

**Screening van de individuele dienstverlener in de pijler advies /
advies Internationaal ondernemen / strategisch advies
in het kader van de maatregel kmo-portefeuille
Sjabloon van het onderzoeksverslag**

❖ **Identificatiegegevens kandidaat**

Naam*	Jan Roel VAN RHEE
Adres*	Leuvenselaan 191 3300 TIENEN
Telefoon*	0495 28 11 38
E-mailadres*	Janroel.vanrhee@sb-management.be

❖ **Identificatiegegevens onderneming**

Naam	SB MANAGEMENT
Ondernemingsnummer*	0456 835 653

Datum van onderzoek	27 februari 2009
---------------------	------------------

* verplicht veld

❖ Competentieprofiel

	-2	-1	0	+1	+2
Analytisch denken (probleemanalyse): een probleem duiden in zijn verbanden, op een efficiënte wijze op zoek gaan naar bijkomende, relevante informatie					X
<input type="checkbox"/> Stelt vragen en verzamelt informatie die nodig is om een duidelijk beeld van een situatie of een probleem te krijgen, bekijkt alle mogelijke aspecten van een probleem					X
<input type="checkbox"/> Onderkent in een bepaalde problematiek een aantal deelaspecten en onderscheidt de hoofdzaken van de bijzaken					X
<input type="checkbox"/> Komt na beschouwing van de informatie tot een beschrijving van een situatie of een probleem; formuleert expliciet een onderbouwde hypothese omtrent mogelijke oorzaken; komt tot de kern van een probleem					X
Conceptueel denken (visie): feiten bekijken van op een afstand, ze in een ruimer context en langetermijnperspectief plaatsen					X
<input type="checkbox"/> Zoekt een verband tussen een aantal zaken om tot een schema te komen; definieert een samenhang tussen verschillende zaken om tot een consensus te komen; bekijkt een probleem vanuit verschillende invalshoeken bij het uittekenen van een ontwerp					X
<input type="checkbox"/> Legt vanuit zijn ervaring verbanden tussen verschillende zaken; stelt een dossier op op basis van verschillende argumenten en ervaring					X
<input type="checkbox"/> Ontwikkelt, ontwerpt nieuwe concepten om complexe situaties te verklaren. Toetst deze op bruikbaarheid en implementeerbaarheid rekening houdend met de beschikbare mensen en middelen.					X
Klant gerichtheid: met het oog op het dienen van het algemeen belang, de legitieme behoeften van verschillende soorten klanten onderkennen en er adequaat op reageren					X
<input type="checkbox"/> Binnen een redelijke termijn duidelijke en accurate informatie aan de klant verschaffen die erom vraagt. Doet uit eigen beweging een extra inspanning om de klant meer relevante informatie te verschaffen dan noodzakelijk					X
<input type="checkbox"/> Klanten regelmatig op de hoogte houden van de diensten die kunnen worden aangeboden					X

<input type="checkbox"/> Flexibiliteit					X
<input type="checkbox"/> Op systematische wijze peilen naar noden en behoeften van de klant en daarmee rekening houden					X
<input type="checkbox"/> Feedback vragen aan de klant over de geleverde dienst					X
Organiseren (beheersmatig gedrag): de benodigde acties, tijd en middelen aangeven en deze elementen coördineren om de doelstellingen te bereiken conform de planning				X	
<input type="checkbox"/> Schat mogelijkheden in en vormt een duidelijk beeld van het te behalen resultaat					X
<input type="checkbox"/> Maakt duidelijk welke zaken voorrang verdienen, geeft aan wat belangrijke en wat minder belangrijke taken zijn					X
<input type="checkbox"/> Kan inspelen op wijzigende omstandigheden					X
<input type="checkbox"/> Organiseert zich op zodanige wijze dat hij/zij overzicht kan bewaren				X	
<input type="checkbox"/> Houdt bij het opmaken van een planning op realistische wijze rekening met de beschikbare middelen en zet schaarse middelen zo in, dat ze optimaal benut worden				X	
<input type="checkbox"/> Bepaalt de procedures en werkmethodes die zullen worden gevolgd om de doelen te bereiken en het wegen en beoordelen van de gebruikte procedures, technieken en werkwijzen teneinde de werking te verbeteren					X
<input type="checkbox"/> Werkt onder tijdsdruk alles tijdig en correct af					X
Overtuigende communiceren (interpersoonlijk gedrag): a) mondelinge uitdrukkingsvaardigheid: spreken in een taal zodat het publiek tot wie ze gericht is ze begrijpt; b) schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid: een schrijfstijl hanteren die past bij de boodschap en de doelgroep Overtuigingskracht: instemming verkrijgen voor een mening, aanpak, visie door het gebruik van goed onderbouwde argumenten, door de dialoog aan te gaan en door het uitbouwen van gepaste strategieën					X
<input type="checkbox"/> Luister actief naar mensen					X
<input type="checkbox"/> Biedt gesprekspartners de ruimte om zich te uiten en onderbreekt hem/haar niet					X

