

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 Mitarbeitereinschätzung 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 in unterschiedlichsten Sprachen 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.

Trenden im Konfliktverhalten

Durchsetzend: 6 Löbend: 6 Vermeidend: 6 Anpassend: 4

Trait-Map® Höhepunkte

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

Verhaltensmerkmal	Eigenschaften	Verhaltensänderung
Sieht Außenstehende Probleme vom Saueser sich auf die negative Aspekte einer Situation	Optimismus	Hat eher positiven, optimistischen Ansatz
Hat keinen gereizten, gereizten Überantrieb	Gesunde Lebensführung	Legt großen Wert auf Work-Life-Balance und einen gesunden Lebensstil
Arbeitet ein Leben lang in intensiven Projekten	Pflichtbewusstsein	Hat ein klares Gefühl für Verantwortung, ist bei allen Aufgaben gewissenhaft fleißig
Sparten, wendet dazu, seinem Erfolgswilligkeit zu folgen	Beschreibt	Bedenkt alle möglichen Varianten vor der Entscheidung, hat ein gutes Verständnis für den
Wagt, was für die Qualität und Flexibilität von Entscheidungen	Methodisches Vorgehen	Systematisch, mag es Ordnung und Regeln zu befolgen
Strenge um Ziele für die Qualität und Leistung, geht nur dann in Details, wenn notwendig	Genaugigkeit	Hochklassen bei der Arbeit, beruht die Qualität immer in Auge
Hilt auf Rat und Führung, akzeptiert unterschiedliche Rückmeldung	Individualismus	Erfolgt bei Einzelprojekten und setzt zu einem selbstbestimmten Gruppenprodukt
Fühlt sich vor wichtigen Aufgaben angespannt	Gewissenhaft	Bleibt auch unter Druck ruhig und gelassen
Bevorzugt eine gewisse Vorgehensweise, wird nicht gern zur Seite gedrängt	Aktivitätsniveau	Hat sowohl in der Arbeit als auch im privaten Umfeld sehr aktiv und meist mit Energie auf
Amer wenig auf die Gefühle anderer und ganz von verlässlichen Beziehungen	Beobachtungsgabe	Gibt eine detaillierte, von verlässlichen Beobachtungen abgeleitete

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 emotionale Analyse, werden aber auch von Emotionen und Entscheidungen gegenüber dem Verkäufer beeinflusst. Diese Entscheidungen werden hauptsächlich getrieben über die Interaktion mit dem Verkäufer. Soweit alles andere gleich ist, wird derjenige einen Verkaufsvorteil haben, der besser interagiert. Obwohl der Verkaufsprozess und die Entscheidungsfindung in verschiedenen Branchen und Umgebungen unterschiedlich sein können, sind die folgenden Verhaltensmuster im Vertrieb fast immer einflussreich. Dieser Bericht beschreibt Ihre persönliche Neigung in Hinblick auf diese Muster; er zeigt die Leichtigkeit der Ausführung. Das jeweilige Kompetenzniveau hängt aber auch vom IQ, dem relevanten Training, der Erfahrung und der Motivation ab.

- Unter Druck arbeiten** (3): Trotz hoher und unangenehmer Zeitumschichten positiv und energiegeladener bleiben. Sich von Rückschlägen und Misserfolgen schnell erholen. Trotz negativer Umstände weitermachen.
- Antrieb und Ausdauer** (6): Die Arbeit macht Spaß, unabhängig von sich. Dafür alles geben. Nachhaken und den Belohnen. Kontakte pflegen und die Dinge koordinieren.
- Netzwerken** (6): Kontakte und Beziehungen ausbauen um Gelegenheiten zu nutzen, die Verkaufsfähigkeit auszubauen.
- Einkaufsvermögen** (3): Das Kunden Gefühle und Bedenken verstehen. Maßnahmen beifolgt. Verborgene Einblicke und die darüber hinausgehenden erkennen und verstehen.
- Überzeugungskraft** (6): Kunden in zwischenmenschlichen Gespräch gewinnen. Beziehungen und Bindungen etablieren. Kunden ermutigen und gefühlvoll motivieren. Kunden mit gut geführten und professionellen Argumenten überzeugen.
- Zielorientiert** (4): Den Kunden dazu bringen, zu investieren und zu den Entscheidungen zu stehen, um den Verkaufsprozess erfolgreich abzuschließen. Kunden bei Verhandlungsprozessen helfen, die Kunden.
- Vorbereitung** (9): Organisiert sein und auf die Details achten. Vor der Interaktion mit dem Kunden alle möglichen Szenarien berücksichtigen. Fakten, Daten, Karten, notwendige 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 der Führungskräfteentwicklung, Teamoptimierung, aktiver Teambildung bei neuen Projekten, Umstrukturierungen, Neueinstellungen, allgemein zur Unterstützung der Mitarbeiterentwicklung, dem Talentmanagement oder auch beim Einsatz in Assessment Centern (AC).

Business- und Gesundheits-Coachings sind effizienter, da eine Selbstbewertung den Einstieg erheblich erleichtert und den Prozess.