

Verhaltensanker zur Beurteilung der Präsentationsübung

++

+

✓

!

-

Organisation und Planung

- Setzt Prioritäten sinnvoll
- Verfügt über effiziente Techniken der Planung und Arbeitsorganisation und setzt sie sinnvoll ein
- Geht organisiert und strukturiert an die Lösung neuer Probleme heran
- Hat jederzeit einen guten Überblick über Probleme im Arbeitsbereich
- Stimmt die Tagesplanung mit betroffenen Personen ab
- Steuert systematisch die zur Zielerreichung notwendigen Mittel

Strategisches Denken

- Stellt übergreifenden Blickwinkel her
- Verliert sich nicht in Details, hat den Blick für Wesentliches
- Stellt Bezüge zu Unternehmenszielen her
- Stimmt sein Verhalten auf Ziele und taktische Schritte ab

Durchsetzungsvermögen

- Behält durchgängig die Gesprächsführung
- Strebt eine gute Problemlösung an, geht keine ‚faulen‘ Kompromisse ein
- Vertritt seine Meinung, auch bei Widerstand, selbstsicher und prägnant
- Spricht klar und deutlich
- Äußert klar die Erwartungen an seinen Gesprächspartner
- Setzt seine **Ziele** wesentlich durch

Begeisterungsfähigkeit

- Kann Ideen und Gedanken gut vermitteln
- Nutzt fundierte Argumente
- Die Fragen werden gezielt beantwortet
- Hat insgesamt fundierte und reflektierte Konzepte
- Wirkt authentisch und lebhaft
- Kann zu den Zuhörern Kontakt herstellen

Belastbarkeit

- Verfolgt Ziele mit Ehrgeiz und Ausdauer
- Reagiert bei Belastung angemessen
- Will den Gesprächspartner deutlich beeinflussen
- Versucht auch Einstellungsänderungen herbeizuführen
- Vertritt Missionen und Botschaften mit Überzeugung

Flexibilität/Kritikfähigkeit

- Ist offen für Kritik (passive Kritikfähigkeit) und
- Setzt sie in aktives Handeln um/zeigt sich lernfähig
- Widerlegt oder ergänzt Kritikpunkte oder Fakten
- Kritisiert ohne zu verletzen (aktive Kritikfähigkeit)
- Behält das Gesamtziel der Unterredung im Blick (reagiert emotional angemessen)
- Kann sich in den anderen hineinversetzen (bleibt aber im Sinne des Oberziels konsequent)

Verhaltensanker im Interview und deren Beurteilung

++

+

✓

!

-

Analysevermögen

- Verfügt über eine schnelle gedankliche Auffassungsgabe
- Analysiert Vorgänge konkret, zügig und effizient
- Erkennt inhaltliche Zusammenhänge u. Vernetzungen
- Nimmt logische Ableitungen vor und erarbeitet Lösungen
- Gewichtet die Informationsvielfalt und macht seine Prioritäten deutlich

Unternehmerisches Selbstverständnis

- Identifiziert sich klar mit seinem Unternehmen
- Unterbreitet aktiv Vorschläge zur Verbesserung/kann Beispiel nennen (Interview)
- Sieht sich selbst verantwortlich für die Lösung auftretender Probleme
- Ist sich der Schnittstellen bewusst und bewältigt diese
- Sorgt für einen bereichsübergreifenden Informationsaustausch
- Verfügt über ein gutes Unternehmenswissen/aktualisiert dieses aus verschiedenen Quellen (Interview)
- Betrachtet das Unternehmen auch aus einer übergeordneten Perspektive und kann Verbesserungsfelder benennen
- Sieht sein eigenes Handeln auch unter unternehmerischen Perspektiven/Kostenperspektive

Partnerschaftlichkeit

- Verfügt über eine freundliche Ausstrahlung
- Hört seinem Gesprächspartner (aktiv) zu
- Nimmt die Argumente seines Gegenübers auf und geht auf sie ein
- Zeigt sich kooperativ und teamfähig
- Versetzt sich in die Situation des anderen
- Bewältigt Konflikte auf der Grundlage beiderseitiger Akzeptanz

Begeisterungsfähigkeit

- Kann Ideen und Gedanken gut vermitteln
- Nutzt fundierte Argumente
- Die Fragen werden gezielt beantwortet
- Hat insgesamt fundierte und reflektierte Konzepte
- Wirkt authentisch und lebhaft
- Kann zu den Zuhörern Kontakt herstellen