

## TESTRAPPORT

**Stilling/funktion:** Afdelingschef (*firmanavn slettet*)  
**Klient:** Ålborg  
**Kandidat:** Lars Næsborg  
**Dato for gennemførelse af test:** 09012002

*Der gøres opmærksom på, at denne analyse ikke omfatter en egentlig specifikation af den testede persons svage eller stærke sider. Årsagen hertil skal søges i den kendsgerning, at erfaringerne klart viser, at hvad der i en konkret situation kan være en svag side, i en efterfølgende situation kan vise sig som en afgørende stærk egenskab og omvendt.*

*I forbindelse med den yderligere mundtlige rapportering, der finder sted, vil personlighedstræk, som alt andet lige må forventes at kunne betragtes som stærke sider i det omhandlede job, alligevel blive omtalt, da der her er mulighed for at drøfte forholdene og uddybe forklaringerne. Det samme gør sig naturligvis gældende for eventuelle svage sider.*

*Analysen bør kun betragtes som et supplerende værktøj i forhold til de øvrige værktøjer, der er taget i anvendelse i forbindelse med den igangværende ansættelsesproces.*

*Afsnittet "Et overordnet billede af kandidaten" bør læses i sammenhæng - måske endog mere end én gang. Formålet med formuleringerne i afsnittet er at give et indtryk af kandidaten som menneske og medvirke til at danne en opfattelse af, om kandidaten "kemisk" passer ind i organisationen.*

## VURDERINGER OG BEDØMMELSER

### Et overordnet billede af kandidaten

Lars Næsborg er en person med en høj grad af selvmotivation og drive. Hertil kommer, at kandidaten også er en særdeles ambitiøs type, hvorfor det er uhyre vigtigt for ham at få succes i det, han foretager sig - og det næsten uanset prisen. Lars Næsborg er således indstillet på at yde den arbejdsmæssige indsats, noget sådant forudsætter, ligesom han heller ikke holder sig tilbage fra at "rokke båden", hvis det er nødvendigt for ham for at nå sine mål.

Kandidaten hører til blandt dem, der evner hurtigt at omstille sig og tilpasse sig nye forhold – ikke mindst, hvis de nye omstændigheder byder på spændende muligheder for, at de kan bidrage til hans succes. Rutineprægede og repeterende opgaver er så til gengæld ikke det, han helst involverer sig i.

Med det, der allerede er fremført, kan det næppe overraske, at testen også viser, at Næsborg holder meget af tempo, og at han har et udpræget konkurrenceinstinkt. Testen viser imidlertid også, at kandidaten også evner at få andre op i tem-

po. Der vil være situationer, hvor kandidaten med fordel kunne have været mere eftertænksom.

Kreativitet er en stærk egenskab hos kandidaten, som den ene gang efter den anden vil præsentere sine omgivelser for relevante, anderledes måder at gribe tingene an på. Det hører så også her med, at kandidaten er god til at skaffe sig forståelse hos andre for sine ideer takket været sin overbevisningsevne – en evne der er noget stærkere end lysten til at lytte aktivt.

Lars Næsborg er heller ikke på nogen måde bange for at kaste sig ud i nye opgaver eller ind i vanskelige transaktioner. Her kommer hans solide selvtillid og stærke intuition ham til hjælp. Samme selvtillid bevirker så også på godt og ondt, at han kan have svært ved at se egne begrænsninger. Lars har en så stærk tro på sin intuition, at det kan være lettere for ham at tro på den end på faktuelle data, der måtte pege i anden retning. Tilbage bliver dog, at meget tyder på, at han er god til at finde frem til brugbare løsninger på nye og selv komplicerede problemstillinger.

Man kunne måske nu tro, at Lars Næsborg har et overfladisk forhold til det, han skal gennemføre. En sådan slutning vil være helt forkert. Forholdet er nemlig, at når Næsborg har sat sig noget for, gennemfører han det. Det kan så være, at der mangler faglige færdigheder. Hvor det er tilfældet, vil hans vedholdenhed og målorienteret typisk kompensere herfor. Kandidatens målfokus er så stort, at han af andre kan blive opfattet som næsten "strid".

Tålmodighed er på ingen måde det, der karakteriserer kandidaten mest. Lars ikke bare stiller meget store krav til sig selv men også til aktivitetsniveauet i sine omgivelser. Der er næppe tvivl om, at kandidaten bedømmer medarbejdere og kollegaer ud fra, hvorvidt de er i stand til at opnå hurtige resultater eller ej.

I situationer hvor tingene ikke udvikler sig, som han ønsker det, kan Næsborg blive meget kritisk i sine formuleringer over for medarbejdere og kollegaer. I sådanne situationer er det typisk for ham selv at overtage uddelegerede opgaver for selv at gøre dem færdige.

Næsborg trives godt i situationer, hvor han mødes med mange mennesker og til og med også gerne mange nye mennesker. Kandidaten har meget let ved at få etableret kontakt. Som det senere vil fremgå, har han tillige en betydelig overbevisningsevne.

Det er vigtigt for kandidaten at kunne kontrollere de situationer, han er en del af. Han finder det da også helt naturligt at være placeret på en sådan måde, at han har ansvar og herunder også ansvar for andre. Hvor han ikke føler at have ansvar, vil han være demotiveret.

Testen antyder, at kandidaten for øjeblikket føler sig noget stresset.

Adfærd under pres:

I pressede situationer vil Lars Næsborg med sammenbidt energi bekæmpe det, der har skabt presset. Omgivelserne vil sikkert i sådanne situationer opleve ham som krævende grænsende sig til det dikterende.

