www.einstellungstest.de

- valide und objektiv
- zuverlässig
- sofort durchführbar
- inklusive Auswertungsbogen
- enorme Zeit & Kostenersparnis
- immer aktuell & berufsnah

Kompetenz Test: Überzeugungskraft

ZUVERLÄSSIGES TESTVERFAHREN ZUR ERMITTLUNG VON KOMPETENZEN

© www.einstellungstest.de | Valide online Testverfahren für Unternehmen und

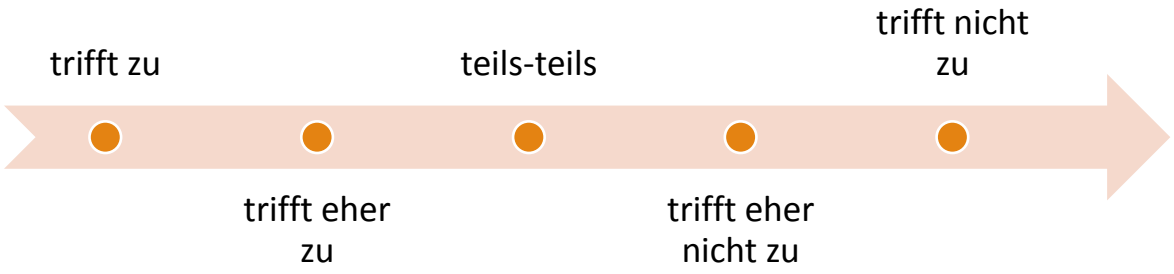
Daten des Testteilnehmers

Vor- und Nachname:	
Adresse:	
E-Mail-Adresse:	
Telefonnummer:	

10 Statements

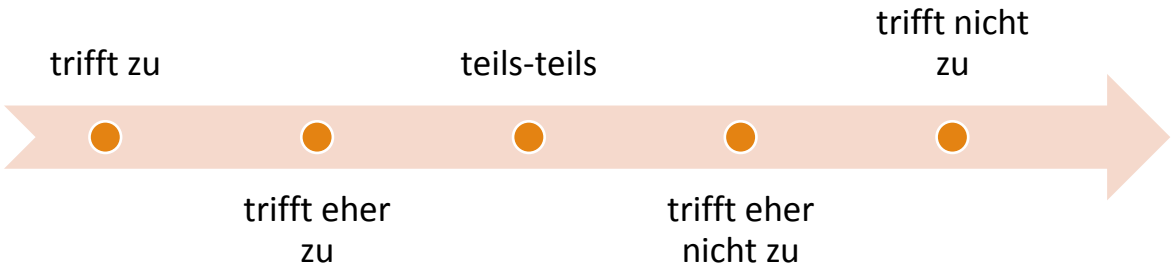
STATEMENT 1:

Bei der ersten Präsentation einer neuen Idee geht es darum, inhaltlich und menschlich zu begeistern.



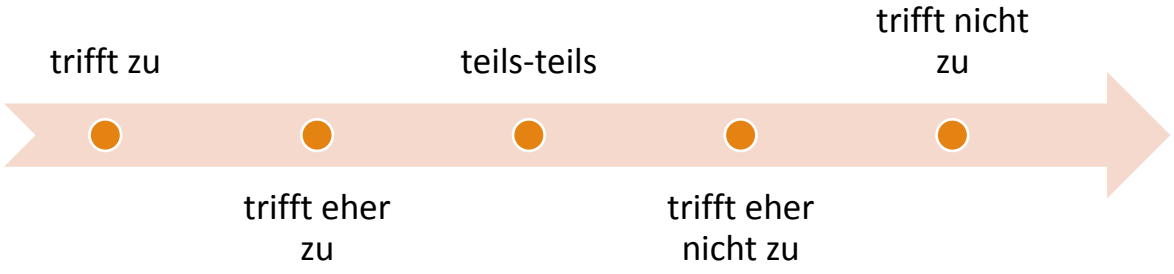
STATEMENT 2:

Ich fürchte die Menschen merken schnell, dass ich nur das vortrage, was andere ausgearbeitet haben.



STATEMENT 3:

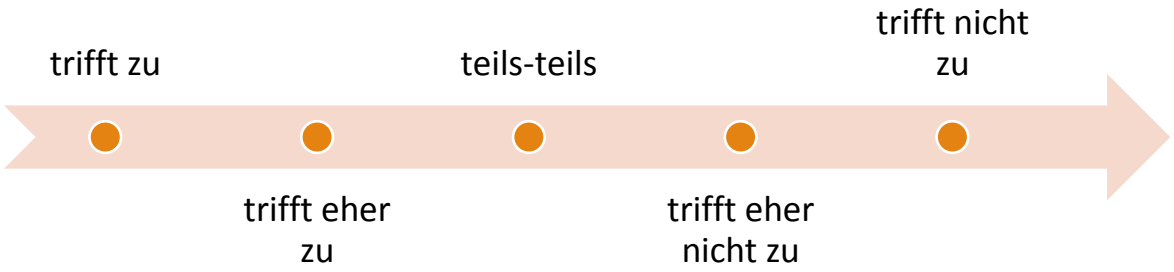
Ich denke nicht, dass man Mitarbeitern viel erklären muss.



