

## Kann eine Analyse alles darstellen?

Dezember 2010

AUSGABE 21



Sehr geehrte Damen und Herren

In wenigen Tagen feiern Sie Weihnachten und das Jahr 2010 neigt sich dem Ende zu. Einige sind froh, dieses Jahr wie ein Buch schliessen zu können und in das Regal mit der Überschrift „Geschichte“ abzulegen. Andere dagegen lassen es noch lange und gerne auf ihrem Pult liegen und blättern immer wieder darin. Es war ein hartes Jahr, anspruchsvoll und herausfordernd, aber Sie werden mit Stolz sagen können: Das haben wir gewagt und gemeistert. Wenn unsere Worte und unsere Taten Sie dabei begleitet haben, dann danken wir Ihnen für Ihr Vertrauen und Ihre Treue. Wir bleiben dran und Sie können weiterhin auf uns zählen. Menschen, die für Menschen da sind.

Ihr Team von p4p consulting

*Öffnen Sie bei nicht korrekter Darstellung unseren Newsletter im PDF Format unter [http://www.p4p-consulting.ch/webcms/tl\\_files/p4p/pdf/Newsletter21.pdf](http://www.p4p-consulting.ch/webcms/tl_files/p4p/pdf/Newsletter21.pdf)*

### BIG FIVE

Dieses Jahr haben wir Sie durch fünf Dimensionen der Persönlichkeitsanalyse „BIG FIVE“ geführt. In unseren Inhalten versuchten wir Ihnen einen kleinen Einblick in eine umfassende Thematik zu geben und hoffen, dass es Ihnen gut gefallen hat.

In der Praxis setzen wir neben unserem DIN 33430 zertifizierten Assessmentverfahren zusätzliche Analysetools ein. Da die Selbsteinschätzung von Menschen nur eine eindimensionale Sichtweise der Beurteilung darstellt, müssen für gesicherte Beurteilungen klar messbare Kriterien bewertet werden können.

Lassen Sie uns nochmals zur Überschrift dieses Newsletters zurückkehren, die mit der folgenden Frage beginnt:

### Kann eine Persönlichkeitsanalyse alles darstellen?

Die Antwort ist ganz klar „Nein!“

## Intelligenz

Was eignet sich besser als die geistige Kapazität eines Probanden unter Leistungsdruck zu messen? – Eigentlich nichts! Da die Aufgabenstellungen nur glasklare und eindeutige Antworten zulässt.

Dabei entstehen zwei wesentliche Resultatsbereiche:

1. Wie ist die geistige Kapazität eines Menschen in Bezug auf die Intelligenzstruktur?
2. Wie ist das Arbeitsverhalten eines Probanden unter Einhaltung von Zeitlimiten?

Zum einen wird zwischen verbaler, numerischer sowie figuraler Intelligenz unterschieden. Und um eine vergleichbare Analyse zu erhalten, werden die Auswertungen in Bezug zu Alters- und Geschlechtsgruppen mit denselben oder ähnlichen Aus- und Weiterbildungen verglichen (Benchmark).

Zum anderen lassen die Trefferquoten der Antworten eindeutige Rückschlüsse auf das Arbeitsverhalten unter Leistungsdruck zu.

## Gesamtbild


Um eine Person ganzheitlich auf eine neu zu besetzende Funktion umfassend analysieren zu können, werden folgende zusätzliche Beurteilungen miteinbezogen:

- Funktionseignung (Aus-, Weiterbildung, Berufserfahrung)
- Fremdbild durch einen Assessor
- Referenzbefragungen ehemaliger Vorgesetzten
- Auswertungsgespräch mit dem Probanden und dem Assessor

Analog einem Mosaik werden alle Auswertungen zusammengetragen und eine Gesamtbeurteilung der Person in Bezug auf die Anforderungen der neuen Aufgabe erstellt.

## Wir stellen vor

Erfolgreiche Kunden – 3M (Schweiz) AG - [www.3m.com](http://www.3m.com)



3M Schweiz AG ([www.3m.com](http://www.3m.com)) ist ein weltweit tätiger Technologiekonzern, der u.a. eine umfassende Angebotspalette von Klebändern und Klebstoffen entwickelt, herstellt und weltweit vertreibt. Qualitativ hochwertige, innovative Produkte für die Industrie, die Bau-/Baunebenbranche und das Gewerbe werden durch die eigene Vertriebsgesellschaft, mit Sitz im Grossraum Zürich, in der ganzen Schweiz verkauft. Für diesen vielseitigen, interessanten Bereich suchen wir in der **Region AG-ZH West-ZG-LU-Innerschweiz** einen begeisterten

