



Ergebnisse  
für  
**Luise Muster**



Name: Š̃ ã ^ Å ˘ • ¢ !

Version: CAPTain Beratung/Vertrieb

Durchgeführt am: ¢¢¢

Im Folgenden finden Sie eine Analyse des aktuellen Arbeitsverhaltens hinsichtlich neun verschiedener Merkmalsbereiche. Dabei handelt es sich um eine Beschreibung. Eine Bewertung kann nur anhand eines Anforderungsprofils für eine konkrete Position vorgenommen werden.

Die CAPTain-Analyse gibt den aktuellen, berufsbezogenen Verhaltensstil am Arbeitsplatz wieder. Es kann sein, dass Sie sich an manchen Stellen anders sehen (möchten). Überprüfen Sie, ob und inwieweit Ihr Selbstbild durch Wunschvorstellungen und Absichten oder aber durch Erfahrungen aus anderen Bezügen (Privatleben, frühere Arbeitsumgebungen) geprägt ist.

## Führungsverhalten im Kundenkontakt

Sie nehmen eine aktiv gestaltende Rolle ein, wenn es darum geht, die Entscheidungen der Kunden/innen voranzubringen und in die richtige Richtung zu lenken. Dabei beachten Sie die fachlich-inhaltlichen Fragestellungen und schlagen Ihrer Kundschaft vor, was diese tun sollte. Regelmäßig nehmen Sie mit Ratschlägen und lenkenden Hinweisen Einfluss auf das Verhalten der Kunden/innen.

	wenig ausgeprägt						stark ausgeprägt				
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Führungsstärke											
Fachliche Beratung											
Einflussnahme											

## Umgangsstil und Zusammenarbeit im Team

Sie sind jederzeit kontaktbereit. Sie werden meist im direkten persönlichen Kontakt wirksam. In der Gruppensituation wollen Sie im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit stehen. Sie sind kommunikativ sehr präsent und haben immer etwas zu sagen. Zu anderen Menschen suchen Sie eher den Kontakt von Mensch zu Mensch und einen persönlichen Draht. Normalerweise sind Sie offen und unkompliziert in Ihren eigenen Gefühlsäußerungen, stellen sich aber immer auf die Situation ein und wissen Privates von der Arbeit zu trennen.

Ihre persönlichen Vorstellungen stellen Sie schon einmal zurück, wenn sich dadurch Spannungen vermeiden lassen. Sie wirken dann in Ihrer Durchsetzungsbereitschaft gehemmt. Gleichzeitig sind Ihnen Konsens und ein gutes Miteinander am Arbeitsplatz besonders wichtig. Sie streben eine weitgehende Übereinstimmung mit den Belangen anderer an.

Sie gehören gern zur Gruppe und suchen die Gemeinschaft. Die gegenseitige fachliche Unterstützung im Team ist Ihnen wichtig. Deshalb engagieren Sie sich für Kooperation und Zusammenarbeit.



	wenig ausgeprägt							stark ausgeprägt			
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Offenheit für Kontakt											
Persönlicher Draht											
Wortführung i. d. Gruppe											
Selbstbeherrschung											
Selbstbehauptung											
Rücksichtnahme											
Gruppenorientierung											
Kooperation											

### Einstellung zur Arbeit und Ambitionen

Sie haben Ihre eigenen Vorstellungen, was nützlich und sinnvoll ist. Danach handeln Sie. Die Effizienz Ihres Arbeitseinsatzes ist für Sie sehr wichtig. Gleichzeitig treiben Sie die Dinge konsequent voran. Sie wollen persönlich weiterkommen und Erfolg haben. Sie wollen Ihre Arbeit gut machen, vielleicht auch einmal besser als andere. Sich ehrgeizig in den Vordergrund drängen wollen Sie jedoch nicht.

Schwierige und komplizierte Aufgaben verfolgen Sie mit großer Ausdauer. Gleichzeitig gehören Sie nicht zu denjenigen, die die Dinge persönlich zu einem Ende bringen. Sie stoßen an, was andere weiterführen müssen. Manches erledigt sich für Sie auch von allein.

	wenig ausgeprägt							stark ausgeprägt			
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Einsatzfreude											
Drive											
Persönlicher Ehrgeiz											
Ausdauer											
Dinge zu Ende bringen											

### Eigenverantwortung und Selbstständigkeit

Meist wissen Sie selbst, was richtig ist, ergreifen selbstständig die Initiative und legen auch ohne detaillierte Anweisungen eigenständig die Richtung fest. Gleichzeitig nehmen Sie gerne Ermutigung und Unterstützung in Anspruch. Sie benötigen die persönliche Rückendeckung durch andere. Sie halten gern Kontakt zu Ihrer Führungskraft und orientieren sich an deren Erwartungen.

	wenig ausgeprägt							stark ausgeprägt			
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Selbstständigkeit											
Unterstützungsbedarf											
Autoritätsorientierung											



## Zielorientierung und Entscheidungsfreude

Sie wissen, worum es geht und wollen Ihre Ziele erreichen. Manchmal unternehmen Sie dafür auch besondere Anstrengungen. Entscheidungen treffen Sie zügig und ohne Zögern.

	wenig ausgeprägt						stark ausgeprägt				
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Zielorientierung											
Entscheidungsfreude											

## Pragmatismus und Kreativität

Bei Ihrer Tätigkeit berücksichtigen Sie auch bereichsübergreifende Zusammenhänge. Ein Teil Ihrer Tätigkeit ist dabei das Entwickeln von Konzepten. Sie planen und überlegen auf einem theoretischen Niveau.

