

Anton Philips



## Inhoudsopgave

Competentiematch	3
Commercieel vermogen	5
Inlevingsvermogen	6
Innoverend vermogen	7
Klantgerichtheid	8
Luisteren	9
Mondelinge vaardigheid	10
Organisatiesensitiviteit	11
Conclusie	12

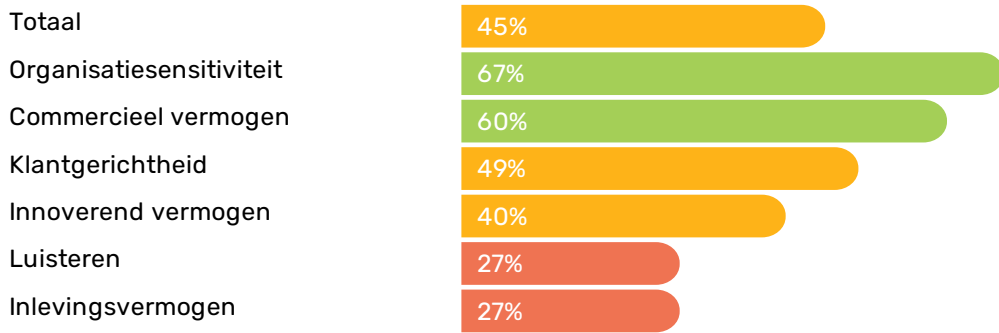
# Competentiematch

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 en je maakt zelf de uiteindelijke overwegingen. Deze TMA-rapportage 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 een indicatief matchpercentage op competentieniveau. 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

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

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

Competentie	Leerbaarheid		Drijfveer 1		Drijfveer 2		Drijfveer 3
Commercieel vermogen		4.5	Ambitie & uitdaging	4	Sociabiliteit & contact	5	

### Interviewvragen

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

### Omschrijving

Zich bewust zijn van de houding, gevoelens en omstandigheden van anderen en van de invloed van het eigen gedrag op hen.

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

Competentie	Leerbaarheid	Drijfveer 1	Drijfveer 2	Drijfveer 3
Inlevingsvermogen	●○○○	2	Sociale empathie	2

### Interviewvragen

- Wanneer heb je voor het laatst te maken gehad met een emotionele collega? Wat heb je toen gedaan? Zou je een volgende keer iets anders doen?
- Wanneer heb je voor het laatst te maken gehad met een emotioneel reagerende collega? Wat deed je toen? Wat zou je een volgende keer anders doen?
- Geef eens een voorbeeld van een recente situatie waarbij iemand heel anders reageerde op een probleem dan jij zou doen. Wat heb je hiermee gedaan?
- Wanneer geef je medewerkers of collega's complimenten?
- Is het ooit voorgekomen dat een collega of medewerker iets aan jou vroeg waaraan je niet wilde voldoen, wat voor hem of haar zeer teleurstellend was? Waarom voldeed je niet aan deze wens?

### Omschrijving

Zich met een onderzoekende en nieuwsgierige geest richten op toekomstige vernieuwing van strategie, producten, diensten en markten.

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

Competentie	Leerbaarheid	Drijfveer 1	Drijfveer 2	Drijfveer 3
Innoverend vermogen	●●○○	3 Onafhankelijk denken & handelen	1 Energie & actie	5 Pragmatisme

### Interviewvragen

- Welke innovatieve ideeën heb je het afgelopen jaar zelf in jouw werk ingebracht?
- Hoe zorg je er in jouw werk voor dat je jezelf onderscheidt van anderen? Geef eens een recent voorbeeld.
- Heb je wel eens nieuwe diensten of producten ontwikkeld? In welke mate zijn deze succesvol in de markt gezet?
- Wat beschouw je als jouw meest innovatieve product of dienst tot nu toe?
- Vind je jezelf een creatieve denker? Waar blijkt dat uit?

**Omschrijving**

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

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

Competentie	Leerbaarheid		Drijfveer 1		Drijfveer 2		Drijfveer 3	
Klantgerichtheid	●●○○	3.66	Sociabiliteit & contact	5	Sociale empathie	2	Hulpverleners	4

**Interviewvragen**

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



### Omschrijving

Verbale en non-verbale boodschappen op kunnen nemen en begrijpen, doorvragen bij onduidelijkheden.

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

Competentie	Leerbaarheid	Drijfveer 1	Drijfveer 2	Drijfveer 3
Luisteren	●○○○	2	Sociale empathie	2

### Interviewvragen

- Kun je een voorbeeld geven van een situatie waarin je goed naar iemand hebt geluisterd? Waar bleek dat uit?
- Kun je een voorbeeld geven van een situatie waarin je slecht naar iemand hebt geluisterd? Wat gebeurde er?
- Kun je een voorbeeld geven van een situatie waarin je doordat je goed luisterde meer informatie kreeg dan een ander?
- Kun je een voorbeeld geven van een gesprek waarin je niet de informatie hebt verkregen waarnaar je op zoek was?

## Mondelinge vaardigheid

---

### Omschrijving

Spreeken in begrijpelijke taal; het taalgebruik aanpassen aan het niveau van de ander.

---

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

Deze competentie is niet gekoppeld aan TMA drijfveren.

---

### Interviewvragen

- Heb je ooit commentaar gekregen van anderen over de manier waarop jij jezelf uitdrukt? Geef eens voorbeelden.
- Heb je ooit gemerkt dat een medewerker een opdracht, die je hem of haar mondeling had gegeven niet had begrepen? Waaruit bleek dat de medewerker de opdracht niet had begrepen? Wat heb je hiermee gedaan?
- Heb je wel eens voordrachten of speeches gehouden? Geef eens een recent voorbeeld.
- Hoe sta jij als 'spreker' bekend? Geef eens voorbeelden.
- Beschrijf een situatie waarin mondeling communiceren voor jou heel belangrijk was. Wat was jouw rol? Hoe heb je die situatie aangepakt?

### Omschrijving

Zich bewust tonen van de effecten van keuzes, besluiten en/of activiteiten op de gehele organisatie en onderdelen daarvan.

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

Competentie	Leerbaarheid	Drijfveer 1	Drijfveer 2	Drijfveer 3
Organisatiesensitiviteit	●●●○	5	Sociabiliteit & contact	5
			Conformereren	5

### Interviewvragen

- Hoe heb je jezelf de afgelopen maanden op de hoogte gesteld van wat er in jouw organisatie of afdeling speelt?
- Welke tegengestelde belangen zie je binnen jouw organisatie?
- Met welke problemen heeft jouw afdeling te kampen gehad in het verleden? Hoe pakte je deze problemen aan? Wat zou je een volgende keer anders doen?
- Wat zijn de belangrijkste normen en waarden binnen jouw organisatie en hoe ga je hier in de praktijk mee om?
- Van welke ondersteunende afdelingen binnen jouw bedrijf heb je het afgelopen jaar zoal gebruik gemaakt?

# Conclusie

demo demo demo