

Trait-Map® – Potentialanalyse



Die Vorteile von Trait-Map®:

- ✓ Herausarbeitung von Wegen zu optimaler persönlicher Weiterentwicklung
- ✓ Bessere Selbsteinschätzung für ein stabileres Selbstvertrauen
- ✓ Leistungsoptimierung durch bessere Job-Passung; passgenaue Job-Fit Profile angelegen)
- ✓ Deutliches und bleibendes Wahrnehmungstraining für eine angemessene Mitarbeiterereinschätzung von Entscheidungsträgern
- ✓ Leistungssicherung durch gezielte Nachwuchsförderung
- ✓ Standardisierte Aufgaben und Ergebnisse, für zuverlässige und vergleichbare Aussagen
- ✓ Leistungssteigerung durch optimierte Teamzusammensetzung und besseres Teammanagement
- ✓ Erkennen eines möglichen Burnout Risikos (gesundheitsfördernde Maßnahmen gezielt einleiten)

Wozu dient Trait-Map®?

Mitarbeiter sind das **wichtigste Kapital** eines erfolgreichen Unternehmens. Die richtige Auswahl, durch das Erkennen von Potentialen, der Einschätzung von Persönlichkeitsmerkmalen und die optimale Teambildung beeinflussen die Entwicklung Ihres Unternehmens nachhaltig. Wenn Sie hier die **Weichen richtig stellen**, fahren Sie langfristig auf der Überholspur.

Trait-Map® wurde 2002 von HRO als Persönlichkeitsinventar neuester Generation vorgestellt. Mit **Trait-Map®** erhalten Sie einen tieferen und transparenten Eindruck von Bewerbern, Mitarbeitern, Teams und Ihnen.

Trait-Map® kann in der Personal-Auswahl Einsatz finden, der Absicherung persönlicher Eindrücke aus vorherigen Gesprächen dienen, aber auch die Optimierung alltäglicher Prozesse beschleunigen und dient somit auch der Organisationsentwicklung.

Trait-Map® folgt dem seit den 90er-Jahren international führenden Standard „Big Five“ mit Gültigkeits- und Zuverlässigkeitswerten auf höchstem internationalen Niveau!

Trait-Map® - Fragebogen wie umfassende Ergebnisberichte (u.a. Führungsverhalten, Konfliktverhalten, Teamrollen, Service- und Vertriebsorientierung...) stehen Ihnen derzeit in Deutsch, Englisch, Holländisch, Ungarisch, Malaiisch und Chinesisch zur Verfügung.

Trait-Map® steht für

- ✓ anwenderfreundliche, grafisch aufbereitete Ergebnisdarstellungen
- ✓ kurze Bearbeitungsdauer (ca. 10 Minuten)
- ✓ Kostenreduzierung durch ein effizientes 24/7 weltweit verfügbares, automatisiertes Online-Tool

Trait-Map® – Potentialanalyse

Ein **exemplarischer Auszug** der Ergebnisse, die den **umfangreichen Bericht** visualisieren und damit das Ergebnis klar und verständlich darstellen.

Trait-Map® Konfliktverhalten

Die Persönlichkeit beeinflusst logischerweise die Reaktion des Einzelnen im Konfliktfall: die meisten werden ihren normalen, gewohnten Verhaltensmustern folgen. Dieser Bericht beschreibt Ihre Einstellung zu den vier grundlegenden Konfliktstilen. Das Wissen um Ihre Konflikt-Tendenzen kann Ihnen helfen, Ihre üblichen Verhaltensmuster mit Besseren, Bewussteren zu ersetzen. Der Wert und die Größe der Kreise beschreibt Ihre Tendenzen (höhere Werte und größere Flächen bedeuten stärker ausgeprägte Tendenzen).

Tendenzen im Konfliktverhalten

Durchsetzt: 6 Lösend: 5

Vermeidend: 6 Anpassend: 4

Durchsetzt: Verfolgt die eigenen Interessen, auch wenn es zu Lasten Anderer eigenen Position und versucht, die Situation unter Kontrolle zu behalten. Dieser Stil "tough", machtorientiert und zielt auf "win-lose"-Ergebnisse ab.

Lösend: Sucht Zusammenarbeit um wirklich an die entscheidenden Punkte zu kommen und "win-win"-Lösung herbeizuführen. Der Stil ist aktiv, initiativ, wertorientiert und kreiert konstruktiven Lösungen.

Vermeidend: Versucht Anstrengungen zurückzuziehen, indem kritische Dinge vermeiden will.

Anpassend: Versucht Anstrengungen zurückzuziehen, indem kritische Dinge vermeiden will.

Trait-Map® Höhepunkte

Dieser Bericht beschreibt Ihre signifikantesten Verhaltenstendenzen. Je größer der Abstand vom Zentrum, desto signifikanter ist die Verhaltenstendenz, die mit dieser Eigenschaft verknüpft ist.

