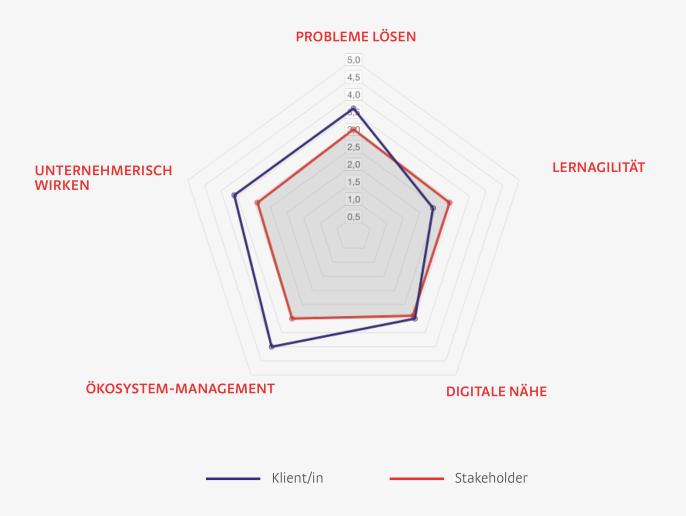


BEWERTUNG E4F: INDEX UND 5 BEREICHE

Auf diesem Dashboard finden Sie Diagramme und Daten zu Ihren konsolidierten Ergebnissen für jede der 5 bewerteten Kategorien des E4F-Rahmens.

SKILLS	KLIENT/IN	STAKEHOLDER
Probleme lösen	3.6	,3
Lernagilität	2.4	2.9
Digitale Nähe	3	2.9
Ökosystem Management	4	3
Unternehmerisch wirken	3.6	2.9

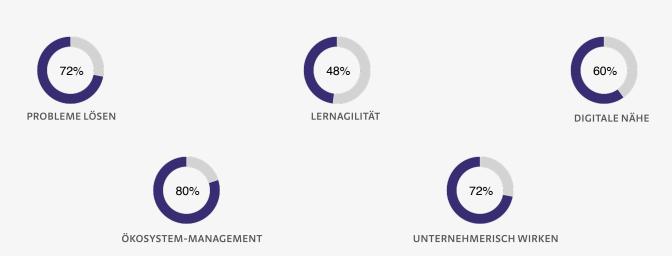




BEWERTUNG E4F: INDEX UND 5 BEREICHE

Die Grafik zeigt Ihre Selbstbeurteilung der einzelnen Kompetenzbereiche augedrückt in %.

SKILLS	KLIENT/IN	%	DELTA %
Probleme lösen	3.6	72	28
Lernagilität	2.4	48	52
Digitale Nähe	3	60	40
Ökosystem Management	4	80	20
Unternehmerisch wirken	3.6	72	28



Aufgrund Ihrer Beurteilung und der Beurteilung Ihrer Stakeholder ergibt sich der folgende E4F Index.

E4F INDEX





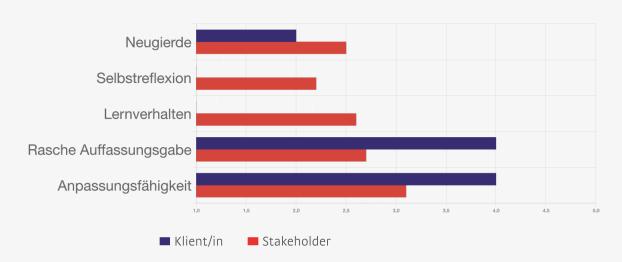
E4F-BEWERTUNG: 25 KOMPETENZEN

Die Diagramme stellen alle 5 Bereiche und die einzelnen Fähigkeiten des E4F-Modells dar. Die Werte basieren auf Ihren Angaben und derjenigen Ihrer Stakeholder.

PROBLEME LÖSEN





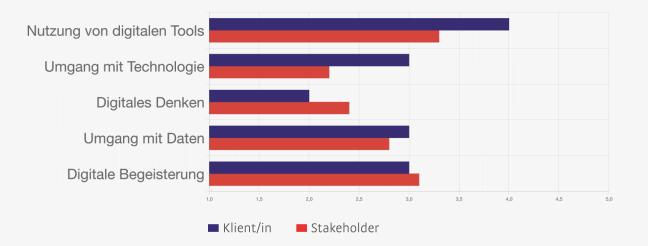




E4F-BEWERTUNG: 25 KOMPETENZEN

Die Diagramme stellen alle 5 Bereiche und die einzelnen Fähigkeiten des E4F-Modells dar. Die Werte basieren auf Ihren Angaben und derjenigen Ihrer Stakeholder.