<input type="checkbox"/> Weet eigen standpunt zorgvuldig te formuleren in taal aangepast aan het doelpubliek en voorzien van concrete argumenten					X
<input type="checkbox"/> Is in staat zaken kernachtig onder woorden te brengen					X
<input type="checkbox"/> Ondersteunt boodschap met non-verbaal gedrag					X
<input type="checkbox"/> Legt voorafgaandelijk contacten met anderen om problemen te kunnen opsnuiwen en om tot afspraken te komen					X
<input type="checkbox"/> Verwerkt in teksten die argumenten en redeneringen die voor het doelpubliek het meest relevant en overtuigend zijn					X
360° inlevingsvermogen: het vermogen om uitgesproken en onuitgesproken informatie op te pikken en adequaat daarop te reageren					X
<input type="checkbox"/> Houdt rekening met de omstandigheden waarin de ander zich bevindt				X	
<input type="checkbox"/> Betreft sociaalmenselijke aspecten in analyse van de situatie					X
<input type="checkbox"/> Leidt uit het gedrag van de ander specifieke behoeften af					X
<input type="checkbox"/> Toont begrip door het eigen non-verbaal gedrag					X
<input type="checkbox"/> Blijft efficiënt functioneren in een omgeving met onuitgesproken agenda's en weerstanden					X
<input type="checkbox"/> Speelt gepast in om impliciete en onuitgesproken gevoelens van anderen					X

❖ Functioneringscriteria

1. Sterke punten

Zowel het **analytisch als het conceptueel denken** zijn uitermate sterk ontwikkeld bij de heer Van Rhee. Hij analyseert de probleemstelling naadloos en weet zowel directe als indirecte zaken aan te geven. Het valt hem dan ook niet moeilijk om zaken in een bredere conceptueel kader te plaatsen en hij gaat uitermate vlot van het meer diepgaande naar het bredere conceptuele.

Daarbij kwantificeert hij de zaken helder waardoor het voor de toehoorder ook een goede houvast vormt. Hij brengt bovendien het proces helder in kaart, overzichtelijk en voldoende ordelijk (hoewel dit laatste niet echt zijn sterkste punt is). Zijn **organisatievermogen** is goed ontwikkeld : hij bepaalt de werkwijze en procedures, brengt het geheel in kaart en weegt de pro's en contra's af.

Hij is uitgesproken **klantgericht** en legt interactief en direct contact met de klant. Zijn servicegerichtheid is groot en ook zijn drang om vernieuwing, verandering te brengen en op ontspannen wijze de klant hiervan te overtuigen zijn sterk ontwikkeld. Hij **leeft zich probleemloos** in de situatie in en is energetisch in zijn aanpak en zijn.

2. Zwakke punten

Geen

3. Te ontwikkelen punten

De heer Van Rhee heeft veelal behoefte aan een intellectueel publiek en zal in deze hier ook het best scoren. We menen dat het hier meer een opmerking betreft, dan een ontwikkelpunt.

Hoewel hij zich flexibel kan opstellen ten aanzien van anderen is hij er van nature toch toe geneigd om zich niet zo inschikkelijk op te stellen en hij wil anderen kost wat kost overtuigen van zijn mening : dit is ons inziens niet in alle omstandigheden in deze mate noodzakelijk.

❖ **Globale beschrijvende evaluatie**

(onder andere stemt het zelfbeeld van de kandidaat overeen met het beeld dat screener heeft van kandidaat?)

De activiteiten van SB Management waar de heer Van Rhee actief in is houden o.m. in het opstellen van sales analyses en het vergelijken van topverkopers met anderen. Hij geeft hierbij aan dat zij de strategie van het bedrijf mee bepalen, aanwervingsprocessen veranderen en trainingsprocessen opstellen. De uitdaging bestaat er dan ook in om de "excellentie" van eenieder en van het bedrijf naar boven te halen.

Tijdens het assessment zet de heer Van Rhee een zeer sterke prestatie neer. Hij hanteert een sterke overall aanpak en via een integrale benadering geeft hij advies. Hij is voldoende flexibel om andere denkpijsten te hanteren en overtuigt de klant tenslotte sterk van zijn zakelijke aanpak, zijn financiële berekening rekening houdend met de algemene context. Hij houdt bij het presenteren van de gegevens goed de aandacht en weet op vlotte wijze in interactie te gaan met de toehoorder, hij stemt maw goed af. Ook het proces weet hij volledig in kaart te brengen en ook hierin weet hij goed aan te houden wie welke beslissingsverantwoordelijkheid heeft.

Hij praat zeer snel, maar ook duidelijk, denkt goed mee met de toehoorder. Zijn business gerichte benadering past perfect in meer professionele organisaties of organisaties die professioneel wensen te worden.

Uit het persoonlijkheidsprofiel komt een zeer extravert iemand naar voor die graag op de voorgrond staat en over alles onbeschroomd zijn mening zegt, ook al ervaart hij zichzelf niet altijd als echt joviaal. Hij is een uitermate stressbestendig iemand die op stevige wijze zijn argumenten verdedigt en hij ervaart zichzelf ook als ontspannen en receptief. Hij houdt ten zeerste van veranderingen en wil op autonome wijze intellectuele uitdagingen aangaan. Hij is alert voor de veranderingen uit zijn omgeving en speelt hier snel en gevat op in.

Van nature is hij dominant, wil hij de situatie in handen nemen en houden en gaat hij uitermate resultaatgericht tewerk. Een grote dosis zelfvertrouwen is hem eigen.

Hij geeft aan een grote inzet te hebben voor zijn werk en vasthoudend bepaalde standpunten te verdedigen. In zijn aanpak heeft hij minder feeling met "orde" en is hij ook niet zo "disciplinair" ingesteld.

Hij is minder gericht op een coöperatieve samenwerking en zal zich in groep dan ook minder inschikkelijk opstellen.

Zijn profiel als adviseur is uitstekend als autonoom adviesgevend.

Alles bij elkaar een uitstekend profiel voor "adviseur".

❖ **Einduitspraak**

Het evaluatiegesprek werd gehouden op 27 februari 2009

Voor de evaluatie luidt de einduitspraak voldoende (uitstekend)

- ja
 neen.

Gedaan te Berchem, 8 maart 2009

Bea Janssens,
Senior Manager GITP