:

Testperson Name _____

Vorname _____

- Die Testperson ist...
- Externe(r) Bewerber/in
 - Interne(r) Bewerber/in
 - Selber Auftraggeber
 - Anderes

Machen Sie diese Angaben, sofern wir nicht schon in anderer Form darüber informiert sind:

Auftraggeber

Name _____
Vorname _____
Firma _____
Funktion _____
Adresse _____

Telefon _____

Testabklärung

Anlass zur Testabklärung ist...

- Bewerbung
- Beförderung
- Versetzung
- Beratung
- Seminar
- Anderes

Vorgesehene Funktion _____

*Ihre Fragen bzw.
Punkte, die abzuklären sind:*

Allgemeines Anforderungsprofil

Sie finden unten einen *Katalog von Persönlichkeitseigenschaften und Verhaltensweisen*, die für die erfolgreiche Bewältigung einer bestimmten Aufgabe mehr oder weniger ausschlaggebend sein können. *Bitte entscheiden Sie, wie wichtig jede Eigenschaft für die Stelle / Funktion der Testperson ist.* Machen Sie ein Kreuz im entsprechenden Feld. Die Zeichen im Kopf der Tabelle haben folgende Bedeutung:

++	Sehr wichtig	"Muss"	Für viele Funktionen sind nur wenige Eigenschaften wirklich entscheidend ("Muss"). Reservieren Sie die Kategorie ++ wirklich für diese erfolgsentscheidenden Punkte. Wenn es zu viele (ca. ab 7) sind, sinkt die Chance, dass eine Prognose positiv ausfallen kann, bzw. dass Sie diesen "Idealbewerber" wirklich finden.
+	wichtig	"Wunsch"	Manche Punkte fördern den Erfolg zusätzlich oder sind zumindest wünschenswert ("Wunsch"). Benutzen Sie dafür die Kategorien +.
∅	mässig wichtig	"Standard"	Obwohl nicht entscheidend, werden Sie bei bestimmten Eigenschaften doch einen durchschnittlichen Standard erwarten (∅).
-	unwichtig	"bedeutungslos"	Das angegebene Merkmal hat kaum Bedeutung für Erfolg oder Misserfolg bei dieser Funktion.
--	Sehr unwichtig	"schädlich"	Das Merkmal könnte sich für den Erfolg in dieser Funktion, sogar negativ auswirken.

Machen Sie in jeder Zeile ein Kreuz in dem Kästchen, welches das gewünschte Anforderungsniveau ausdrückt. Versuchen Sie sich für *ein einziges* Kästchen pro Zeile zu entscheiden. Im folgenden Beispiel wären Sie der Meinung, es sei unerheblich, ob jemand gerne Kontakte habe oder nicht:

Merkmal (Kriterium)	--	-	∅	+	++
Gern unter Leuten sein, leicht Kontakt schliessen, gesellig (extravertiert)	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Versuchen Sie, alle Stufen von -- bis ++ zu verwenden. Wählen Sie insbesondere nicht mehr + oder ++-Ausprägungen als nötig. Versuchen Sie Prioritäten zu setzen und sich auf die wirklich erfolgsentscheidenden Punkte zu konzentrieren.

