

2
0
30
60
90
120
150
180
210
240
270
300
330
360

profilings**values** 

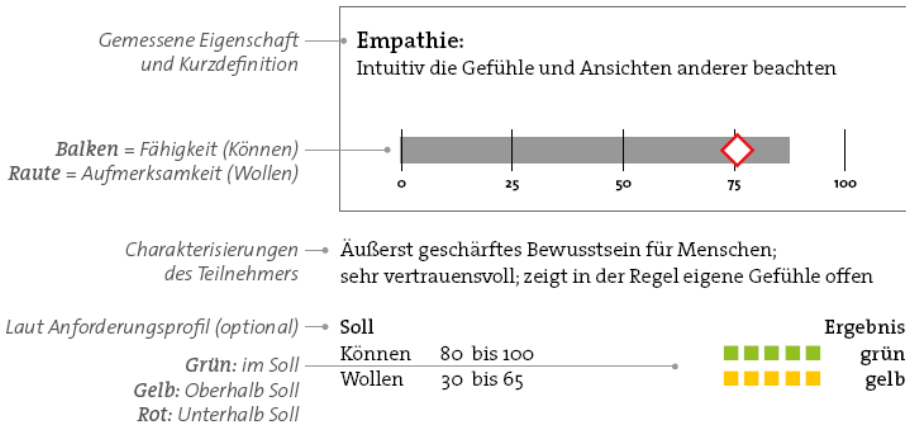
Explore your potential

**Wie stellen wir den
Bezug zu Ihren Anforde-
rungen her?**



Beispiel 1

Hohes Können und Wollen



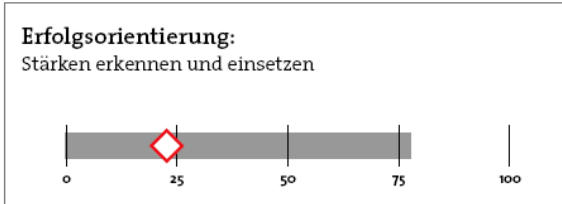
Um Ihr Unternehmen und Ihre Unternehmenskultur sowie Ihre Anforderungen kennenzulernen, führen wir zu Beginn eines Recruitings- und Auswahlprozesses eine gründliche Analyse meist in Form eines Interviews durch.

Daraufhin besteht die Möglichkeit eine unternehmensinterne Benchmark festzusetzen. Dazu werden die Daten einer Erfolgsgruppe für die zu besetzende Position gesammelt und in einer Team Übersicht zusammengestellt. Die daraus resultierende Benchmark wird dann gemeinsam mit Ihnen in unser Positionsanalyse-Tool (PAT) übertragen. Dies ist auch ohne ein vorheriges Setzen einer Benchmark möglich, indem man das Anforderungsprofil ohne weitere Hinzunahme des Unternehmensstandards in das PAT einarbeitet.

Unser Positionsanalyse-Tool wird mittels eines Fragebogens erstellt. Diesen füllen Sie gemeinsam mit einem unserer Berater aus und setzen dabei die gewünschten Ausprägungen der Zielbereiche fest. Das PAT ermöglicht somit die Projektion des Profilings auf spezifische Anforderungen in Ihrem Unternehmen. Dabei wird die Erfüllung der

Beispiel 2

Hohes Können und geringes Wollen



Sehr gute Kenntnisse der eigenen Fähigkeiten und Erfolgsfaktoren; mäßige Frustrationen in der gegenwärtigen Aufgabe

Soll		Ergebnis
Können	65 bis 85	 grün
Wollen	30 bis 65	 rot

festgesetzten Zielbereiche durch ein Ampelsystem gekennzeichnet, sodass grüne Balken eine hervorragende Passung, rote keine Passung und gelbe eine eventuelle Überqualifikation bzw. eine zu hohe Aufmerksamkeit auf eine Fähigkeit repräsentieren. Das PAT ist auf beliebig viele Profilings anwendbar, sodass auf einen Blick die entsprechende Passung der Bewerber zu den Anforderungskriterien abgeklärt werden kann.

Durch unsere verschiedenen Reportformate können unterschiedliche Bereiche in Ihrem Unternehmen berücksichtigt und eine optimale Passung geschaffen werden. Beispielsweise analysiert unser Sales Report vertieft die Fähigkeiten der durchführenden Person mit besonderem Schwerpunkt auf die für den Verkauf beziehungsweise Vertrieb relevanten Talente und Potentiale. So können vertriebsbezogene Stellen optimal besetzt werden.

Nähere Informationen zu unseren Produkten finden Sie unter:
<http://www.profilingvalues.com/reportformate.html>



profilvalues GmbH

Steinerstraße 15, Haus A, 1. OG
81369 München, Deutschland

Tel.: +49 89 7874 755

Fax: +49 89 7874 75 79

www.profilvalues.com

info@profilvalues.com