

Sara Berger



## Inhoudsopgave

Competentiematch	3
Ambitie	5
Commercieel vermogen	6
Klantgerichtheid	7
Netwerken	8
Resultaatgerichtheid	9
Sociabiliteit	10
Conclusie	11

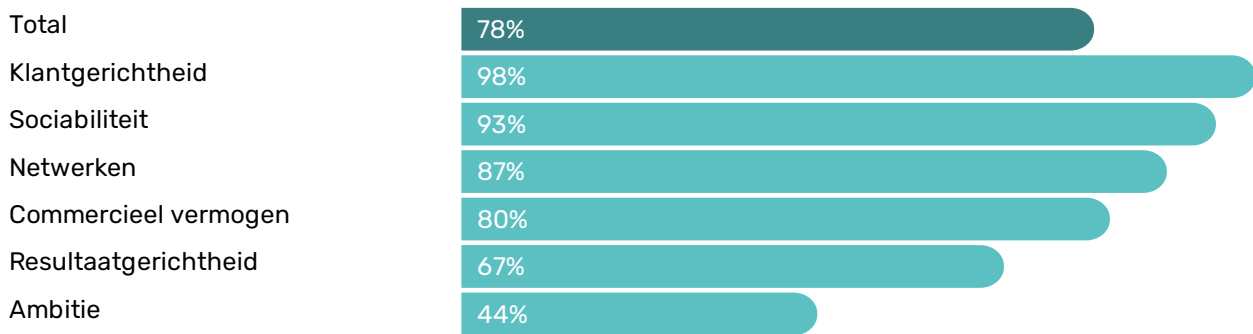
# Competentiematch

De TMA Talentanalyse brengt 22 onafhankelijke talenten in kaart waarop wordt gerapporteerd en geanalyseerd. De persoonlijkheid van een kandidaat is een neutraal gegeven. Deze is nooit positief of negatief, oftewel het TMA rapporteert zonder waardeoordeel. Het is wel zo, dat in het licht van bepaalde situaties, een functie of organisatiecultuur bepaalde talenten en persoonlijkheidskenmerken van een kandidaat wenselijker en/of minder wenselijk kunnen zijn.

De scores, grafieken en persoonlijkheidsomschrijvingen uit de verschillende TMA-rapportages zijn bedoeld als richtlijnen. De TMA-rapportages dienen als advies en suggestie, u maakt zelf de uiteindelijke overwegingen. Het TMA is een hulpmiddel waarmee men gestructureerder, diepgaander en gericht een gesprek met een kandidaat kan voeren aangaande selectie, mobiliteit en/of ontwikkeling.

De rapportage Competentiematch vertaalt de talentcores van de talentanalyse naar indicatief matchpercentage op competentie niveau. Per competentie worden er gedragsgerichte interviewvragen getoond en wordt inzichtelijk gemaakt op basis van welke drijfveerscores het matchpercentage is opgebouwd.

Deze competentiematch is gebaseerd op het volgende profiel: Account Manager



### Omschrijving

Ernaar streven hogerop te komen, carrière te maken en succes te behalen en zich inspinnen om dit te bereiken.

### Talenten die de basis vormen voor deze competentie.

Competentie	Leerbaarheid	Talent 1	Talent 2	Talent 3
Ambitie	●●○○	3.33 Ambitie & uitdaging	3 Volharding	3 Energie & actie

### Interviewvragen

- Kunt u een voorbeeld geven waaruit blijkt hoe belangrijk winnen voor u is?
- Heeft u een plan gemaakt voor uw persoonlijke loopbaan? Waar staat u nu in dat plan?
- Wanneer bent u tevreden over het werk dat u doet? Welke specifieke eisen stelt u aan uw werk?
- Welke doelen heeft u in het verleden gesteld? Wat heeft u eraan gedaan deze doelen te bereiken?
- Waarom wilt deze functie? Wat heeft u ondernomen om hiervoor in aanmerking te komen?

### Omschrijving

Handelen vanuit kansen in de markt en deze op juiste commerciële waarde schatten; klantgericht handelen en de juiste relaties aangaan.

### Talenten die de basis vormen voor deze competentie.

Competentie	Leerbaarheid	Talent 1	Talent 2	Talent 3
Commercieel vermogen	●●●○	6 Ambitie & uitdaging	3 Sociabiliteit & contact	9

### Interviewvragen

- Kunt u een voorbeeld geven van een recent klantbezoek? Hoe had u zich hierop voorbereid? Hoe wist u zeker dat u de wensen van de klant duidelijk kreeg? Wat heeft u uiteindelijk hiermee gedaan?
- Niet iedereen laat zich gemakkelijk overtuigen. Welk soort klanten vindt u het moeilijkst te overtuigen? Waarom juist deze klanten?
- Overtuig mij ervan dat u de juiste persoon voor deze functie bent.
- Welke eigenschappen moet een goede verkoper volgens u hebben? Waarom denkt u dat? Welke van deze eigenschappen heeft u wel/niet?

