

Arbeitsblatt zur Ermittlung des Anforderungsprofils

Auszug aus dem Seminar:

**Gezieltes Bewerbermanagement:
Neue Mitarbeiter suchen und finden**



Weiter durch Bildung

www.haufe-akademie.de

Arbeitsblatt zur Ermittlung des Anforderungsprofils

Mit dem folgenden Arbeitsblatt können Sie die Informationen, die Sie aus der Analyse der Funktions- oder Stellenbeschreibung und aus den Gesprächen mit Kollegen, Führungskraft, „Kunden“, Mitarbeitern gewinnen, dokumentieren und während oder nach dem Gespräch in das Formblatt „Anforderungsprofil“ mit den Hard- und Softfacts übertragen.

Position/Funktion:

Ziel/Zweck:

Haupttätigkeiten/Kernaufgaben/ Zuständigkeiten	Aufwand in % oder Zeit	Notwendige Qualifikation (können/wollen/kennen)
Nebentätigkeiten/Sonderaufgaben/ Sonstige Besonderheiten der Funktion	Aufwand in % oder Zeit	Notwendige Qualifikation (können/wollen/kennen)
Summe		

Kritische/wichtige Situationen/ Frustrationsquellen	Besonders erfolgreiches Verhalten/Merkmalprägungen	Anforderungs- kriterium	Ausprägungs- grad (1-5) Muss oder Kann

Beispiel:

Position/Funktion: *Vertriebsmitarbeiter zur Betreuung von Bestandskunden*

Ziel/Zweck: *Bestandskundenbetreuung mit dem Ziel, den Umsatz auszubauen*

Haupttätigkeiten/Kernaufgaben/ Zuständigkeiten	Aufwand in % oder Zeit	Notwendige Qualifikation (können/wollen/kennen)
<i>Besuche bei Bestandskunden nach telefonischer Terminvereinbarung</i>	<i>60%</i>	<i>geht aktiv auf Kunden zu; vereinbart gern Termine, stellt kurzfristige Erreichbarkeit sicher</i>
<i>Angebote für Kunden kurzfristig erstellen</i>	<i>20%</i>	<i>schnelles systematisches Arbeiten, ggf. Überstunden</i>
<i>Bedarfsanalyse bei Kunden</i>	<i>5%</i>	<i>Fachlich fit; kennt Produkte und Dienstleistungen</i>
Nebentätigkeiten/Sonderaufgaben/ Sonstige Besonderheiten der Funktion	Aufwand in % oder Zeit	Notwendige Qualifikation (können/wollen/kennen)
<i>Finanzierungsberatung</i>	<i>5%</i>	<i>Kenntnis der steuerlichen Auswirkungen, kaufmännische Kenntnisse, sicherer Umgang mit EDV (Excel)</i>
Summe	<i>max. 100 %</i>	

Kritische/wichtige Situationen/ Frustrationsquellen	Besonders erfolgreiches Verhalten/Merkmalausprägungen	Anforderungs- kriterium	Ausprägungs- grad (1-5) Muss oder Kann
<i>Kontaktaufnahme</i>	<i>Hält Blickkontakt Beherrscht Smalltalk Freundliches, souveränes Auftreten</i>	<i>Kommunikations- fähigkeit</i>	<i>4</i>
<i>Bedarfsanalyse</i>	<i>Fragt vertiefend nach Fasst zusammen, versichert sich Versteht schnell das „Kunden- problem“ und geht darauf ein Verfügt über die richtigen Argumente zur Einwandbehandlung</i>	<i>Kommunikations- geschick</i>	<i>5</i>
<i>Finanzierungs- beratung</i>	<i>Beherrscht Software als Basis für Beratung Kann steuerliche Aspekte verschiedener Finanzierungs- möglichkeiten verständlich darstellen</i>	<i>EDV Kenntnisse</i>	<i>3</i>
		<i>Fachlich (kfm.)</i>	<i>4</i>
		<i>Darstellungs- u. Präsentations- geschick</i>	<i>4</i>

Weitere Informationen unter: Tel: 0761 4708-811

E-Mail: service@haufe-akademie.de Internet: www.haufe-akademie.de