Merkmal (Kriterium)	--	-	∅	+	++
Sozial- und Kommunikationsverhalten					
Gern unter Leuten sein, leicht Kontakt schliessen, gesellig (extravertiert)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Selbstsicheres Auftreten, beachtet werden, Einfluss auf andere haben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich einordnen und anpassen (Integrationsbereitschaft)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Teamfähigkeit: sich einordnen aber auch Einfluss nehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zuhören, auch einmal schweigen und "zurückstehen"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sich in Lage anderer versetzen, im Kontakt rasch merken, "was los" ist, "Gespür" für Menschen und Situationen (Empathie)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Hilfsbereitschaft, andere unterstützen oder Vorleistungen erbringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Soziale Bestätigung erhalten, Erfolgserlebnisse verbuchen können (Egodrive)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Den eigenen Standpunkt klar und deutlich darstellen, argumentieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Flexible Gesprächsführung, sich umstellen können, den "Faden nicht verlieren"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Merkmal (Kriterium)	--	-	∅	+	++
Dynamik					
Tatkraft (Vitalität), verfügbare Energie, Einsatzfreude, "Sprinter"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eigeninitiative, Aufgaben erkennen und anpacken, ohne dazu aufgefordert zu werden, "Selbst-Starter"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Psychische Stabilität und Belastbarkeit, nicht von Stimmungen abhängig, Frustrationstoleranz, "robust"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Zuverlässigkeit, Pflichtgefühl, Aufgaben auch dann noch erfüllen, wenn sie unangenehm oder schwierig sind, "Wille"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ausdauer, über lange Zeiträume ein Ziel verfolgen oder eine Aufgabe erfüllen, "Langstreckenläufer"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sicherheitsbedürfnis, Vorsicht, erst handeln, wenn alles abgeklärt ist	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Risikofreude, mit Unsicherheiten leben, improvisieren, "experimentieren", "Abenteuerlust"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Flexibilität, mit veränderten Umständen fertig werden, sich rasch umstellen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
"Ehrgeiz" im hierarchischen Sinn, Führungsaufgabe innehaben, "Macht", Prestige	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lernbereitschaft, Offenheit für neue Ideen und Entwicklungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Merkmal (Kriterium)	--	-	∅	+	++
Arbeitsverhalten und Interessen					
Zielstrebigkeit: wissen, was man will und konsequent darauf hinarbeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Neigung zu konzeptionellem Denken, Zusammenhänge sehen, Massnahmen aus dem Zusammenhang ableiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Neigung zu analytisch-systematischem Denken, Zahlen und Zusammenhänge analysieren, systematisch vorgehen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Technisch-wissenschaftliches Interesse, Probleme durch Einsatz von Fachwissen lösen, Bereitschaft, sich in fachliche Fragen zu vertiefen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wirtschaftlich-kommerzielles Denken, Aufwand-Nutzen-Verhältnis beachten, "Gewinn-Denken"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Administrative Tätigkeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Management-Tätigkeiten: Initiieren, planen, disponieren, entscheiden, kontrollieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verkaufen, im engeren Sinne an Kunden oder im weiteren Sinn von "andere überzeugen"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mündliche Informationsvermittlung und Kommunikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Schriftliche Informationsvermittlung und Kommunikation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Service und Beratung: für Kunden oder Mitarbeiter da sein, sie beraten und unterstützen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gestaltungsaufgaben oder Aufgaben im kulturell-künstlerischen Bereich	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Überblick haben, mehrere Tätigkeiten im Auge behalten, sich nicht in Details verlieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gründlichkeit, Genauigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Routinetätigkeit, einfache oder immer gleichartige Aufgaben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Abwechslungsreiche, vielfältige Tätigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Besondere Anforderungsprofile

Führung

Füllen Sie diese und die nächste Seite aus, wenn die Testperson *für eine Führungsaufgabe vorgesehen* ist oder wenn Sie mehr über ihr *Führungspotential* erfahren wollen.

Sie finden unten einen *Katalog von Persönlichkeitseigenschaften und Verhaltensweisen*, die für die erfolgreiche Bewältigung einer bestimmten Führungsaufgabe mehr oder weniger ausschlaggebend sein können. *Bitte entscheiden Sie, wie wichtig jede Eigenschaft für die Stelle / Funktion der Testperson ist.* Machen Sie ein Kreuz im entsprechenden Feld. Für die Erläuterung der Zeichen (+ +, Ø usw.) siehe Seite 4.

Merkmal (Kriterium)	--	-	Ø	+	++
Führungsfähigkeit					
Führungswille: Bereitschaft / Drang, eine führende Rolle zu spielen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autonomie, persönliche Unabhängigkeit: Einen eigenen Standpunkt haben und sich von der Umgebung nicht allzusehr beeinflussen lassen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entschlusskraft: Entscheidungen innert nützlicher Frist treffen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Durchsetzungsvermögen: Vorstellungen und Entscheidungen verwirklichen können, auch gegen Widerstände	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loyalität: Zur eigenen Organisation stehen, auch einmal eine Entscheidung akzeptieren können, mit der man nicht einverstanden ist	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Organisationstalent: Aktionen im Hinblick auf ein Ziel planen und steuern, an alles Nötige denken, vorausschauen, den Überblick behalten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mitarbeiter-Orientierung: Führungsaufgaben wie Information, Instruktion, Coaching, Förderung, Mitarbeiterbetreuung ernst nehmen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Motivationsfähigkeit: Mitarbeiter für gemeinsame Ziele gewinnen und ihre volle Leistungskraft mobilisieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Teamführung: Zum guten Klima in der Gruppe beitragen, integrierend wirken, Team-Mitglieder angemessen in Entscheidungen einbeziehen, "Teampayer"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Delegieren: Aufgaben an Mitarbeiter übergeben, nicht alles selber machen wollen, so übergeben, dass sie mit Erfolg gelöst werden können	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nötige Management-Stärke nach dem Leavitt-Modell.

