NUTZEN FÜR UNTERNEHMEN UND MITARBEITER

Ausführliche Beschreibung der Persönlichkeit
Beschreibung des Kommunikationsverhaltens
Erstellung von Job-Benchmark-Profilen
Mehr Treffsicherheit in der Personalauswahl - Vermeidung von Fehlbesetzungen
Senkung der Personalfluktuation
Steigerung von Team- und Vertriebseffizienz
Optimierung von Führungs- und Verkaufsverhalten
Standortbestimmung für bedarfsgerechte Personalentwicklungsmaßnahmen
Zielgerichteter Einsatz von Weiterbildungsbudgets

Überreicht durch Ihren zertifizierten AECdisc® Berater:

Urs Affolter
aphaltra consulting
Mobile: 079 653 09 28
www.aphaltra.ch

aphaltra-trust gmbh
Mühlemattstr. 56
5001 Aarau

AECdisc®
Deutsches Institut für Vertriebskompetenz
Fritz-Reichle-Ring 4 · 78315 Radolfzell/Bodensee
T +49 77 32 98 791-0 · F +49 77 32 98 791-99
info@aec-disc.de · www.aec-disc.de

AECdisc® ist ein Produkt des DIV Deutsches Institut für Vertriebskompetenz
DIV ist exklusiver Lizenzgeber für Deutschland, Österreich und die deutschsprachige Schweiz · www.div-institut.de

Copyright ©Arc-en-Ciel RH · 19 rue Diderot · 92130 Issy les Moulineaux · www.arcencielrh.com

aphaltra consulting

AECDISC® DIE POTENZIALANALYSE

WAS MENSCHEN ERFOLGREICH MACHT

Nutzen Sie die Vorteile der global eingeführten AECdisc® Potenzialanalyse

DIE AECdisc® POTENZIALANALYSE

Die AECdisc® Potenzialanalyse basiert auf der Entwicklung der amerikanischen Cleaver Company und der AECdisc® Methodik, die in Frankreich entwickelt wurde.

Innerhalb der vergangenen 30 Jahre wurden damit weltweit mehrere Millionen Analysen erstellt. Die Erhebung basiert auf einem von Psychologen entwickelten Online-Fragebogen, für dessen Beantwortung etwa 20 bis 25 Minuten Zeit benötigt werden. Die Antworten auf dem Fragebogen werden dazu verwendet, die unterschiedlichen Ausprägungen und Verhaltensweisen zu analysieren. Dazu wird zwischen einem sogenannten natürlichen und einem angepassten Verhalten unterschieden. Die reine Betrachtung der Persönlichkeit - bestehend aus Verhaltenspräferenzen und Motivationsfaktoren - kann als Ist-Analyse bezeichnet werden. Neben der Persönlichkeit besteht die Möglichkeit, ein verhaltensrelevantes Job-Benchmark-Profil zu erstellen. Dabei werden die Anforderungen der Organisation mit den Talenten der Person verknüpft. Ziel dabei ist es, im Rahmen der Personalauswahl und in der Personalentwicklung den Wohlfühlfaktor des Mitarbeiters in Aufgabe und Stelle zu ermitteln. Spezifizierte Analyseversionen, z. B. für den Vertrieb, sind verfügbar.

Einsatzbereiche

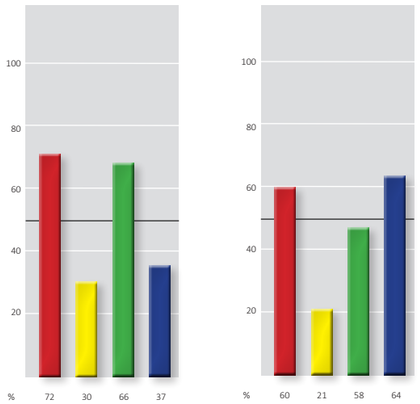
- **Personalauswahl**
- **Job-Benchmark-Profil**
- **Personalentwicklung**
- **Vertriebsentwicklung**
- **Teambildung**
- **Coaching**
- **Karriereberatung**

EINSATZBEREICHE DER AECdisc® POTENZIALANALYSE

PERSONALAUSWAHL

Die AECdisc® Potenzialanalyse erhöht die Prognosewahrscheinlichkeit anforderungsorientierter Auswahlentscheidungen, weil Sie Bewerber sehr viel schneller und besser kennen lernen. **Die Analyse zeigt sowohl das von Bewerbern gezeigte angepasste Verhalten als auch ihr natürliches Verhalten** und deckt Handlungsmotive auf. Personalchefs nutzen die Analyse als sichere Entscheidungsbasis für die Personalauswahl, weil sie **Klarheit über die Stärken und Kompetenzen** der einzelnen Bewerber gewinnen. Softskills wie Verhalten, Wert, Motive und Talente werden durch die Analyse sicht- und messbar. **Job-Benchmark-Profile und Bewerberprofile können miteinander abgeglichen werden.**

Abweichung: Job-Benchmark-Profil vs. Bewerberprofil



JOB-BENCHMARK-PROFIL

Mit Hilfe der AECdisc® Potenzialanalyse lassen sich **Motive und Verhaltensweisen bestimmen**, die erforderlich sind, um an einem bestimmten Arbeitsplatz erstklassige Leistungen und Top-Ergebnisse zu erzielen. Unternehmen, die erfolgreich mit dem AECdisc® System arbeiten, definieren in einem strukturierten Prozess die Anforderungen der Organisation an die Stelle.

