

Checkliste: Assessment-Center vorbereiten und durchführen

- Welche Funktion hat das Assessment-Center? Soll es eine Vorauswahl treffen, damit Sie anschließend mit den Kandidaten, die »bestanden« haben, Einzelgespräche führen?
- Wollen Sie mit allen Kandidaten vorab Einzelgespräche führen und diese dann im Assessment-Center »grillen«? Sollen diese Gespräche am selben Tag stattfinden, oder ist dafür ein eigener Termin vorgesehen? Oder soll das Assessment-Center so angelegt sein, dass es den »Sieger« ohne weiteres Gespräch ermittelt?
- Führen Sie keine Standard-Assessment-Center durch, denn dieses Verfahren ist nur dann aussagekräftig, wenn Sie Übungen wählen, die Ihren Vertriebsalltag möglichst gut widerspiegeln. Schließlich sollen sich Ihre Bewerber ja genau für diese Aufgaben qualifizieren.
- Sorgen Sie dafür, dass Ihre Assessoren schon Erfahrungen in der Beurteilung von Kandidaten gesammelt haben, insbesondere im Rahmen von Assessment-Centern. Erstellen Sie für diese Kollegen standardisierte Beurteilungsbogen, die konkrete Kriterien auflisten, auf die sie bei den Kandidaten achten sollen.

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.**



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de