Kreuzen Sie das Kästchen an, welches die geforderte Führungsqualität am besten beschreibt.

Pionier, "Erfinder": Erkennt neue technische und unternehmerische Möglichkeiten. Hat Ideen, blickt voraus, entwickelt Konzeptionen

Problemlöser, "Entwickler": Findet Lösungen für definierte Ziele. Geht analytisch und systematisch vor. Nutzt vorhandenes Wissen, arbeitet Ideen aus, perfektioniert sie

Realisator, "Macher": Realisiert Lösungen, setzt sie in der Praxis um. Schafft Organisation und bringt sie zum Funktionieren. Kann Menschen integrieren und motivieren

Angestrebtes Führungsniveau (im Moment)

Kreuzen Sie die zutreffende Kategorie an:

- Trainee
- Gruppenleiter
- Meister, Vorarbeiter, kleines Projekt leiten
- Abteilungsleiter
- Bereichsleiter, grosses Projekt leiten
- Geschäftsleiter KMU
- Spitzenposition

Anzahl unterstellte Mitarbeiter/innen: _____

Umsatzverantwortung _____

Weitere Angaben und Kennziffern zur Führungsaufgabe der Testperson:

Verkauf

Füllen Sie diese Seite aus, wenn die Testperson *für eine Verkaufsaufgabe vorgesehen* ist, oder wenn Sie mehr über ihr *verkäuferisches Potential* erfahren wollen.

Sie finden unten einen *Katalog von Persönlichkeitseigenschaften und Verhaltensweisen*, die für die erfolgreiche Bewältigung einer bestimmten Verkaufsaufgabe mehr oder weniger ausschlaggebend sein können. *Bitte entscheiden Sie, wie wichtig jede Eigenschaft für die Stelle / Funktion der Testperson ist.* Machen Sie ein Kreuz im entsprechenden Feld. Für die Erläuterung der Zeichen (+, -, ∅ usw.) siehe Seite 4.

Merkmal (Kriterium)	--	-	∅	+	++
Verkaufsfähigkeiten					
Produktekenntnis, nötiger fachlicher "Tiefgang"	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vorbereitung, Planung und Organisation der Verkaufstätigkeit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Administrative Verkaufsaufgaben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verständnis und eventuell Fähigkeit für Marketing-Aufgaben	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Akquisition: Auf neue Kunden zugehen, neue Kontakte herstellen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bedarfsanalyse: Relevante Information über Kunden und deren Anliegen gewinnen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Präsentation von Produkten und Lösungen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Verhandlungsgeschick: Einigungen erzielen über Preise, Konditionen usw., die für Kunden und eigene Firma akzeptabel sind	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Abschlussorientierung: Verkaufsprozesse innert nützlicher Frist zum Abschluss bringen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Serviceleistungen erbringen, Dienstleistungs- und Servicemotivation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Freundliche, positive Wirkung im Kontakt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Beziehungsnetz aufzubauen und pflegen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Produkte:

Weitere Anforderungen oder Besonderheiten in der Verkaufstätigkeit der Testperson:

Selber formuliertes Anforderungsprofil

Benutzen Sie diese Seite, wenn die Merkmale auf den vorangegangenen Seiten nicht geeignet sind, die Anforderungen an die Testperson zu beschreiben, oder wenn Ergänzungen nötig sind.

Beschreiben Sie in der Spalte "Merkmal" jene *Persönlichkeitseigenschaften und Verhaltensweisen*, die für die erfolgreiche Bewältigung der vorgesehenen Aufgabe von Bedeutung sind. Bitte geben Sie auch an, *wie wichtig jede Eigenschaft für die Stelle / Funktion der Testperson ist*. Machen Sie ein Kreuz im entsprechenden Feld. Für die Erläuterung der Zeichen (+, -, ∅ usw.) siehe Seite 4.

Merkmal (Kriterium)	--	-	∅	+	++
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Weitere Angaben: