

# 360° LCSF Feedback



# Führungskräftefeedback

## 270°-Feedback

(Gesamt Internes)

## 360°-Feedback

(Komplettfeedback)



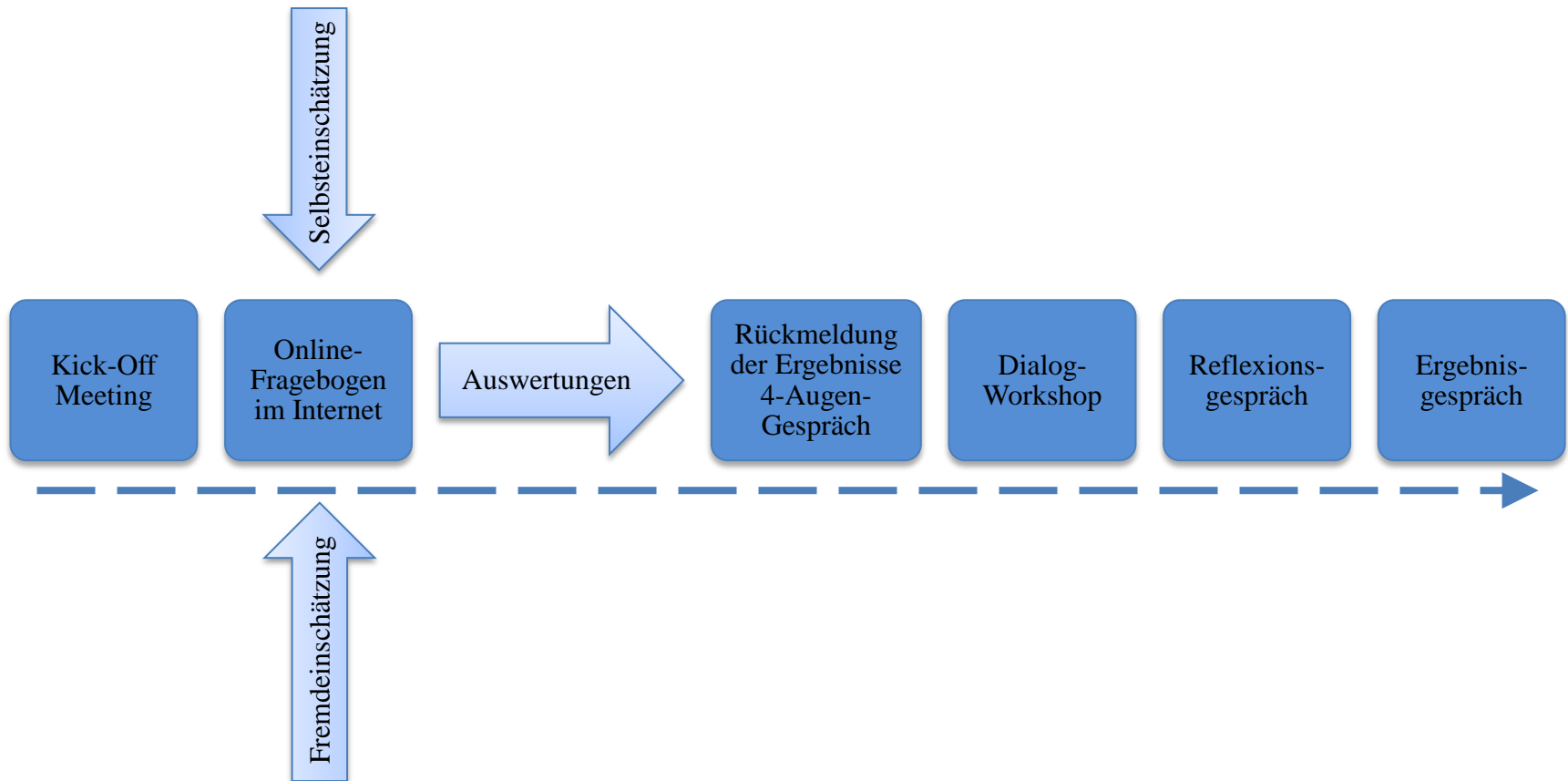
## 180°-Feedback

(Erweitertes Führungsfeedback)

## 90°-Feedback

(„Klassisches“ Feedback)