### Gebietsverkaufsleiter


**Sie begeistern unsere Kunden von den Anwendungsmöglichkeiten der 3M Produkte!**

**Ihre Herausforderung**  
Jede produzierende Unternehmung verwendet heute Klebstoffe. Viele Verbindungen könnten durch moderne Klebstoffe ersetzt werden. Ihr strategisches, überlegtes Vorgehen erlaubt Ihnen eine schnelle Identifikation von potenziellen Kunden. Erst im Kundengespräch können Sie die Bedürfnisse des Kunden erkennen und entsprechende Lösungen vorschlagen. Sie gehen diese Kunden, unterstützt durch unseren starken Brand, aktiv an (Kaltakquisition). Bestehende Kunden betreuen Sie in Design-In Prozessen von der Entwicklung über die Planung bis zur Serienfertigung. Kompetent führen Sie Preisverhandlungen durch, pflegen den Kontakt beim Kunden vor Ort, schaffen Vertrauen, bauen Partnerschaften auf und erweitern laufend Ihr Kundenportfolio.

**Ihre Kompetenzen und Erfahrungen**  
Sie verfügen über eine technische Grundausbildung. Im Idealfall verfügen Sie über Kenntnisse aus der Metall-, der Kunststoff-, der Bau- oder der chemischen Industrie. Ihre Berufskennnisse haben Sie laufend mit technischen/betriebswirtschaftlichen/verkäuferischen Weiterbildungen ergänzt. Eine höhere Fachausbildung (TS/FH/Techn. Kaufmann) ermöglicht Ihnen, Bedürfnisse der unterschiedlichen Kunden schnell zu erfassen. Durch Ihre mehrjährige erfolgreiche Verkaufserfahrung beraten und verhandeln Sie geschickt mit Geschäftsführern, Entwicklungs- und Produktionsleitern sowie Einkäufern. Sie kennen den Design-In- und die Entscheidungsprozesse sehr genau. Geschickt beziehen Sie die Distributoren und Fachhändler in Ihre Kundenbetreuung mit ein. Ihr Wohnort im Gebiet ermöglicht Ihnen vom Home-Office aus eine effiziente Betreuung der Kunden. Ihre Englischkenntnisse (W + S) wenden Sie täglich intern und extern an.

**Unsere Leistungen**  
Sie werden von uns umfassend in die Grundlagen der Klebtechnologie eingeführt. Die detaillierte Produktschulung erfolgt durch unsere Technik, die PM und den Verkauf. Verkaufsunterstützung durch ein erprobtes Produktsortiment und einen anerkannten, bekannten Namen. Ein bestehender, aktiver Kundenstamm. Mitarbeiterförderung, -schulung und Entwicklungsperspektiven sind verankerte Werte in der Unternehmung.

Bitte senden Sie Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen per E-Mail an [info@p4p-consulting.ch](mailto:info@p4p-consulting.ch) mit dem Vermerk CH-1005-603 oder an p4p Consulting GmbH, Thurgauerstrasse 105, 8152 Glattbrugg. Gerne geben wir Ihnen weitere Informationen unter **044 808 78 78**.

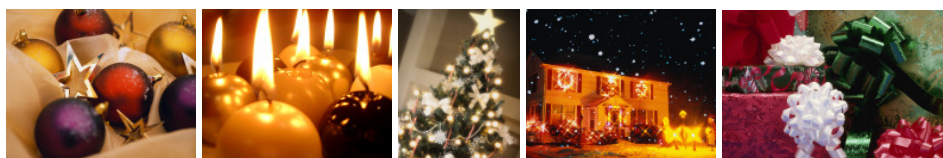


**p4p consulting**  
people for people  
DIN 29400 zertifizierte Assessment-Verfahren

## Rückblick 2010 Ausblick 2011

Die Sterndeuter, die drei Könige, haben in der Weihnachtserzählung den Weg durch die Wüste nach Bethlehem gefunden. Damit sie aber sicher nach Hause kommen konnten, mussten sie einen anderen Heimweg wählen. Im neuen Jahr werden wir und Sie auf dem Weg zum Erfolg nicht nur auf Bestehendem aufbauen können. Wir alle werden uns wieder neu orientieren und auf unsere Ziel, den Erfolg, ausrichten müssen. Wir freuen uns darauf, wenn Sie dabei auf uns zählen. Auch im neuen Jahr.

**Zum Weihnachtsfest – frohe und besinnliche Stunden  
Zur Jahreswende – Danke für Ihr Vertrauen und Ihre Treue  
Für das neue Jahr – Glück, Gesundheit und Erfolg**



Haben Sie Fragen an uns?  
Rufen Sie uns an **+41 (0)44 808 78 78**  
oder senden Sie uns ein Email: [info@p4p-consulting.ch](mailto:info@p4p-consulting.ch).

## Abmelden

Wünschen Sie in Zukunft keine weiteren Newsletter?  
Klicken Sie den Link [newsletter@p4p-consulting.ch](mailto:newsletter@p4p-consulting.ch)  
„Vermerk - bitte keine Newsletter mehr“ um den Dienst abzumelden.

## Archiv Newsletter



Hier gelangen Sie zu unseren bereits erschienen Newsletter.