© www.einstellungstest.de | Valide online Testverfahren für Unternehmen und Behörden seit 2005

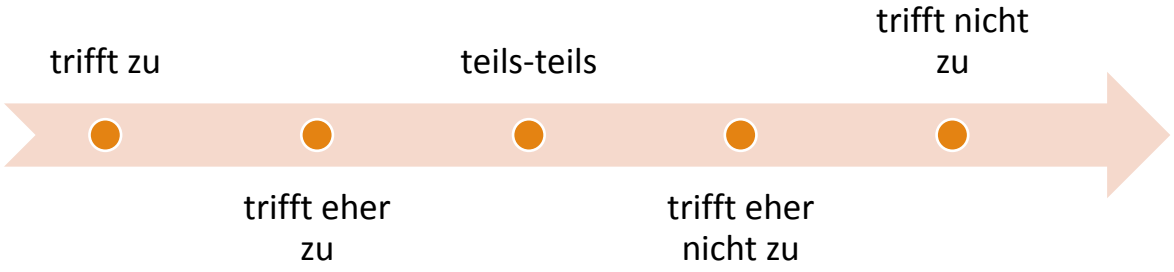
STATEMENT 4:

Ich bin kein Stratege.



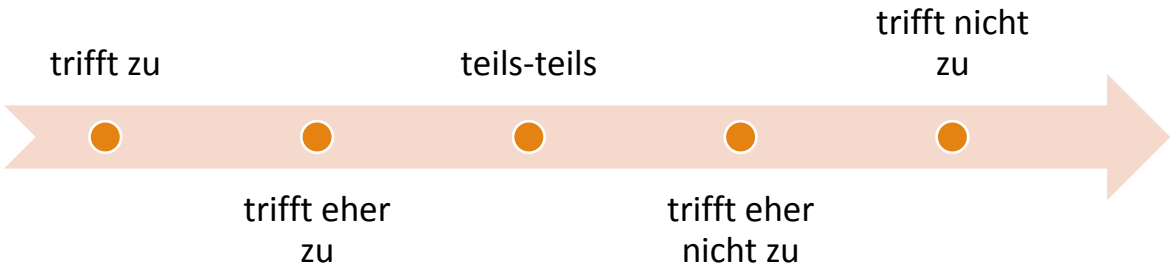
STATEMENT 5:

Wenn Zweifler auftauchen, dann ziehe ich mich zurück.



STATEMENT 6:

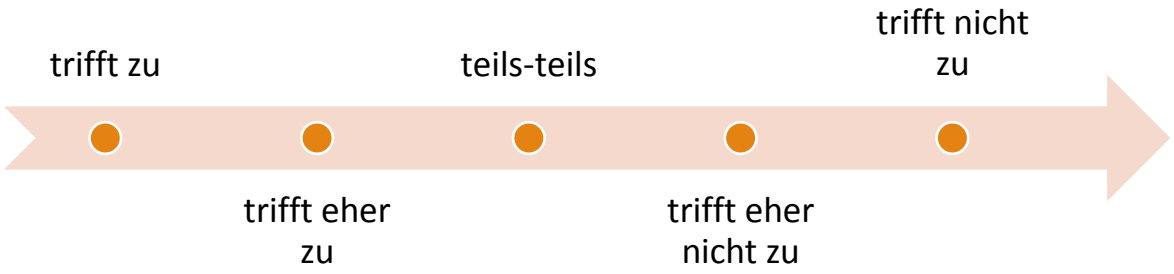
Ich kann nur das vorstellen, wovon ich auch selbst überzeugt bin.



© www.einstellungstest.de | Valide online Testverfahren für Unternehmen und Behörden seit 2005

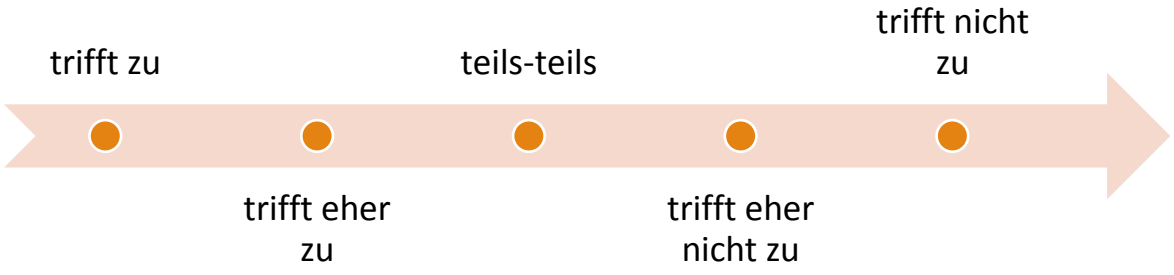
STATEMENT 7:

Mir ist es wichtiger, Transparenz zu schaffen, als letztlich auf Biegen und Brechen meine Ziele zu verfolgen.