Ihr Bedürfnis nach neuen Impulsen ist gering. Auf Veränderungen lassen Sie sich erst nach kritischer Prüfung ein. Gleichzeitig liegt Ihnen eigenes kreatives Denken eher weniger. Sie nehmen die Dinge meist, wie sie sind. Dabei setzen Sie sich für Neuerungen ein, auch schon einmal gegen Widerstände. Manchmal sind Sie auch bei Ihren Kunden/innen ein Motor für Veränderung.

	wenig ausgeprägt						stark ausgeprägt				
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sorgfältige Umsetzung											
Überlegtheit											
Neugier											
Eigene Ideen											
Veränderungskraft											

## Systematik und Genauigkeit

Sie arbeiten tendenziell anlassbezogen und flexibel. Die Reaktion auf neue Anforderungen ist für Sie wichtiger als Ordnung und Systematik. Auf Details achten Sie dabei wenig, sondern arbeiten mit Grobinformationen. Ihnen reicht der Überblick.

	wenig ausgeprägt						stark ausgeprägt				
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Selbstorganisation											
Detailorientierung											

## Aktivität

Sie arbeiten in einem normalen Tempo. Sie erledigen dabei die Dinge in einem angemessenen Zeitraum. Sie machen nicht gerne viele Dinge parallel. Eine hektische Arbeitsatmosphäre mögen Sie nicht.



wenig ausgeprägt

stark ausgeprägt

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Arbeitstempo											
Aktivitätsniveau											

## Selbstvertrauen

Sie haben Selbstvertrauen. Sie sind sich Ihrer selbst und Ihrer Möglichkeiten sicher, können aber auch Kritik zulassen.

wenig ausgeprägt

stark ausgeprägt

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Selbstvertrauen											

Musterauswertung  
CAPTain Talents Beratung/Vertrieb





## **Potenzial der Arbeitsmotivation**

Wenn das Streben nach Arbeitseffizienz und nachweisbarer Nützlichkeit wesentliche Arbeitsmotivation sein sollen, sind Sie richtig. Ihre Motivation, solide Arbeit zu leisten, ohne sich in den Vordergrund zu drängen, macht Sie zu einem/r nicht überehrgeizigen, aber verlässlichen Mitarbeiter/in. Mit Ihrer Tatkraft werden Sie jedoch viel zu bewegen suchen.

Ideal sind für Sie schwierige und langwierige Aufgabenstellungen, die mit geeigneter Prioritätensetzung gelöst werden können.

Sie müssen von der Sache überzeugt sein und den Sinn erkennen können, wenn Sie sich bei der Arbeit engagieren sollen. Eine bedingungslose Einsatzfreude kann man von Ihnen nicht erwarten. Sie drängen sich nicht durch persönlichen Ehrgeiz in den Vordergrund. Gleichzeitig wollen Sie schnell Aktivität und Bewegung in der Sache.

## **Potenzial für selbstständiges Arbeiten**

Sie haben Potenzial für selbstständiges Arbeiten, weil Sie sich in den sachlich-inhaltlichen Aspekten Ihrer Arbeit sehr sicher fühlen. Bei hoher Selbstständigkeit in der Sache achten Sie gleichzeitig auf eine gute - auch informelle - Abgestimmtheit und persönliche Rückendeckung.

## **Durchsetzungspotenzial**

Sie haben ein gewisses Durchsetzungspotenzial. Bei der Kundschaft hat Ihr Wort Gewicht. Sie steuern die Abstimmungsprozesse, allerdings ohne zu dominieren. Ihre persönlichen Vorstellungen und Überzeugungen vertreten Sie nicht offensiv. Sie sind sehr kompromissbereit. Ihr selbstbewusstes Auftreten ist eine gute Voraussetzung für das Durchsetzungsvermögen. Ihre Entscheidungsfreude hilft, Dinge schnell auf den Weg zu bringen.

## **Innovationspotenzial**

Sie können Neuerungen bei der Kundschaft voranbringen, verlassen sich aber meist auf bereits Bewährtes und Bekanntes.

## **Potenzial bei der Sachbearbeitung**

Sie sind kein/e Sachbearbeiter/in. Die sorgfältige, geordnete und detailgenaue Bearbeitung von fachlich-inhaltlichen Aufgabenstellungen sollte man Ihnen nicht übertragen. Sie benötigen Aufgaben, wo es auf den Überblick und die flexible Reaktion ankommt.

## **Vertriebspotenzial**

Sie sind nicht der geborene Verkäufer. Gleichwohl sind Sie engagiert und kontaktorientiert genug, um anderen etwas zu präsentieren, was Sie selbst gut finden.