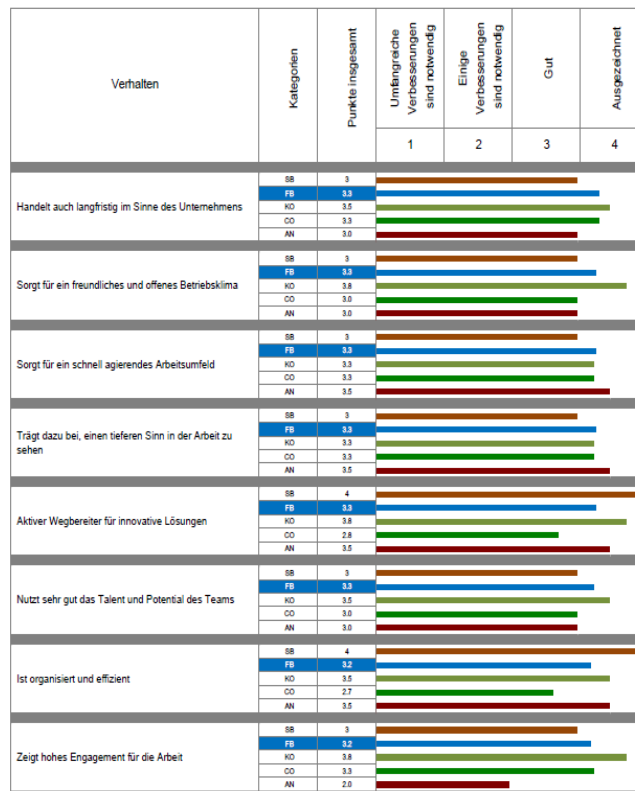
# Ablauf des Feedbacks



# Beispiele für die Auswertungen

Kompetenzen	Umfangreiche Verbesserungen sind notwendig	Einige Verbesserungen sind notwendig	Gut	Ausgezeichnet
	1	2	3	4
1 Die Vision teilen			2.9	
2 Einfluss nehmen			2.9	
3 Teambildung			3.0	
4 Andere unterstützen			2.8	
5 Innovation			2.8	
6 Ergebnisse erzielen			2.9	
7 Unternehmerisches Denken			2.8	

Kompetenzen	Selbst	Ø Fremdbild	Kollegen	Kombiniert	Andere
1 Die Vision teilen	3,0	3,1	3,4	2,9	2,8
2 Einfluss nehmen	3,3	3,1	3,6	2,8	2,8
3 Teambildung	3,3	3,1	3,5	2,9	2,9
4 Andere unterstützen	2,8	3,0	3,2	2,8	2,9
5 Innovation	3,5	3,1	3,5	2,8	2,9
6 Ergebnisse erzielen	3,5	3,1	3,4	2,8	2,9
7 Unternehmerisches Denken	3,0	3,0	3,3	2,7	2,8

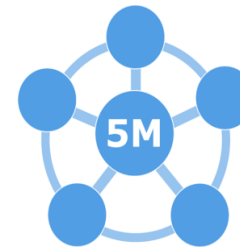
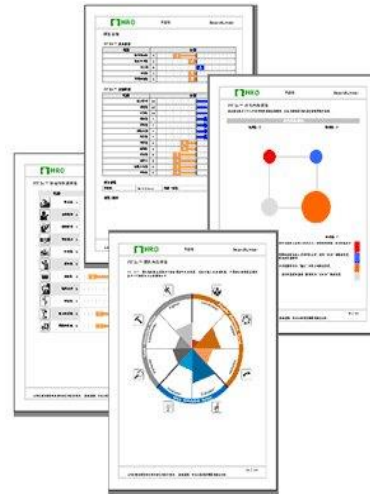


Abkürzungen: SB = Selbst, FB = Ø Fremdbild, KO = Kollegen, CO = Kombiniert, AN = Andere