Hvad der motiverer kandidaten

Variation i arbejdet og dette at have ansvar og at kunne bestemme, hvad der skal gøres, og hvordan det skal gøres, motiverer i højeste grad kandidaten.

At blive bedømt mere på de resultater, han opnår, frem for at blive bedømt på måden, resultaterne er opnået på, betyder meget for Lars Næsborg.

En for tæt supervision vil demotivere kandidaten.

**Mere specifikt...**Kommunikation og kommunikationsstil:

Lars Næsborg kommunikerer frit, frejdigt, entusiastisk og på en uformel måde. I sin kommunikation er det typisk for ham at blande det forretningsmæssige med et let touch af det personlige. Det hører her med til billedet af kandidaten, at han kan være spontan i sin udtryksform.

Under alle omstændigheder er kommunikation for kandidaten tydeligvis et middel til at opnå eet eller andet. Man vil heller ikke opleve mange situationer, hvor Lars lægger op til small talk.

Kandidatens overbevisningsevne er stor.

Beslutningskraft:

Med udgangspunkt i den stærke selvtillid og intuition er det typisk for Lars Næsborg i forbindelse med dette at træffe beslutning at stole på sig selv. Det er derfor heller ikke almindeligt for ham at konsultere andre, før han beslutter sig.

Lars Næsborg træffer hurtigt sine beslutninger efter at have overvejet deres konsekvenser - og her ikke mindst de kortsigtede. Det synes som om, kandidaten har en tilbøjelighed til at overse eventuelt langsigtede konsekvenser.

Arbejdsstil:

Som den tempoorienterede person, Lars Næsborg er, betragter han ofte detaljeret planlægning som udtryk for spild af tid. Kandidatens stærke intuition spiller også ind her på en sådan måde, at han foretrækker at reagere omgående på situationer frem for at "filosofere" over dem.

Lars Næsborg har et stærkt socialt drive. Alligevel evner han at arbejde alene - og der er faktisk situationer, hvor han foretrækker at gøre det.

Kandidaten kan kun betegnes som energisk og resultatfokuseret.

Ledelse og lederstil:

Selv om Lars Næsborgs ledelsesstil er konsultativ og støttende, er den alligevel også præget af det faste, konkrete og forlangende. Næsborgs medarbejdere vil aldrig være i tvivl om, hvad han forventer, de skal gøre.

Selv om han er social, vil Lars Næsborg alligevel holde en vis afstand til sine medarbejdere.

Medarbejderne vil finde, at kandidaten er en motiverende, positiv og inspirerende ledertype.

**Vedrørende kandidatens salgskompetencer og sælgeregenskaber**

*Der gøres opmærksom på, at de udsagn, der fremkommer i denne del af testrapporten, alene refererer sig til kandidatens salgskompetencer og sælgeregenskaber. Der er i forbindelse med udarbejdelsen af rapportdelen taget videst muligt hensyn til initia's kendskab til indhold og krav vedrørende den vakante stilling i klientvirksomheden. Der er således lagt særlig vægt på at vurdere de egenskaber og kompetencer, vi mener, er en forudsætning for kandidatens muligheder for at opnå succes i stillingen.*

Salgsstil:

Lars Næsborg har også i rollen som sælger "mod på livet", hvorfor han også for så vidt angår denne disciplin påtager sig såvel store som små opgaver. Kandidatens salgsdrive kan kun karakteriseres som stort.

Det er naturligt for Lars Næsborg under salgssamtaler at gå begejstret og som hovedregel også direkte og konkret til værks og undlade at anvende for megen tid på for ham uvedkommende snak. Overfor dominerende og højt profilerede kunder vil kandidaten sandsynligvis gå forsigtigt frem og etablere rapport, før han bliver egentlig sælgende.

Når det drejer sig om salgsindsatsen, har Næsborg fokus på det endelige mål og det brede perspektiv mere end dette step-for-step at forberede sig på, hvordan salgsaktiviteten bedst lader sig gennemføre.

Argumentationskraft:

Kandidaten vil ved hjælp af relevante spørgsmål afdække kundernes behov, før han begynder at fremføre sine argumenter.

Lars Næsborg koncentrerer sig typisk om at fremføre de fordele, man som kunde opnår ved at acceptere hans tilbud. Argumentationen vil i det hele taget være præget af det begejstrede og overbevisende.

Behandling af indvendinger:

Lars Næsborg betragter kundens indvendinger som en naturlig del af en salgssamtale. Indvendinger besvarer han på en konkret men alligevel også overbevisende måde.

Der vil blive fremsat indvendinger, som Lars Næsborg ikke hører eller opfatter.

Afslutning af salgssamtalen:

Kandidaten vil så hurtigt som muligt forsøge at afslutte en salgssamtale med at få en ordre. Lars Næsborg er således heller ikke den, der betragter et "nej" fra kunden som noget endeligt.

Som en naturlig ting lægger Næsborg op til det næste salg, når han har fået en ordre.

Kendskab til salgsværktøjer og -modeller:

Kandidaten har et ganske godt kendskab til tidssvarende salgsværktøjer og -modeller og tillige en god forståelse for deres korrekte anvendelse.

**Beskrivende nøgleord i uprioriteret rækkefølge:**

Entusiastisk, intuitiv, kreativ, energisk, overbevisende, selvtillidsfuld, krævende, individualistisk, utålmodig, direkte, hurtig, selvmotiveret, ambitiøs, resultatfokuseret.

Udarbejdet medio januar 2002 af initia a/s, Kolding