Rekrutierung mit und ohne Job-Benchmark-Profil

Die Definition eines unternehmensspezifischen Job-Benchmark-Profils klärt u. a. diese Fragen: Welche Ziele/Ergebnisse soll die Person am Arbeitsplatz erreichen? Welche Kompetenzen werden in diesem Job benötigt? Welches Verhalten ist einer Bestleistung im Job förderlich?

PERSONALENTWICKLUNG

Zu den neuen Herausforderungen in der Personalentwicklung zählen die **proaktive Ausrichtung der Mitarbeiterqualifizierung an der Unternehmensstrategie** und das Schaffen eines Arbeitsklimas, in dem sich Mitarbeiter **wohl fühlen**. Die AECdisc® Potenzialanalyse unterstützt Sie dabei wirkungsvoll.

Definieren
Welche Kompetenzen gewährleisten das Erreichen künftiger Unternehmensziele?

Messen
Welche dieser Kompetenzen bringen die Mitarbeiter mit?

Entwickeln
Welche dieser Kompetenzen müssen noch entwickelt werden?

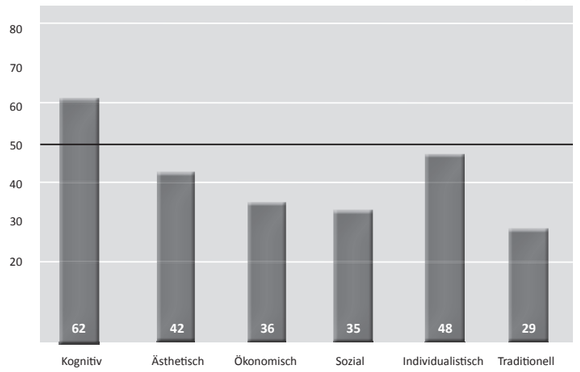
VERTRIEBSENTWICKLUNG

Verkaufsverhalten
Wen brauchen wir? Wer passt zu uns? Wie können wir Lücken zwischen Mitarbeiterprofil und Job-Benchmark-Profil schließen? Ist verkaufen wirklich seine/ihre Leidenschaft? Die AECdisc® Potenzialanalyse liefert fundierte Antworten.

Verkaufskompetenz
Verkaufskompetenzmessung ist besonders wichtig für Quereinsteiger und Vertriebsmitarbeiter, die mit großem Erfolg agieren möchten. Mit der AECdisc® Potenzialanalyse wird individuell ermittelt, welche der erforderlichen Kompetenzen vorhanden sind und welche **Verkaufskompetenzen weiterentwickelt** werden müssen.

Motivation
Das Verkaufen ist ein Verhaltens- und Motivationsberuf. Zahlreiche Beispiele zeigen, dass Umsatzziel fördernde, leistungsmotivierende Vergütungssysteme von Unternehmen häufig nicht mit der Motivationskultur der Mitarbeiter kompatibel sind. Mit der AECdisc® Potenzialanalyse können die Motivationsstrukturen von Mitarbeitern aufgezeigt werden. Die Motivationsgrafik erfasst 6 berufsbezogene Motive, die auch als persönliche Interessen und Werte oder auch Talente einer Person bezeichnet werden können.

Motivationsgrafik



COACHING

Entwicklungsfelder und verbesserungsfähige Bereiche aufdecken. Stärken, Herausforderungen und Entwicklungspotenziale im Umgang mit anderen und sich selbst erkennen. Die AECdisc® Potenzialanalyse liefert eine **präzise Standortbestimmung** für individualpsychologische Coachingmaßnahmen, beispielsweise in den Bereichen Karrierecoaching, Führungskräftecoaching, Verkäufermentoring sowie bei Coachingmaßnahmen zur Konfliktlösung. Aufgezeigt werden u. a. Eigenbild - Fremdbild (Reflexion), Kommunikationsverhalten mit dem nahen Umfeld und persönliche Antriebsmuster.

TEAMBILDUNG

Teams arbeiten besonders effizient, wenn alle Teammitglieder Aufgaben wahrnehmen, die ihren Neigungen und Stärken entsprechen. Die Erkenntnisse der AECdisc® Potenzialanalyse ermöglichen es, **Aufgaben innerhalb eines Teams zielgerichteter** zu **verteilen**, weil Neigungen und Potenziale der Teammitglieder aufgezeigt werden. Reibungspunkte lassen sich besser analysieren und erklären, das Verständnis für unterschiedliche Teammitglieder wird gesteigert, Lösungsansätze für Probleme und Konflikte werden erkennbar.

KARRIEREBERATUNG

mit der AECdisc® Potenzialanalyse bedeutet:

- Erfolgsprinzipien erkennen und anwenden
- Mit Emotionen und Stress besser umgehen
- Kreativität und Innovationsgabe mobilisieren
- Mentale Offenheit für Änderungen und Neues
- Karriere und den persönlichen Erfolg planen
- Vom Verwalter zum Lebensgestalter
- Zielsetzung und Visionen
- Handlungssynergien freisetzen