

Talent & Performance Management

«WIN» Work Improvement Navigator

Der «WIN» ist ein eigens für das betriebswirtschaftliche Umfeld entwickeltes Analyseverfahren, welches Aussagen bezüglich Arbeitsverhalten und Motivation ermöglicht. Der «WIN» stützt sich auf die theoretischen Grundlagen des BIP - Bochumer Inventar zur berufsbezogenen Persönlichkeitsbeschreibung.

- ▶ Einsatz
- ▶ Konzeption
- ▶ Auswertung

Einsatz

Die bevorzugten Einsatzgebiete des «WIN» sind:

- Mitarbeiterentwicklung
- Mitarbeiterförderung
- Potenzialerschließung in Rekrutierungs- und Assessment-Prozessen
- Coaching-Prozessen
- Nachwuchsförderung
- Karriereberatung

Konzeption

Der «WIN» wurde explizit für die Anwendung im beruflichen Umfeld entwickelt und durch vergleichende Analysen mit bestehenden psychometrischen Verfahren

abgestimmt. Dadurch ist dieses Verfahren auf die normierte Erfassung von spezifischen Verhaltensweisen ausgerichtet, welche für eine erfolgreiche Tätigkeit im Berufsalltag entscheidend sind.

Der «WIN» erlaubt eine differenzierte Analyse der Persönlichkeits- und Sozialkompetenzmerkmale eines Kandidaten und gibt gleichzeitig auch Auskunft über die motivativen Aspekte seines Verhaltens.

Mit 200 Fragen werden insgesamt 14 Verhaltenskriterien wie zum Beispiel «Veränderungsbereitschaft», «Empathie» oder «Gestaltungsmotivation» erfasst und anhand eines Balkenprofils übersichtlich dargestellt.

Die Definitionen der 14 Verhaltenskriterien sind vollständig auf die betriebliche Praxis ausgerichtet und ermöglichen so eine rasche und präzise Eignungsabklärung eines Kandidaten in Bezug auf die funktionsspezifischen Voraussetzungen.

Für die Durchführung des «WIN» muss mit einer Bearbeitungsdauer von zirka 45 Minuten gerechnet werden.

Auswertung

Die normierte Auswertung des «WIN» erfolgt in einer übersichtlichen Profilform. Anhand des Profils können spezifische Aussagen über das persönliche Arbeitsverhalten und die sozialen Kompetenzen eines Kandidaten gemacht werden.

Zudem wird anhand des Profils ersichtlich, wie stark das persönliche Engagement sowie die Veränderungsbereitschaft und Motivationsfähigkeit eines Kandidaten ausgeprägt sind.

Der Vergleich zwischen dem individuellen Kandidatenprofil und dem Durchschnittsprofil einer bestimmten Zielgruppe ermöglicht außerdem eine fundierte Differenz-Analyse.

Sie sind an weiteren Informationen interessiert oder haben weitere Fragen? Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine e-Mail. Wir freuen uns darauf, mit Ihnen ins Gespräch zu kommen.

Baumgartner & Partner Unternehmensberatung GmbH

Kurze Mühren 13

20095 Hamburg

Tel: +49 (40) 28 41 64 – 0

Fax: +49 (40) 28 41 64 – 11

Ihre Ansprechpartner:

Dr. Friedrich A. Fratschner und Ralf H. Kleb

consulting@baumgartner.de