DIGITALE NÄHE



UNTERNEHMERISCH WIRKEN





E4F-BEWERTUNG: 25 KOMPETENZEN

ÖKOSYSTEM-MANAGEMENT





BEWERTUNG E4F: STÄRKSTE UND SCHWÄCHSTE KOMPETENZEN

Diese Tabelle zeigt die Kompetenzen in absteigender Stärke. Neber Ihren Werten werden die Durschschnittwerte der Stakeholder aufgeführt.

KLIENT STAKEHOLDER

Wirksame Lösungen	4	Beziehungsmanagement	3.5
Kreativität	4	Zusammenarbeit	3.5
Gesunder Menschenverstand	4	Wirkungsvolle Kommunikation	3.4
Rasche Auffassungsgabe	4	Mut & Initiative	3.3
Anpassungsfähigkeit	4	Umgang mit Technologie	3.3
Nutzung von digitalen Tools	4	Gesunder Menschenverstand	3.3
Netzwerken	4	Nutzung von digitalen Tools	3.1
Beziehungsmanagement	4	Lernverhalten	3.1
Wirkungsvolle Kommunikation	4	Überzeugungskraft	3.1
Überzeugungskraft	4	Umsetzungsstärke	2.8
Zusammenarbeit	4	Eigenverantwortung	2.8
Geschäftssinn	4	Umgang mit Daten	2.8
Eigenverantwortung	4	Rasche Auffassungsgabe	2.7
Resilienz	4	Wirksame Lösungen	2.7
anpassungsfähigkeit	3	anpassungsfähigkeit	2.7
Ganzheitliche Sicht	3	Netzwerken	2.7
Umgang mit Technologie	3	Selbstreflexion	2.6
Umgang mit Daten	3	Kreativität	2.6
Digitale Begeisterung	3	Ganzheitliche Sicht	2.6
Mut & Initiative	3	Geschäftssinn	2.5
Umsetzungsstärke	3	Neugierde	2.5
Neugierde	2	Resilienz	2.4
Digitales Denken	2	Digitale Begeisterung	2.4
Selbstreflexion	1	Digitales Denken	2.2
Lernverhalten	1	Anpassungsfähigkeit	2.2



BEWERTUNG E4F: SELBST- UND FREMDBILD

Hier finden Sie die wichtigsten Unterschiede zwischen der eigenen Bewertung und derjenigenderjenigen Ihrer Stakeholder.

VERBORGENES SELBST:



HIDDEN SELF

Anpassungsfähigkeit	1.8
Resilienz	1.6
Geschäftssinn	1.5
Kreativität	1.4
Netzwerken	1.3
Rasche Auffassungsgabe	1.3
Wirksame Lösungen	1.3
Eigenverantwortung	1.2
Nutzung von digitalen Tools	0.9
Überzeugungskraft	0.9
Gesunder Menschenverstand	0.7
Digitale Begeisterung	0.6
Wirkungsvolle Kommunikation	0.6
Beziehungsmanagement	0.5
Zusammenarbeit	0.5
Ganzheitliche Sicht	0.4
anpassungsfähigkeit	0.3
Umgang mit Daten	0.2
Umsetzungsstärke	0.2

BLINDES SELBST:



BLIND SELF

Lernverhalten	2.1
Selbstreflexion	1.6
Neugierde	0.5
Mut & Initiative	0.3
Umgang mit Technologie	0.3
Digitales Denken	0.2



ZUSAMMENFASSUNG

Ausgehend von Ihrer Selbsteinschätzung fassen wir im Folgenden die wichtigsten Ergebnisse aus den vorherigen Seiten zusammen:

- Ihre stärkste Kompetenz ist Ökosystem-Management
- Ihre schwächste Kompetenz ist Lernagilität

NÄCHSTE SCHRITTE

Basierend auf den Ergebnissen und der Diskussion in der Nachbesprechung laden wir Sie ein:

- Reflektieren Sie die Resultate und ziehen Sie ihre Schlussfolgerungen.
- Definieren Sie, welche Kompetenzen und zu entwickelnde Bereiche für Sie und Ihre Beschäftigungsfähigkeit relevant sind.
- Analysieren Sie Trends in Ihren Interessengebieten.
- Erarbeiten Sie Ihren individuellen Aktionsplan und definieren Sie konkrete Schritte.
- Diskutieren Sie mögliche Optionen und nächste Schritte mit Ihrem E4F-Experten.

