



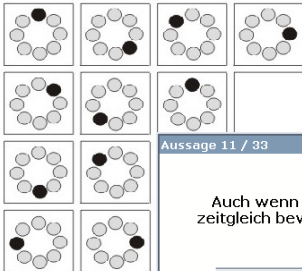
DIAMIC

Online-Testsystem, Online-Potenzialanalyse

**BEISPIELAUSWERTUNG
LEISTUNGSVERHALTEN**

TESTINHALTE DES DIAMIC-TESTSYSTEMS

| Testbereich | Testverfahren | Testskala |
|---------------------------------|-------------------------------|----------------------------------|
| 1. Kognitive Fähigkeiten | 1.1 Intelligenz | 1.1.1 Logisches Denkvermögen |
| | 1.2 Mathematik | 1.2.1 Mathematikverständnis |
| | 1.3 Sprache | 1.3.1 Textverständnis |
| 2. Berufliche Leistung | 2.1 Leistungsverhalten | 2.1.1 Leistungsmotivation |
| | | 2.1.2 Belastbarkeit |
| | | 2.1.3 Frustrationstoleranz |
| 3. Arbeitsverhalten | 3.1 Arbeitsstil | 3.1.1 Flexibilität |
| | | 3.1.2 Gewissenhaftigkeit |
| | | 3.1.3 Verantwortungsbereitschaft |
| | 3.2 Zusammenarbeit | 3.2.1 Teamfähigkeit |
| | | 3.2.2 Kritikreaktion |
| | | 3.2.3 Umgänglichkeit |
| 4. Management | 4.1 Führungsverhalten | 4.1.1 Führungsmotivation |
| | | 4.1.2 Führungsstil |
| | | 4.1.3 Führungsperspektive |
| | 4.2 Zielstrebigkeit | 4.2.1 Durchsetzungsstärke |
| | | 4.2.2 Selbstzutrauen |
| | | 4.2.3 Umgang mit Konflikten |
| | 4.3 Interaktion | 4.3.1 Kontaktmotivation |
| | | 4.3.2 Perspektivenwechsel |
| | | 4.3.3 Streben nach Anerkennung |
| | 4.4 Arbeitsstil | 4.4.1 Flexibilität |
| | | 4.4.2 Verlässlichkeit |
| | | 4.4.3 Handlungsorientierung |
| 5. Verkauf und Vertrieb | 5.1 Umgang mit Kunden | 5.1.1 Kontaktmotivation |
| | | 5.1.2 Einfühlungsvermögen |
| | | 5.1.3 Serviceorientierung |
| | 5.2 Verkaufsgeschick | 5.2.1 Selbstbewusstsein |
| | | 5.2.2 Durchsetzungsvermögen |
| | | 5.2.3 Eigenständigkeit |



Aussage 11 / 33

Auch wenn ich viele verschiedene Aufgaben zeitgleich bewältigen muss, bleibe ich gelassen.

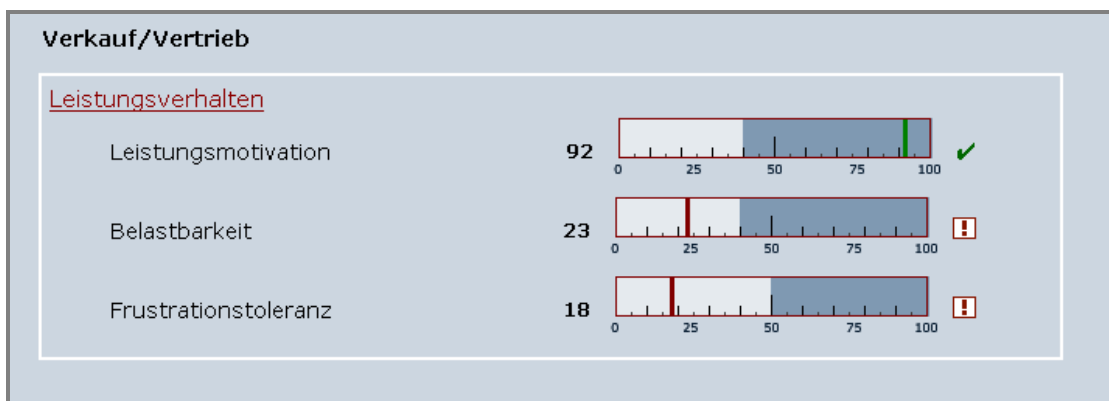
trifft voll zu
 trifft eher zu
 trifft eher nicht zu
 trifft nicht zu

Ein adäquates **Leistungsverhalten** ist eine wichtige Voraussetzung für den beruflichen Erfolg einer Person.

Das DIAMIC-Modul „Leistungsverhalten“ steht daher auch für sämtliche Zielgruppen, wie z.B. Auszubildende und Berufseinsteiger, Fachkräfte, Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte zur Verfügung.

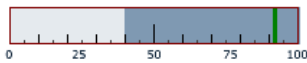


In dieser exemplarischen Ergebnisauswertung wird das Leistungsverhalten für die Zielgruppe „Vertrieb“ und den Einsatzzweck Personalauswahl dargestellt.

