*Profiles International, The Netherlands*  

*FUNCTIEMODEL- ONDERZOEK PSA*

Minervalaan 90 - II, 1077 PL Amsterdam, The Netherlands, tel. 020-6724161, fax. 020-6724162  
gsm. 06-54.77.123.8, e-mail: info@profilesinternational.nl, www.ProfilesInternational.nl

De informatie die met behulp van deze vragenlijst wordt verzameld, zal worden gebruikt om een functiemodel op te stellen. Hierin zijn de relevante criteria opgenomen waaraan een voor deze functie geschikte kandidaat moet voldoen.

Bij het beantwoorden van de vragen kunt u eventueel gebruik maken van een bestaande functiebeschrijving en van de kennis en ervaring die u in deze functie heeft opgedaan.   
Daarnaast kunt u deze vragenlijst voorleggen aan anderen die bekend zijn met deze functie.

INSTRUCTIES

Bij de beantwoording van de vragen dient u uitsluitend uit te gaan van de inhoud van de functie en niet van de persoon die deze functie uitoefent. De bedoeling is om een overzicht te krijgen van de eisen die worden gesteld, het is géén instrument om personen te beoordelen.

Gebruik de volgende definities om onderscheid te maken tussen de drie antwoordmogelijkheden:   
‘ZELDEN’, ‘ZO NU EN DAN’, ‘VAAK’.

ZELDEN de betreffende eigenschap/vaardigheid/activiteit komt niet of nauwelijks (minder  
 dan eenmaal per week) voor, ze is niet essentieel voor deze functie

ZO NU EN DAN de betreffende eigenschap/vaardigheid/activiteit komt wekelijks tot dagelijks voor

VAAK de betreffende eigenschap/vaardigheid/activiteit komt iedere dag voor, ze vormt een essentieel onderdeel van de functie

Lees elke uitspraak zorgvuldig en beoordeel vervolgens in hoeverre ze op de betreffende functie van toepassing is -­zelden, zo nu en dan of vaak­- door het juiste antwoord te omcirkelen.

Denk er nogmaals goed aan, dat het antwoord betrekking moet hebben op de inhoud van de functie en niet op de kwaliteiten van een medewerker die deze functie nu bekleedt.

Wees realistisch. Antwoord in termen van voor de functie acceptabele maatstaven en niet in termen van de ‘perfecte’ medewerker.

Als u de eisen namelijk te hoog stelt, dan kan dit tot gevolg hebben dat potentieel goede kandidaten worden afgewezen.

Functiemodellen moeten van tijd tot tijd worden aangepast zodat ze actueel blijven. Herhaling van dit onderzoek houdt de functiebeschrijving up-to-date, hetgeen de waarde van dit instrument voor de selectie van geschikte kandidaten alleen maar verhoogt

FUNCTIEMODELONDERZOEK

FUNCTIENAAM

INGEVULD DOOR DATUM

Lees a.u.b. eerst de instructies voordat u deze vragenlijst invult.

Lees iedere regel aandachtig en beoordeel hoe vaak de uitspraak van toepassing is op de functie: ‘zelden’, ‘zo nu en dan’ of ‘vaak’.

Als deze vragenlijst geautomatiseerd wordt afgenomen, toets dan:

1 voor ‘zelden’

2 voor ‘zo nu en dan’

3 voor ‘vaak’.

1.  Taalgebruik op v.w.o. niveau is vereist. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

2.  Het gebruiken van ingewikkelde woorden is belangrijk. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

3.  Het kunnen gebruiken van moeilijke woorden komt voor. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

4.  Het verbaal oplossen van problemen komt voor. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

5.  De functie vereist het herkennen van overeenkomende concepten in

ogenschijnlijk los van elkaar staande ideeën. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

6.  Het kunnen interpreteren van moeilijke woorden komt voor.  Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

7.  Hanteren van getallen is belangrijk. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

8.  Het toepassen van rekenkundige berekeningen komt voor. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

9.  Het werken met rekenkundige formules komt voor. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

10. Het begrijpen van ideeën en denkbeelden op basis van

getallen komt voor. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

11. Het interpreteren van numerieke informatie komt voor. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

12. Het gebruik van numerieke gegevens ten behoeve van

planning komt voor. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

13. Het snel kunnen handelen op basis van actuele informatie komt voor……….Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

14. Het nemen van risico bij beslissingen komt voor. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

15. Het nemen van tijd voor een weloverwogen en methodische benadering

is een vereiste. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

16. Het is vereist om verantwoordelijkheid te nemen bij het stellen van

persoonlijke verkoopprioriteiten………………………………………………….Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak ..