### Omschrijving

De wensen en behoeften van de klant onderzoeken en hiernaar handelen, rekening houdend met de kosten en baten voor de eigen organisatie.

### Talenten die de basis vormen voor deze competentie.

Competentie	Leerbaarheid		Talent 1		Talent 2		Talent 3	
Klantgerichtheid	●●●●	7.33	Sociabiliteit & contact	9	Sociale empathie	4	Hulpverlenen	9

### Interviewvragen

- Vertel eens iets over een lastige klant waar u onlangs mee te maken had. Waarom was hij lastig? Wat heeft u gedaan om de klant uiteindelijk tevreden te stellen?
- Sommige klanten stellen onredelijke eisen. Wanneer is dit u voor het laatst overkomen? Waarom vond u de klant onredelijk? Wat heeft u uiteindelijk gedaan?
- Welke eigenschappen zijn belangrijk om goed met klanten om te kunnen gaan? In welke mate voldoet u aan deze eisen? In welke mate kunt u zichzelf in dit opzicht ontwikkelen?
- Kunt u een situatie schetsen waarin u minder effectief met een klant bent omgegaan?
- Welke kritiek heeft uw omgeving wel eens gehad op de manier waarop u met klanten omgaat? Waarom kreeg u deze kritiek? Wat vond u hiervan?

**Omschrijving**

Ontwikkelen en verstevigen van relaties, allianties en coalities binnen en buiten de eigen organisatie en die aanwenden om informatie, steun en medewerking te verkrijgen.

**Talenten die de basis vormen voor deze competentie.**

Competentie	Leerbaarheid	Talent 1	Talent 2	Talent 3
Netwerken	●●●●	6.5 Sociabiliteit & contact	9 Sociale empathie	4

**Interviewvragen**

- Op welke wijze gebruikt u LinkedIn en welke nieuwe actieve contacten heeft u hier opgedaan?
- Bent u een sociaal persoon? Kunt u voorbeelden noemen waaruit blijkt dat u sociaal bent ingesteld?
- Wanneer heeft u voor het laatst met u onbekende mensen contact gelegd? Welke relatie heeft u nu met deze mensen?
- Heef u de laatste tijd nieuwe mensen ontmoet? Wat heeft u zelf gedaan om deze mensen te ontmoeten?
- Wat doet u om uw netwerk actief en actueel te houden?



### Omschrijving

Concrete en gerichte acties ondernemen om doelstellingen te behalen of te overstijgen.

### Talenten die de basis vormen voor deze competentie.

Competentie	Leerbaarheid	Talent 1	Talent 2	Talent 3
Resultaatgerichtheid	●●●○	5 Ambitie & uitdaging	3 Pragmatisme	6 Doelgerichtheid

### Interviewvragen

- Op welke wijze stelt u doelen en prioriteiten in uw huidige werk? Geef eens concrete voorbeelden.
- Hoe zorgt u dat u deadlines haalt in uw werk? Is een belangrijke deadline wel eens niet gehaald? Kunt u hier een voorbeeld van geven? Wat zou u een volgende keer anders doen?
- Wat doet u als uw werk niet op tijd dreigt af te komen?
- Geef eens een voorbeeld van een situatie waarin u buiten uw schuld een deadline niet haalde? Waarom haalde u deze deadline niet? Wat heeft u gedaan om de schade te beperken? Wat heeft u hiervan geleerd?

### Omschrijving

Zich gemakkelijk onder mensen begeven, op anderen afstappen en zich op natuurlijke wijze begeven in gezelschap.

### Talenten die de basis vormen voor deze competentie.

Competentie	Leerbaarheid	Talent 1	Talent 2	Talent 3
Sociabiliteit	●●●●	7	Extraversie 5	Sociabiliteit & contact 9

### Interviewvragen

- Wat doet u in uw vrije tijd?
- Bent u een sociaal persoon? Kunt u voorbeelden noemen waaruit blijkt dat u sociaal bent ingesteld?
- Wanneer heeft u voor het laatst met u onbekende mensen contact gelegd?
- Bent u onlangs nog bij een bijeenkomst geweest (bijvoorbeeld een receptie)? Hoe heeft u de tijd doorgebracht?
- Heeft u ooit moeite gehad een conversatie op gang te houden?

# Conclusie