

"Beispiel-Feedback" per Excel oder auch direkt online auf Basis ausgewählter Competencies

Stellenbezogene Angaben

| | |
|-----------------------------------|---------------------|
| Reportnummer | 199120 |
| Erstellungsdatum | 19.0x.20xx |
| Stellenbezeichnung Referenzstelle | HR Business Partner |
| Stellentyp | Spezialist |
| Organisationsbereich | HR / Personalwesen |

Funktions- und hierarchieübergreifende Competencies (u.a. Lominger...)

Fachanforderungen

Fachkompetenz



- Der Spezialist verfügt über das im Fachgebiet notwendige Wissen
- Der Spezialist verfügt über die im Fachgebiet notwendige Erfahrung
- Der Spezialist ist in der Lage sich beständig relevantes Wissen anzueignen
- Der Spezialist gibt sein Wissen weiter

Wissenserweiterung



- Der Spezialist arbeitet stets an der eigenen Weiterentwicklung
- Der Spezialist sucht nach Themen, die den eigenen Fokus erweitern
- Der Spezialist bleibt bei bekannten Lösungen nie stehen, sondern forscht / sucht nach weiteren Ansätzen
- Der Spezialist lernt indem er unterschiedliches Wissen verschiedener Fakultäten nutzt/kombiniert
- Der Spezialist arbeitet daran eigene (fachl.) Begrenzungen zu überwinden indem er sich mit neuen Themen auseinandersetzt
- Der Spezialist ist neugierig
- Der Spezialist will mehr wissen

Planungs-/Koordinationsanforderungen

Prozess- und Schnittstellenkompetenz



- Der Spezialist plant seine Arbeiten/Prozesse vorausschauend
- Der Spezialist steuert seine Prozesse im Hinblick auf die eigene Zielstellung sowie vor dem Hintergrund der Bedürfnisse der internen und externen Kunden
- Der Spezialist kontrolliert seine eigenen Prozesse permanent/zielgerichtet und sorgt für Einhaltung der Qualitätsstandards
- Der Spezialist analysiert die Schnittstellen zu anderen Bereichen und sucht nach Lösungen zur Schnittstellenoptimierung
- Der Spezialist sucht nach neuen Wegen zur Optimierung bestehender Abläufe in seiner Organisationseinheit

Unternehmerisches Handeln



- Der Spezialist richtet sein Handeln an den Chancen und Möglichkeiten des Marktes aus
- Der Spezialist übernimmt stets unternehmerische Verantwortung
- Der Spezialist entwickelt Maßnahmen, um bestehende (interne/externe) Kunden und Lieferanten zu binden bzw. bestehende Beziehungen auszubauen
- Der Spezialist kann eine differenzierte Bewertungen der aktuellen Markt- und Wettbewerbssituation vornehmen
- Der Spezialist kann Veränderungsnotwendigkeiten aus unternehmerischer Sicht bewerten
- Der Spezialist akzeptiert Veränderungen/Einsparungen, auch im eigenen Bereich

Prozessgeschwindigkeit



- Der Spezialist weiß, wie man Arbeiten auch in kritischen Situationen beschleunigt
- Der Spezialist kann seine Ressourcen optimal planen und steuern
- Der Spezialist kann Informationen zielsicher einsetzen um Prozesse zu beschleunigen
- Der Spezialist kann viele verschiedene (Teil-)Prozesse auf ein Ziel ausrichten
- Der Spezialist weiß, wie man Dinge schnell und zufriedenstellend erledigt/abschließt

"Beispiel-Feedback" per Excel oder auch direkt online auf Basis ausgewählter Competencies

Der Spezialist weiß, wann die formellen bzw. informellen Wege zu nutzen sind um Abläufe und Entscheidungen zu beschleunigen
 Der Spezialist kennt die politischen/organisatorischen Hintergründe und kann diese proaktiv in seine Planung aufnehmen
 Der Spezialist weiß, welche Prozesse und Abläufe zur Kultur des Unternehmens passen und handelt entsprechend.

Ausdauer / Durchhaltevermögen



Der Spezialist geht Dinge mit viel Energie an
 Der Spezialist hat Ausdauer/Durchhaltevermögen auch bei lange anhaltenden Prozessen
 Der Spezialist lässt sich durch Verschiebungen etc. nicht vom lfr. Ziel abbringen
 Der Spezialist weiß, wie er Dinge bei bestehenden Störungen zu Ende bringt
 Der Spezialist gibt nicht auf, bevor der Prozess erfolgreich beendet wurde
 Der Spezialist lässt sich in Anbetracht von Störungen nicht vom Ziel abbringen
 Der Spezialist bleibt an Themen/Projekten dran, wenn andere schon aufgeben.

