

# ASSESSMENTBERICHT

## HERR JOHANNES SCHWAERZEL

01 Grundlegende Hinweise

02 Beschreibung Ihrer Kompetenzen im Assessment Center

03 Übersicht

---

Assessment vom 14. Januar 2015

Netzwerk Kadertraining GmbH

Assessorinnen

Ursula Guillebeau, Business-Coach Persönlichkeits- und Unternehmensentwicklung

Barbara Berger, HR-Consultant

## 1. Grundlegende Hinweise

Dieser Bericht basiert auf detaillierten Evaluationen, die von zwei unabhängigen und neutralen Assessoren während des Assessments vorgenommen wurden. Sechs verschiedene Kompetenzen wurden in den verschiedenen Settings beobachtet und überprüft: Problemlösefähigkeit, Arbeitsmotivation/Engagement, Selbstwirksamkeit, soziale Kompetenzen, Kommunikation, Auftreten/Wirkung/Umgang.

Diese Kompetenzen wurden in verschiedenen Übungen evaluiert (Gruppendiskussion, Selbstpräsentation, Konfliktgespräch, diverse Einzelarbeiten und verschiedene Gruppenübungen) sowie anhand der Durchführung eines sehr gut validierten Testverfahrens, dem Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung (BIP) von Hossiep und Paschen, Ruhr-Universität Bochum.

Im folgenden Bericht finden Sie eine Zusammenfassung der Kompetenzbeurteilung Ihrer beiden Assessoren während des Assessment-Tags. Bitte berücksichtigen Sie, dass es sich hierbei um Momentaufnahmen der im Assessment gezeigten Stärken und Entwicklungspotenziale handelt.

## 2. Beschreibung Ihrer Kompetenzen im Assessment Center

### PROBLEMLÖSEFÄHIGKEIT

Probleme lösen Sie rasch und überlegt mit einer zielgerichteten und konzentrierten Vorgehensweise. Sie erfassen auch Details. Aufgabenstellungen strukturieren Sie angemessen und behalten den Überblick.

Zunächst analysieren Sie die Ausgangssituation und zeigen viele der fehlenden und benötigten Informationen auf, wobei sehr viele Ihrer Annahmen angemessen sind. Sie formulieren einige Ideen, wie diese Informationen bezogen werden könnten. Ihr Vorgehen ist jederzeit klar und für Dritte leicht nachvollziehbar. Zusammenhänge erfassen Sie gut und wechseln bei Bedarf immer wieder die Sichtweise.

Sie formulieren viele situationsangemessene Ziele für die wesentlichen Bereiche, die in der Problemstellung angesprochenen werden (Produkt, Beteiligte, Nutzer), und erklären stets klar und sehr gut fundiert, warum Sie das jeweilige Ziel wählen.

Sie besitzen ein hohes Mass an Überzeugungskraft, bringen sich engagiert ein und übernehmen zeitweise den Lead der Gruppe. Entscheidungen begründen Sie logisch. Sie schlagen durchdachte Strategien und Handlungspläne vor. Ebenso sind Sie in der Lage, Gedankengänge von Anderen aufzunehmen und weiterzuentwickeln.

Schliesslich können Sie klar begründen, warum Sie eine Massnahme für angemessen halten.

### ARBEITSMOTIVATION / ENGAGEMENT

Sie sind sehr initiativ und gestaltungsfreudig und zeigen auch den Willen, Dinge zu verändern und zu gestalten.

Über Ihre Ziele sind Sie sich noch nicht ganz klar, was Ihnen das konsequente Handeln danach erschwert. Dennoch arbeiten Sie zielgerichtet und fokussieren mit angemessenen Mitteln auf das Erreichen von definierten Zielen hin.

Sie beziehen auch unvorhergesehene Eventualitäten mit ein und sind bereit, Risiken einzugehen, wenn es der Sache dient. Von Widerständen, Rückschlägen oder Unsicherheiten lassen Sie sich nicht abschrecken.

Sie handeln selbständig, übernehmen Verantwortung und geben immer Ihr Bestes, um optimale Ergebnisse zu erzielen.

### SELBSTWIRKSAMKEIT

Sie kennen Ihre Stärken und Schwächen genau und formulieren diese mühelos. Insbesondere mit Ihren Schwächen haben Sie einen angemessenen Umgang gefunden.

Ihr Selbstbewusstsein und Ihr Vertrauen in die eigenen Kompetenzen ermöglichen es Ihnen, sich selbst etwas zuzutrauen. Auftretende Schwierigkeiten nehmen Sie dabei als Herausforderung an.

Sie erkennen die Notwendigkeit von Veränderungen als wichtigen Aspekt des Lebens an und begegnen Neuerungen daher mit einer offenen und positiven Grundhaltung.

Entscheidungen kommunizieren Sie klar, transparent und nachvollziehbar. Falls es die Situation oder die Aufgabe erfordert, treffen und vertreten Sie auch unpopuläre Entscheidungen. Mit Widerständen und Rückschlägen können Sie umgehen und nutzen diese, um daraus zu lernen. Es ist für Sie selbstverständlich, Hilfe und Ratschläge von Anderen anzunehmen und sich bei Bedarf aktiv Unterstützung zu holen.

