

PÜTTJER & SCHNIERDA

Training
Assessment-Center

Die häufigsten Aufgaben –
die besten Lösungen

Campus Verlag
Frankfurt/New York



Inhalt

Einleitung	7
Bewerben mit der Püttjer & Schnierda-Profil-Methode	9
Worum geht es im Assessment-Center?	11
Das ist neu: Trends im Assessment-Center	17
Beispielhafte Abläufe von Assessment-Centern	20
AC-Taktik: Erkennen Sie die Anforderungen	30
Selbsteinschätzung: Melden Sie Ihren Anspruch an	33
Selbstpräsentation: Zeigen Sie, was Sie bisher geleistet haben	46
Gruppendiskussion: Geben Sie die richtigen Impulse	74
Mitarbeitergespräch: Kritisieren Sie konstruktiv	88
Verkaufs- und Beratungsgespräch: Überzeugen Sie den Kunden	103
Reklamationsgespräch: Bekommen Sie schwierige Kunden in den Griff	115
Verhandlung: Setzen Sie Ihre Ziele durch	128
Vortrag: Präsentieren Sie souverän	142
Fallstudie und Business-Case: Finden Sie die Kernaussagen ..	157
Interview: Meistern Sie kritische Fragen	169

Heimliche Übungen: Überzeugen Sie in Pausen und beim Small Talk 185

Test: Machen Sie Ihr Kreuz an der richtigen Stelle 194

Postkorb: Punkten Sie mit Organisationstalent 220

Schlusswort 234

Register 236