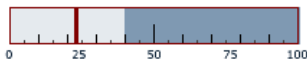


Neben der übersichtlichen graphischen Darstellung der Ergebnisse werden die Ausprägungsgrade der drei Testbereiche auch schriftlich erläutert und anschließend gemeinsam (also in ihrem Zusammenwirken) interpretiert.

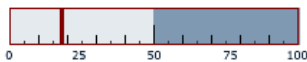
Darüber hinaus präsentiert das System Vorschläge für Interviewfragen, die von den Testergebnissen der Person abhängen und in einem sich anschließenden Vorstellungsgespräch verwendet werden können.

Leistungsverhalten**Leistungsmotivation 92 ✓**

Seinen Angaben im Test zufolge ist der Teilnehmer ein sehr ehrgeiziger Mensch, für den beruflicher Erfolg ein wichtiges Lebensziel darstellt. Er verfolgt seine Ziele demnach mit großer Hartnäckigkeit und stellt sich auch Situationen, in denen er mit anderen in Wettbewerb treten muss. Schwierige Aufgaben versteht er als Herausforderung, bei denen er die Grenzen seiner Leistungsfähigkeit austesten und sich weiterentwickeln kann. Um seine beruflichen Ziele zu erreichen, zeigt er seiner Selbstbeschreibung nach mehr Engagement und Einsatzbereitschaft als die meisten anderen Personen.

Belastbarkeit 23 !

Der Teilnehmer beschreibt sich als eine Person, die in stressreichen Zeiten vergleichsweise leicht aus dem Gleichgewicht gerät. Menschen mit einer geringen Belastbarkeit gelingt es unter hohem Arbeitsdruck nur selten, ihre Ruhe und Ausgeglichenheit zu bewahren. Wenn viele Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen sind, neigen sie dazu, den Überblick zu verlieren und sich überfordert zu fühlen.

Frustrationstoleranz 18 !

Seinen Testwerten zufolge misst der Teilnehmer Fehlschlägen im Beruf eine höhere Bedeutung bei als die meisten anderen Personen. Ein Misserfolg führt bei ihm demnach häufig zu Gefühlen der Enttäuschung und Frustration, die sein persönliches Wohlbefinden und seine Leistungsfähigkeit beeinträchtigen. Insbesondere wenn der Berufsalltag durch eine hohe Misserfolgsquote gekennzeichnet ist, fällt es ihm schwer, seine Ausgeglichenheit zu bewahren und zur Tagesordnung überzugehen.

Schlussfolgerung zu diesem Testbereich:

Der Teilnehmer hat sich als sehr ehrgeizig und gleichzeitig wenig belastbar beschrieben. Die meisten Personen mit einer solchen Leistungskonstellation neigen dazu, sich selbst zu viel abzuverlangen und mit dem damit einhergehenden Stress nicht fertig zu werden. Daher wird ihre Leistungsfähigkeit auch langfristig gesehen häufig beeinträchtigt (z.B. Burn-out). Diese Gefahr ist bei dem Teilnehmer umso wahrscheinlicher, weil er sich Misserfolge sehr zu Herzen nimmt. Die in der Regel mit Vertriebstätigkeiten einhergehenden Frustrationen könnten für den Teilnehmer somit ein Problem darstellen.

Interviewfragen Leistungsverhalten:

- Schildern Sie Beispiele aus Ihrem bisherigen Berufsleben, an denen Ihre hohe Einsatzbereitschaft deutlich wird. Wo hat sich bislang gezeigt, dass Sie deutlich mehr als andere leisten? Was waren Ihre größten Erfolge?
- Hohe Leistungen bringen in der Regel auch Stress mit sich. Wie wollen Sie im Vertrieb langfristig leistungsstark bleiben, wenn Sie mit Stress nicht gut umgehen können?
- Welche Belastungen werden Ihrer Meinung nach in der angestrebten Vertriebstätigkeit auf Sie zukommen? Warum glauben Sie, dass Sie diesen Belastungen gewachsen sein werden?
- Sie haben sich im Testverfahren als jemand beschrieben, der sich berufliche Misserfolge sehr zu Herzen nimmt. An welche Misserfolge haben Sie dabei gedacht? Wie sind Sie letztlich mit ihnen umgegangen?
- Im Außendienst gehören Misserfolge und somit Frustrationen zum Berufsalltag. Wie motivieren Sie sich nach mehreren erfolglosen Kundenbesuchen zum Weitermachen, wenn Ihnen Misserfolge grundsätzlich nahegehen?
- Wie häufig kommt es bei Ihnen eigentlich überhaupt zu Misserfolgen im Beruf?

DIAMIC Solutions OHG

Landgraf-Philipp-Straße 46
60431 Frankfurt a. M.
Deutschland

Tel.: 069 - 59024535
Fax: 069 - 59024536
E-Mail: service@diamic.de

Geschäftsführende Gesellschafter:

- Dipl.-Psych. Stefan Pitz
- Dipl.-Psych. Armin Sion

Handelsregister: Amtsgericht Frankfurt am Main
Handelsregisternummer: HR A 45100



Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage unter:
<http://www.diamic.de>

Gern lassen wir Ihnen weitere Beispielauswertungen für unsere verschiedenen Testmodule zukommen.