17. Een kant en klaar actieplan door een ander aangereikt krijgen komt voor. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

18. Het is een vereiste om geen problemen te hebben met een regelmatige

terugkoppeling voor de salesmanager Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

19. Winnen is het allerbelangrijkste. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

20. Het is een vereiste dat men over een grote variëteit aan verkooptechnieken

beschikt Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

21. Het is een vereiste dat men prospects en klanten kan overtuigen Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

22. Het is een vereiste dat verkoopinformatie of andere administratieve details

worden georganiseerd Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

23. Het is een vereiste dat gedetailleerde informatie wordt bijgehouden Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

24. Het navolgen van standaard bedieningsprocedures is een vereiste Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

25. Het is een vereiste dat aan de zakelijke behoeftes van anderen wordt

voldaan Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

26. Het is een vereiste dat men actief betrokken is bij het bedienen en

faciliteren van klanten Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

27. Het is een vereiste dat prospects of klanten worden geadviseerd of

begeleid Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

28. Het is een vereiste dat de nadruk komt te liggen op de technische

aspecten van hetgeen er wordt verkocht Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

29. Het is een vereiste dat technische details worden onderzocht als onderdeel

van de verkoop Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

30. Het is een vereiste dat verkoopbeslissingen pas worden genomen na

analyse van complexe gegevens Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

31. In deze functie moet er gereedschap en toebehoren of andere apparatuur

worden verkocht Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

32. In deze functie ligt de nadruk op de functionele details van een product Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

33. In deze functie is een praktische manier van verkopen vereist Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

34. In deze functie ligt de nadruk bij het verkopen op ontwerpen en vormgeven Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

35. In deze functie is het toegestaan om origineel en/of creatief te zijn bij het

verkopen Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

36. Het is een vereiste om zich thuis te voelen in een gestructureerde

verkoopomgeving Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

37. Een intuïtieve benadering is mogelijk bij het nemen van beslissingen. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

38. Het is vereist om logisch en praktisch te blijven denken bij het nemen

van beslissingen. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

39. Het is een vereiste om van feitelijke ondersteuning gebruik te maken

als beslissingen moeten worden genomen Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

40. Deze functie vereist dat iemand met telkens veranderde taken en/of

prioriteiten kan omgaan Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

41. Meer dan één taak tegelijk uit kunnen voeren is een vereiste. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

42. Een geduldige manier van communiceren met prospects is een vereiste Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

43. Het is een vereiste dat men de grote lijnen in een verkoopsituatie in het

oog houdt Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

44. Een diplomatieke aanpak van prospects is een vereiste. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

45. Een aanpak van geven en nemen bij het werken met prospects is een

vereiste. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

46. Deze functie vereist werken in isolement. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

47. Bij dit werk is het vereist dat men in een verkoopteam kan functioneren Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

48. Deze functie vereist een actieve betrokkenheid bij relaties tussen mensen. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

49. Geen problemen hebben met organisatorische verplichtingen en

beperkingen is belangrijk. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

50. Het ter discussie stellen van traditionele werkmethodes is belangrijk. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

51. Geen problemen hebben met vaste routines is belangrijk. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

52. Het is noodzakelijk een waakzame en voorzichtige instelling te behouden. Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

53.  Het zonder meer accepteren van de motieven van een prospect

en/of klant is een vereiste Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

54. Een positieve houding hebben naar mensen en verkoopresultaten is een

vereiste Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

55. Anderen overtuigen van deze verkoopbenadering is een vereiste Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

56. Het is een vereiste om op een zelfde golflengte te komen met anderen

om een gemeenschappelijk doel te bereiken Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak

57. In deze functie is het belangrijk om persoonlijke doelstellingen in lijn te

brengen met de doelstellingen van het team Zelden  /  zo nu en dan  /  vaak