

Ergebnismatrix zum Einzelassessment

Teilnehmer: Herr Dr. Muster

Konzeptionelle und Management-Fähigkeiten

- Analysevermögen/
Strategisches Denken
- Entscheidungsverhalten/
Handlungsorientierung
- Arbeitsorganisation/
Koordination
- Unternehmerisches
Denken/ Initiative

MF	MA1	Team	AK	PRÄ	Fall	ITW		Ist	Soll

Führungskompetenzen

- Mitarbeiterorientierung/
Motivationsfähigkeit
- Aufgaben- und
Ergebnisorientierung

MF	MA1	Team	AK	PRÄ	Fall	ITW		Ist	Soll

Soziale Kompetenzen

- Einfühlungsvermögen
- Kontaktverhalten
- Teamsteuerung/
Kooperation
- Überzeugungskraft
- Konflikt- und
Abschlußverhalten

MF	MA1	Team	AK	PRÄ	Fall	ITW		Ist	Soll

Einstellungen und Werte

- Kundenorientierung
- Führungsmotivation
- Innovationsorientierung

MF	MA1	Team	AK	PRÄ	Fall	ITW		Ist	Soll

Auswertung der Übungen

MF	MA1	Team	AK	PRÄ	Fall	ITW		Ist	Soll

Legende:

- MF: Management-Fallstudie Vertriebsleiter
 - MA: Mitarbeiterkritikgespräch
 - Team: Leitung eines Meetings des Vertriebsteams
 - AK: Akquisegespräch
 - PRÄ: Vertriebspräsentation
 - Fall: Fallstudie Bewertung Businessplan /Neukonzeption Angebot Großanlage
 - ITW: Interview
- In die grau unterlegten Felder werden Ergebniswerte eingetragen.

© KLUG PAUL + PARTNER
www.klug-md.de