Einsatzbereitschaft



Der Spezialist bringt sich voll in die Aufgabenstellung ein
 Der Spezialist unterstützt Kollegen auch in kritischen Situationen
 Der Spezialist bringt immer die „Extrameile“
 Der Spezialist ist immer einer der Top-Performer
 Der Spezialist „hebt nicht ab“ sondern weiß, wie man Wirkung erzielt
 Der Spezialist treibt sich und seine Schnittstellenpartner zu positiven Ergebnissen (ohne andere zu übervorteilen)

Tatkraft und Dynamik



Der Spezialist strahlt Begeisterung aus
 Der Spezialist vertritt seine Einstellungen mit Überzeugungskraft und Eifer
 Der Spezialist ist schlagfertig
 Der Spezialist kann schnell auf Argumente eingehen
 Der Spezialist kann sich schnell mit sich verändernden Situationen auseinandersetzen
 Der Spezialist ist engagiert
 Der Spezialist ist stets für andere da

Soziale Kompetenz bzw. Kommunikationsanforderungen

Motivation



Der Spezialist ist in der Lage, andere Menschen von seinen Themen zu begeistern
 Der Spezialist ist in der Lage auch kritische Sachverhalte mit Schnittstellenpartnern mit einem motivierenden Ausblick darzustellen
 Der Spezialist vermittelt relevante Visionen und Ziele im Kontext seiner Themenstellung mit hoher Akzeptanz
 Der Spezialist betont bei der Absprache mit Schnittstellenpartnern gemeinsame Zielsetzungen und gibt Orientierung
 Der Spezialist vermittelt Vertrauen und Verständnis

Überzeugungsfähigkeit



Der Spezialist verfügt über durchdachte Strategien, um andere Personen von seinen Vorstellungen zu überzeugen
 Der Spezialist kann begeistern
 Der Spezialist hat gute Ideen zur Überwindung von Widerständen
 Der Spezialist nimmt Signale wahr, wenn keine wirkliche Überzeugung des Gegenüber vorliegt bzw. stellt durch Nachfragen sicher, wie die eigene Argumentation angekommen ist
 Der Spezialist verfügt über die Möglichkeit, unterschiedliche Argumentationsstrategien sinnvoll miteinander zu kombinieren um sein Ziel zu erreichen
 Der Spezialist bleibt bei seiner Überzeugung und ist nicht sprunghaft.

Empathie



"Beispiel-Feedback" per Excel oder auch direkt online auf Basis ausgewählter Competencies

- Der Spezialist erkennt den inneren Gefühlszustand seiner Gesprächspartner
- Der Spezialist ist bestrebt Einschätzungen der Gesprächspartner nicht-bewertend und nicht-beurteilend zu verstehen
- Der Spezialist erkennt durch Perspektivübernahme die Unterschiede im Eigen- und Fremderleben
- Der Spezialist ist aufmerksam und hört zu
- Der Spezialist kann seine eigene Erkenntnisse/Erfahrungen zum besseren Verständnis des anderen in den Hintergrund stellen
- Der Spezialist kann Gefühle seiner Gesprächspartner präzise einordnen
- Der Spezialist hat eine hohe Vorstellungskraft von der individuellen Situation seiner Gesprächspartner
- Der Spezialist kann Situationen anderer emotional miterleben

Teamverhalten



- Der Spezialist unterstützt die Beiträge und Ideen von Kollegen/Schnittstellenpartner verbal und nonverbal
- Der Spezialist ist in der Lage sich auch in hierarchisch unterschiedlich aufgestellten Teams einzubringen
- Der Spezialist zeigt, dass er an der Meinung aller Teammitglieder interessiert ist und nach gemeinsamen Antworten sucht
- Der Spezialist profiliert sich nicht auf Kosten anderer
- Der Spezialist vertritt Beiträge nicht einseitig und dominant sondern ist kompromissbereit

Umgang mit Konflikten



- Der Spezialist stellt seine Position sicher und umfassend dar
- Der Spezialist ist kompromissbereit
- Der Spezialist berücksichtigt die Meinung seiner Gesprächspartner
- Der Spezialist gibt nicht nur formal recht
- Der Spezialist differenziert zwischen vordergründigen und wahren Ursachen von Konflikten in seinem Themengebiet
- Der Spezialist bemüht sich um konstruktive Lösungsmöglichkeiten
- Der Spezialist analysiert die wirklichen Interessen der Konfliktparteien

