

Medienmitteilung

Für weitere Informationen wählen Sie die folgende Telefonnummer: +41 61 303 71 56

Medienstelle Gsponer Consulting Group AG Gsponer Consulting Group AG Bruno Trost Huebweg 18, Binningen BL Postfach CH-4015 Basel	Veröffentlichung 12:00 Uhr 19. Februar 2003
--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------

[Persönlichkeitsanalysen](#)

Neuer Vertriebspartner für die Schweiz

Die international tätige Gsponer Consulting Group mit Sitz in Basel, wird zweite Vertriebspartnerin in der Schweiz für den renommierten Persönlichkeitstest «Predictive Index®».

Die Praendex Europe – Switzerland, Lizenznehmerin des Predictive Index® in der Schweiz, hat das Basler Beratungsunternehmen zum Vertriebspartner für den weltweit anerkannten Persönlichkeitstest ernannt. Massgeblich beeinflusst wurde der Entscheid aufgrund der langjährigen Praxiskompetenz der Gsponer Gruppe im Bereich Human Resources Management. Die fundierte Erfahrung rührt von zahlreichen Projekten bei unterschiedlichsten Mandanten in verschiedenen Wirtschaftszweigen.

Seit 1955 millionenfach bewährt

Der Predictive Index® wurde seit seiner Entwicklung im Jahre 1955 in über 60 (kulturell angepassten) Sprachen angewandt.

Die von der Testperson aus einer Liste selektierten Adjektive ermöglichen die Persönlichkeitsanalyse auf drei Ebenen: „Wie sehe ich mich? Wie wirkt das Berufsumfeld auf mich ein? Wie werde ich von den Mitmenschen wahrgenommen?“ Gemessen werden dabei vier Primärfaktoren (Dominanz, Extraversion, Geduld, Formalismus) und zwei resultierende Faktoren (Entscheidungsverhalten, Motivation).

Keine Fragen

Da der Kandidat keine Fragen beantworten muss und die Ergebnismeldung in einem mündlichen Dialog erfolgt, genießt der Test eine sehr hohe Akzeptanz und verblüfft die Beurteilten immer wieder mit einer äusserst hohen Übereinstimmung. Die Relevanz des Tests wurde bereits mehrfach wissenschaftlich belegt.

So einfach die Anwendung für den Kandidaten, so anspruchsvoll ist die Analyse der Ergebnisse. Zur unternehmensinternen Handhabung des Predictive Index® werden Führungskräfte aus dem HR-Bereich und der Linie speziell geschult. Diese werden in der Schweiz nun neu auch von der Gsponer Consulting Group ausgebildet.

Hohe Nachfrage in wirtschaftlich schlechteren Zeiten

Ein Überhang an Stellenbewerber – wie es aktuell in praktisch allen Branchen der Fall ist – erleichtert es einem Unternehmen nicht, eine Vakanz optimal zu besetzen. Nachdem aus den unzähligen Bewerbungen die potenziellen Kandidaten selektiert sind, beginnt die anspruchsvollste Phase der Personalrekrutierung. Der Predictive Index® bietet hier wertvolle Hilfe durch Definition des SOLL-Profiles, welches mit dem IST-Profil des Kandidaten verglichen wird. Aber auch bei der konkreten Mitarbeiterförderung ist der Predictive Index® ein äusserst wertvolles Mittel, um die persönliche Entwicklung individuell und zielgerichtet zu planen.