Bei der Bearbeitung von zeitkritischen Aufgaben nutzen Sie die gesamte zur Verfügung stehende Zeit sehr sinnvoll und arbeiten sehr effizient. Dadurch sind Sie in der Lage, sehr gute Ergebnisse zu erzielen.

Ihre Präsenz und Ihr Realitätssinn führen dazu, dass man Sie als äusserst glaubwürdig wahrnimmt.

### SOZIALE KOMPETENZEN

Sie gehen offen auf Andere zu und stellen leicht Kontakt her. Sie behandeln Andere mit Respekt und zeigen sich empathisch für deren Situation. Durch Ihre überzeugende Persönlichkeit können Sie Anderen Stabilität, Richtung und Orientierung geben.

Sie wissen in der Regel durchzusetzen und Sie verfolgen Ihre Anliegen konsequent. Dennoch können Sie auch Argumente von Anderen aufnehmen und darauf eingehen.

In Konfliktsituationen unterscheiden Sie zwischen Sach- und Beziehungsebene. Latente oder potenzielle Konflikte sprechen Sie offen und direkt an und gehen konstruktiv an eine Klärung heran.

Sie sorgen nach Möglichkeit für Win-Win-Ergebnisse.

### KOMMUNIKATION

Ihren Präsentationen fehlt es teilweise an einem logischen Aufbau. Das Zusammenspiel zwischen Gestik, Mimik und Sprache beherrschen Sie jedoch gut und setzen diese verschiedenen Elemente stimmig ein.

Auch kommunizieren Sie transparent und glaubwürdig. Ihre Ziele formulieren Sie gut und behalten diese im Auge. Dadurch können Sie das Gespräch strukturieren und gut für diese Ziele argumentieren.

Sie drücken sich der Situation entsprechend aus, formulieren sehr klar und verständlich und lassen auch Ihr Gegenüber ausreden – Sie sind ein guter Zuhörer. Sie argumentieren logisch und glaubhaft und können Andere von Ihren Vorhaben überzeugen. Ihre Art der Fragestellung ist äusserst clever.

### AUFTRETEN / WIRKUNG

Ihr Auftreten ist souverän und professionell. Sie wirken glaubwürdig, sicher sowie überzeugend und können die Aufmerksamkeit positiv auf sich lenken.

Sie haben klare Werthaltungen, stehen voll und ganz zu Ihrer Meinung und können diese plausibel vertreten.

Ihre Stärken und Kompetenzen setzen Sie sinnvoll ein und vermitteln ein gutes Selbstbewusstsein. Zudem wirken Sie emotional stabil und ausgeglichen.

**Besondere Stärken:**

Wir haben Sie als guten Menschen-Beobachter empfunden – Vor allem Ihre achtsamen und differenzierten Rückmeldungen haben uns beeindruckt.

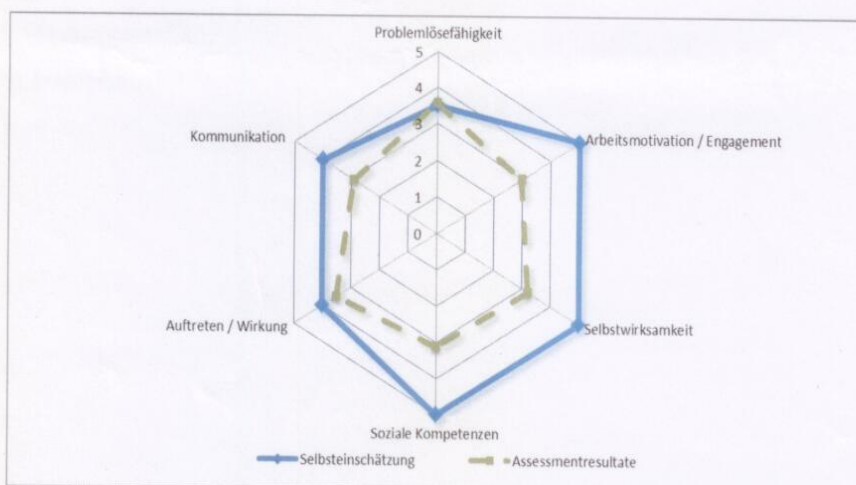
Ihre unerschrockene Art, auch heikle Themen anzusprechen und ihnen auf den Grund zu gehen, ist sicherlich eine ihrer grossen Stärken und ist uns positiv aufgefallen.

**Entwicklungspotenzial:**

Als Führungsperson, sollten Sie Ihre Rolle Leader konsequenter durchziehen.

Vermeiden Sie wenn immer möglich Fremdwörter.

**3. Übersicht**



Erklärung der Skala:

- 1 = deutlich unterdurchschnittlich ausgeprägt
- 2 = leicht unterdurchschnittlich ausgeprägt
- 3 = durchschnittlich ausgeprägt
- 4 = leicht überdurchschnittlich ausgeprägt
- 5 = deutlich überdurchschnittlich ausgeprägt