Verhalten	Selbst	Ø Fremdbild	Kollegen	Kombiniert	Andere	
	Die Vision teilen	Trägt dazu bei, einen tieferen Sinn in der Arbeit zu sehen	3	3,3	3,3	3,3
Beschreibt die Zukunft der Firma mit Begeisterung		3	2,7	3,0	2,3	3,0
Zeigt hohes Engagement für die Arbeit		3	3,2	3,8	3,3	2,0
Hat eine inspirierende Vision		3	3,1	3,5	3,0	2,5
Einfluss nehmen	Kommuniziert proaktiv und zielgerichtet mit anderen	3	3,1	3,8	2,8	2,5
	Überzeugt so dass übereinstimmende Lösungen beschlossen werden	4	3,2	3,5	3,3	2,5
	Entscheidet zeitnah und eindeutig	3	3,1	3,8	2,5	3,0
	Steht zu seinen/ihren Grundsätzen	3	2,9	3,3	2,5	3,0
Teambildung	Sorgt für ein freundliches und offenes Betriebsklima	3	3,3	3,8	3,0	3,0
	Generiert Möglichkeiten als Team zusammenzuwachsen	4	3,0	3,3	3,0	2,5
	Holt alle Teammitglieder ab und ermöglicht eine aktive Teilhahme	3	3,0	3,5	2,5	3,0
	Nutzt sehr gut das Talent und Potential des Teams	3	3,3	3,5	3,0	3,0
Andere unterstützen	Gute/r Zuhörer/in	2	3,1	3,3	3,0	3,0
	Berücksichtigt die Gefühle Anderer (Empathie)	3	3,1	3,3	2,8	3,5
	Delegiert wichtige Verantwortungen an seine/ihre Mitarbeiter	3	2,4	2,8	2,0	2,5
	Coach und entwickelt seine/ihre Mitarbeiter/Innen effektiv	3	3,2	3,5	3,3	2,5
Innovation	Offen für neue Ideen und unterschiedliche Gesichtspunkte	3	3,0	3,5	2,8	2,5
	Aktiver Wegbereiter für innovative Lösungen	4	3,3	3,8	2,8	3,5
	Findet kreative Problemlösungen	4	2,8	3,5	2,3	2,5
	Beeinflusst andere ihre Arbeitsweise zu verbessern	3	3,2	3,3	3,3	3,0
Ergebnisse erzielen	Definiert herausfordernde Ziele in Verbindung mit einer hohen Erwartungshaltung	3	2,8	3,5	2,3	2,5
	Obt zeitnah Feedback soweit die nötige Leistung nicht erreicht wird	4	2,9	3,3	3,0	2,0
	Sorgt für ein schnell agierendes Arbeitsumfeld	3	3,3	3,3	3,3	3,5
	Ist organisiert und effizient	4	3,2	3,5	2,7	3,5
Unternehmerisches Denken	Belegt eine exzellente ökonomische Urteilsfähigkeit	2	2,7	3,0	2,3	2,5
	Findet kreative Lösungen, um den Umsatz zu steigern	3	2,8	3,3	2,3	3,0
	Handelt auch langfristig im Sinne des Unternehmens	3	3,3	3,5	3,3	3,0
	Bildet Partnerschaften mit Schlüsselpersonen (intern oder extern)	4	3,1	3,5	3,0	2,5

# Potential-, Motivations- & Profilanalysen

Mitarbeiter- und Unternehmensentwicklung	Recruiting					
	Strategie	Struktur	Prozesse	Instrumente	Qualifikation	Integration
Strategie	*	*	*	*	*	*
Struktur	*	*	*	*	*	*
Prozesse	*	*	*	*	*	*
Instrumente	*	*	*	*	*	*
Qualifikation	*	*	*	*	*	*
Integration	*	*	*	*	*	*
...	...	...	...	...	...	...



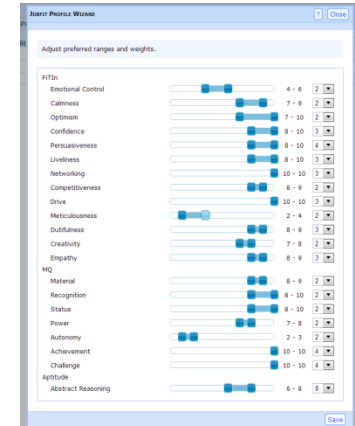
Ein exemplarischer Auszug der Ergebnisse, die den umfangreichen Bericht visualisieren und damit das Ergebnis klar und verständlich darstellen.



Highest Rated Behaviors

Behaviors	Categories	Score	Mean	Min	Max	Other	Excludes
Provides feedback on performance problems in a timely manner	SE	10	10	10	10		
Sales and client process with environment	SE	10	10	10	10		
Organized and efficient	SE	10	10	10	10		
Proactively and effectively communicates with others	SE	10	10	10	10		
Sales challenging goals with high expectations	SE	10	10	10	10		
Demonstrates excellent business judgment	SE	10	10	10	10		
Exceeds strong passion for higher work	SE	10	10	10	10		
Effectively persuades others to gain commitment	SE	10	10	10	10		

Abbreviations SE = Self-Other; OA = Other's Average; DR = Direct reports; PE = Peers; SJ = Supervisors



Lebensperspektiven

Jobsuche

Mediation

Vorbereitung

Kompetenzen

Arbeitsmarktpositionierung

Newplacement

Netzwerk

Recherche Entwicklung

Beratung Werdegang

Neue Chance

akut

Arbeitszeugnis

Recruiting

Handeln frei

Arbeitsvertrag Foto

sofort

langfristig Coaching

Strategie

Bewerberprofil

Bewerbungsstrategie

Neues

Stellensuche

Trennungssituation

mittelfristig

Stellenmarkt

Bewerbungsunterlagen

Business

Stellenakquisition

Vorstellungsgespräche

Trennungskrise

Begleitung

Bewerbungsverfahren

Coaching  
Outplacement