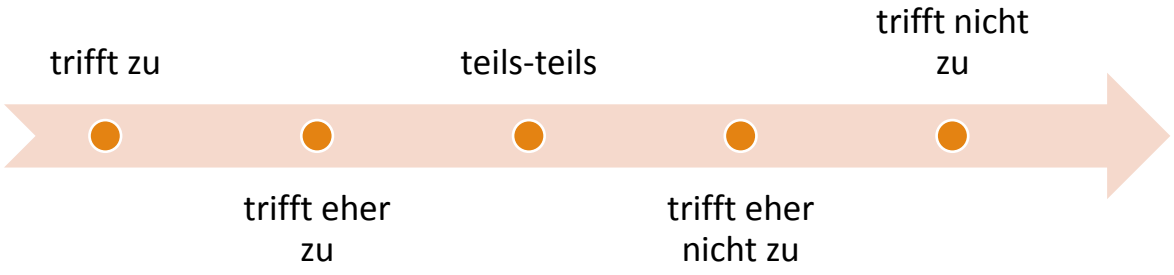
STATEMENT 8:

Gerne erläutere ich meine Ansätze und untermauere diese mit entsprechenden Argumenten.



STATEMENT 9:

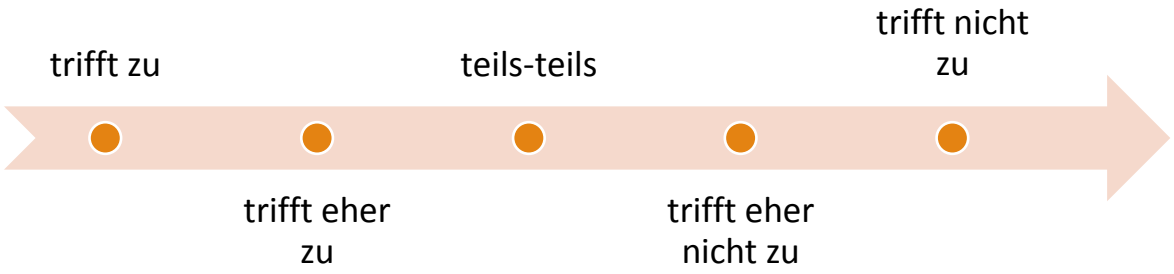
Natürlich suche ich auch gezielt nach den Kontakten, die mir dabei helfen, meine Ideen umzusetzen.



© www.einstellungstest.de | Valide online Testverfahren für Unternehmen und Behörden seit 2005

STATEMENT 10:

Natürlich kenne ich die Argumente der Gegenseite. Aber ich bin redegewandter.



Testauswertung für das Unternehmen / Behörde

Das Statement	Das bedeutet die Antwort
Bei der ersten Präsentation einer neuen Idee geht es darum, inhaltlich und menschlich zu begeistern.	Korrekt. Das ist ein Anwendungsbeispiel für gelebte Überzeugungskraft.
Ich fürchte die Menschen merken schnell, dass ich nur das vortrage, was andere ausgearbeitet haben.	Bei dieser Person ist von Selbstvertrauen und Überzeugungskraft nur wenig zu spüren.
Ich denke nicht, dass man Mitarbeitern viel erklären muss.	Das ist der falsche Ansatz, denn nur wer mit Argumenten überzeugt, findet auch das Team, das wegen eben dieser um das gemeinsame Ziel kämpft.
Ich bin kein Stratege.	Wer das weiß, weiß auch, dass es um die Überzeugungskraft vermutlich nicht sehr gut bestellt ist.
Wenn Zweifler auftauchen, dann ziehe ich mich zurück.	Diese Aussage trifft kein Mensch mit Überzeugungskraft. Diejenigen würden nämlich die Zweifler vom Gegenteil überzeugen.
Ich kann nur das vorstellen, wovon ich auch selbst überzeugt bin.	Das ist eine gute Grundeinstellung, bei der auch Überzeugungskraft mitschwingt.
Mir ist es wichtiger, Transparenz zu schaffen, als letztlich auf Biegen und Brechen meine Ziele zu verfolgen.	Dies ist eine sehr weise Vorgehensweise, die dennoch nicht auf ein gewisses Maß an Überzeugungskraft verzichtet.
Gerne erläutere ich meine Ansätze und untermauere diese mit entsprechenden Argumenten.	Das ist das Wort eines Bewerbers mit Überzeugungskraft.
Natürlich suche ich auch gezielt nach den Kontakten, die mir dabei helfen, meine Ideen umzusetzen.	Hier zeigt sich die strategische Seite eines Menschen mit Überzeugungskraft.
Natürlich kenne ich die Argumente der Gegenseite. Aber ich bin redegewandter.	Achtung: Die Argumente der Gegenseite zu kennen, ist gut und sinnvoll. Diese müssten aber dann durch Überzeugungskraft und nicht etwa durch rhetorische Fähigkeiten entkräftet werden.

Impressum:

Valide und objektive online Testsysteme für Unternehmen und Behörden

Ansprechpartner:

Herr Bekar
bekar@einstellungstest.de
www.einstellungstest.de

Peter-Weiss Str.7
28201 Bremen