Verhaltenstendenz	Eigenschaften	Verhaltenstendenz
Sieht aufkommende Probleme vorab, Reagiert sich auf die negativen Aspekte einer Situation	Optimismus [Progress bar]	Hat einen positiven, optimistischen Ansatz
Hat keinen geregelten, gesunden Lebensrhythmus	Gesunde Lebensführung [Progress bar]	Legt großen Wert auf Work-Life-Balance und einen gesunden Lebensstil
Arbeitet am liebsten an interessanten Projekten	Pflichtbewusstsein [Progress bar]	Hat ein klares Gefühl für Verantwortung; ist bei allen Aufgaben gleichermassen fleißig
Spontan, tendiert dazu, seinem "Eingefühl" zu folgen	Beschäftigt [Progress bar]	Bedenkt alle möglichen Varianten vor der Entscheidung; ist es gut vorbereitet zu sein
Wählt Gerechtigkeit, bevorzugt Flexibilität und Fairness	Methodisches Vorgehen [Progress bar]	Systematisch; mag es Ordnung und Regeln zu befolgen
Bevorzugt den Blick für die Größe und Ganze; geht nur dann in Details, wenn notwendig	Genauigkeit [Progress bar]	Hochpräzise bei der Arbeit; behält die Details immer im Auge
Hört auf Rat und Führung; akzeptiert unterschiedliche Rückmeldung	Individualismus [Progress bar]	Entwickelt feste Standpunkte und steht zu diesen; wehrt den Gruppendruck ab
Fühlt sich vor wichtigen Anlässen angespannt	Gelassenheit [Progress bar]	Bleibt auch unter Druck ruhig und gelassen
Bevorzugt eine gesammelte Vorgehensweise; wird nicht gern zur Elite eingetriben	Aktivitätsniveau [Progress bar]	Ist sowohl in der Arbeit als auch im privaten Umfeld sehr aktiv und wendet viel Energie auf
Arbeitet wenig auf die Gefühle Anderer und deren non-verbale Botschaften	Beobachtungsgabe [Progress bar]	Gewohnt Beobachter; nimmt Gefühlsregungen, non-verbale Botschaften anderer wahr

Trait-Map® Teamrollen

Der Trait-Map® Teamrollen-Bericht beschreibt Ihre Veranlagung und Tendenzen, mit Anderen im Team zu interagieren. Je nachdem wie stark ein Bereich ausgefüllt ist, tendieren Sie zu einem bestimmten Verhaltensmuster in Verbindung mit der Rolle (größere farbige Areale beschreiben stärkere Tendenzen).

Trait-Map® Bericht über Vertriebsgeschick

Kaufentscheidungen bestimmen häufig finanzielle und faktische Analysen, werden aber auch von Emotionen und Empfehlungen gegenüber dem Verkäufer beeinflusst. Diese Empfehlungen werden hauptsächlich geprägt über die Interaktion mit dem Verkäufer. Soweit alles andere gleich ist, wird derjenige einen Verkaufsvorteil haben, der besser interagiert. Obwohl der Verkaufsprozess und die Erfolgsfaktoren, branchen- und umgebungabhängig, unterschiedlich sein können, sind die folgenden Verhaltensmuster im Vertrieb fast immer mitentscheidend. Dieser Bericht beschreibt Ihre natürliche Neigung in Hinblick auf diese Muster; er zeigt die Leichtigkeit der Ausführung. Das derzeitige Kompetenzniveau hängt aber auch vom EQ, dem relevanten Training, der Erfahrung und der Motivation ab.

- Unter Druck arbeiten** [Progress bar] [Icon]: Trotz hoher und anspruchsvoller Zielumstände positiv und energiegeladener bleiben. Sich von Rückschlägen und Misserfolgen schnell erholen. Trotz negativer Umstände weitermachen.
- Antrieb und Ausdauer** [Progress bar] [Icon]: Die starke Wunsch, erfolgreich zu sein. Dafür alles geben. Nachhaken und dran bleiben. Kontakte pflegen und die Dinge vorantreiben.
- Netzwerken** [Progress bar] [Icon]: Kontakte und Beziehungen ausbauen um Gelegenheiten zu nutzen, die Verkaufsfähigkeit auszubauen.
- Einfühlungsvermögen** [Progress bar] [Icon]: Dem Kunden Gefühle und Bedenken erkennen. Nahekommen aufnehmen. Verborgene Einwände und die darunter liegenden Gründe erkennen und verstehen.
- Überzeugungskraft** [Progress bar] [Icon]: Kunden im zwischenmenschlichen Bereich gewinnen. Beziehungen und Bindungen etablieren. Kunden anregen und gefühlsmäßig motivieren. Kunden mit gut getimten und präsentierten Argumenten überzeugen.
- Zielorientiert** [Progress bar] [Icon]: Dem Kunden dazu bringen, zu entscheiden und zu den Entscheidungen zu bleiben, um den Verkaufsprozess voranzutreiben; standfest bleiben bei Verhandlungsdruck seitens des Kunden.
- Vorbereitung** [Progress bar] [Icon]: Organisiert sein und auf die Details achten. Vor der Interaktion mit dem Kunden alle möglichen Szenarien berücksichtigen. Fakten, Daten, notwendigen Werkzeuge bereithalten.

Der Einsatz von **Trait-Map®** wirkt sich durch eine **höhere Performance** sowie **sinkende Rekrutierungs- oder Einarbeitungskosten** **schnell und nachhaltig** aus.

Wir beraten Sie gerne persönlich über die Einsatzmöglichkeiten von Trait-Map® in Ihrem Unternehmen, z.B. bei Teamoptimierung, aktiver Teambildung bei neuen Projekten, Umstrukturierungen, Neueinstellungen, allgemein zur Unterstützung der Mitarbeiterentwicklung, dem Talentmanagement oder auch beim Einsatz in Assessment Centern (AC).

Sprechen Sie mit uns über die Einsatzmöglichkeiten und die Kombination mit Business- und Gesundheits-Coaching.

Wachstum für Mensch und Organisation GmbH • OD-Tools Deutschland