Denkrahmen und Schwierigkeitsgrad/Komplexität

Methodenkompetenz



- Der Spezialist kennt die für seinen Aufgabenbereich relevanten Methoden
- Der Spezialist setzt Maßstäbe in Innovation und Weiterentwicklung von Methoden
- Der Spezialist bezieht das Wissen anderer Funktionsbereiche bei der Weiterentwicklung von Methoden aktiv mit ein
- Der Spezialist bewertet die in seinem Funktionsbereich angewendeten Methoden stets auf Zukunftsfähigkeit und Kosten-Nutzen-Relation
- Der Spezialist setzt sich für neue Methoden und Vorgehensweisen (auch wenn sie den eigenen Interessen z.T. entgegenstehen) aktiv ein

Analysevermögen



- Der Spezialist setzt sich mit Themen und Fragestellungen seines Fachgebietes fundiert auseinander
- Der Spezialist beherrscht die relevanten Techniken und Methoden der Problemanalyse
- Der Spezialist geht bei Problemen und Fragestellungen konsequent in die Tiefe und bleibt nicht ungenau und oberflächlich
- Der Spezialist erkennt inhaltliche Zusammenhänge und Vernetzungen auch über sein Fachthema hinaus
- Der Spezialist erkennt zielsicher übergeordnete Probleme und die Wechselwirkungen zu seiner Zielstellung
- Der Spezialist verfügt über eine schnelle gedankliche Auffassungsgabe

Umgang mit Mehrdeutigkeit



- Der Spezialist schafft schnell Klarheit bei diffusen/unklaren Themen
- Der Spezialist kann Themen sauber analysieren ohne den Blick für das Gesamte zu verlieren
- Der Spezialist kann Risiken und Chancen in einem unklaren Umfeld klar analysieren
- Der Spezialist kann auch bei unklaren Fragestellungen schnell Ergebnisse erzeugen
- Der Spezialist kann klar unterscheiden, wann bewährte Methoden und neue Ansätze notwendig sind.
- Der Spezialist kann durch seinen breiten Erfahrungsschatz viele auf den ersten Blick unklare Fragestellungen sicher klären.

Innovationsmanagement



"Beispiel-Feedback" per Excel oder auch direkt online auf Basis ausgewählter Competencies

- Der Spezialist kann gute Ideen sehr passend zusammenbringen
- Der Spezialist erfasst Neuerungen am Markt schnell und klar
- Der Spezialist bringt neue Ideen aktiv ein und fördert so Innovation und Veränderungen
- Der Spezialist hat ein gutes Beurteilungsvermögen, welche neuen Ideen funktionieren könnten
- Der Spezialist kann Innovationsprozesse gut managen
- Der Spezialist kann Brainstorming aktiv nutzen um neue Ideen zu fördern
- Der Spezialist hat ein klares Beurteilungsvermögen, welche Umsetzungsprobleme mit Innovationen zusammenhängen
- Der Spezialist hat eine Vision, wie neue Ideen am Markt funktionieren können

Logik und Schlussfolgerung



- Der Spezialist arbeitet in einem ausgewogenen Gleichgewicht zwischen operativen und strategischen Problemstellungen
- Der Spezialist erarbeitet detaillierte und differenzierte Lösungen für sein Themengebiet
- Der Spezialist ist in der Lage Lösungen so zu definieren, dass keine bedeutenden Aspekte (z.B. angrenzender Themen) durch die eingeleiteten Maßnahmen unberücksichtigt bleiben/behindert werden
- Der Spezialist entwickelt logisch korrekte und sachlich richtige Schlussfolgerungen
- Der Spezialist erkennt wo der dringendste thematische Handlungsbedarf besteht

sonstige Competencies

Positive Einstellung zur Arbeit



- Der Spezialist hat eine positive Einstellung zu den Themen und Aufgaben der Stelle
- Der Spezialist nimmt Kritik offen und positiv an
- Der Spezialist geht Veränderungen positiv an
- Der Spezialist stellt bei Problemen im Themengebiet die Chancen statt der Risiken in den Vordergrund ohne die Risiken zu vernachlässigen
- Der Spezialist nutzt seine positive Einstellung um andere Menschen für die Ziele im Themengebiet zu motivieren
- Der Spezialist hat Humor und nutzt diesen um kritische Momente zu lösen/überbrücken