

Bewerberauswahlverfahren für Auszubildende (BAV)



- Groß- und Außenhandelskaufmann/-frau
- Industriekaufmann/-frau
- Kaufmann/-frau für Büromanagement
- IT-Berufe

è Kompetenzprofil ermitteln

è Potenziale entdecken

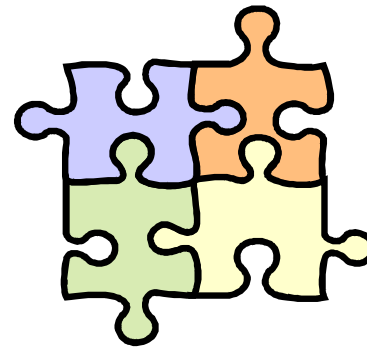
è Ideal passende Bewerber gewinnen

Kompetente und motivierte Mitarbeiter sind ein wesentlicher Faktor für Unternehmen, die sich auch in Zukunft erfolgreich am Markt behaupten.

Schon bei der Einstellung von Auszubildenden kommt es darauf an, für das Unternehmen und das Berufsbild passende Bewerber zu finden.

Unser Bewerberauswahl-Verfahren (BAV) bietet Ihnen eine objektive Beurteilung der

fachlichen,
persönlichen,
sozialen und
methodischen Kompetenzen



einzelner Bewerber im direkten Vergleich.

Das BAV-Konzept besteht aus 2 Stufen:

Stufe 1

Schriftlicher Test, in dem folgende Komponenten bewertet werden:

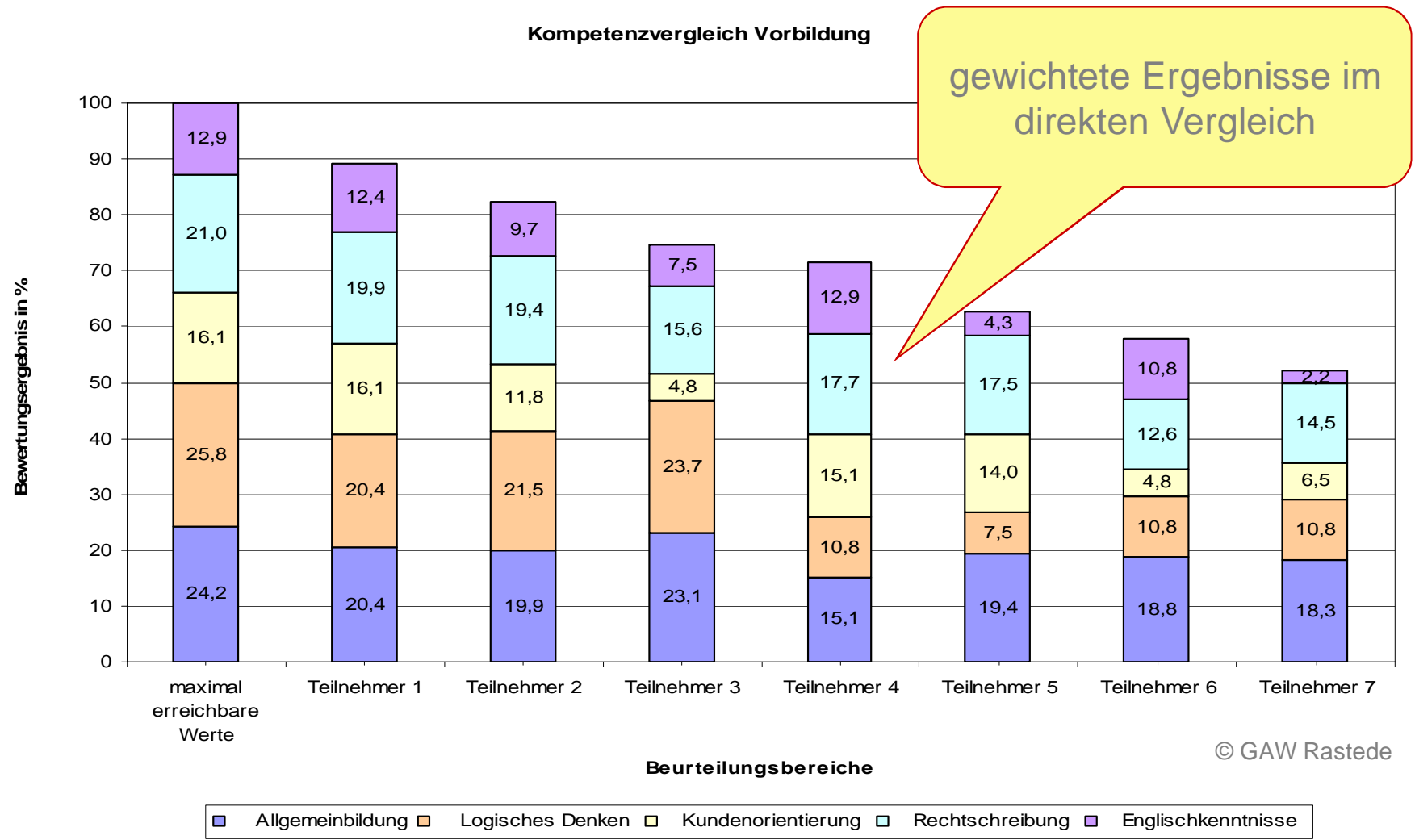
ü Wirtschaft, Handel

ü Kundenorientierung

ü Zahlen- und Tabellenverständnis

ü Sprachkompetenz Deutsch

Vergleich der Vorbildung von Bewerbern



Stufe 2:

Nach der Vorauswahl in Stufe 1 werden geeignete Bewerber zu einem Assessment-Center eingeladen und in unterschiedlichen Situationen bewertet:

Persönlichkeits- und Sozialkompetenz

Erscheinungsbild – Selbstsicherheit – Engagement – Kommunikationsfähigkeit – Berufsmotivation – Flexibilität - Belastbarkeit

Methodenkompetenz

Ausdrucksfähigkeit – Zielorientierung – Strukturierte Arbeitsweise

Verkäuferisches Potenzial

Kundenorientierung – Argumentationsfähigkeit – Einstellung zum Verkauf

Auszug

Bewertungsskala:

(+) = besondere Stärke; (0) = entspricht den Anforderungen; (-) = Entwicklungsfeld

1. Persönliches Auftreten

+																										
+			0			-			+			0			-											
Präsentation						Interview						Teamaufgabe														
			tritt selbstsicher auf									tritt selbstsicher auf									bringt sich aktiv ins Team ein					
			freundliches Auftreten									freundliches Auftreten									überzeugt mit Argumenten					
			wirkt authentisch und überzeugend									wirkt authentisch und überzeugend									kann eigenen Standpunkt vertreten					

2. Kommunikationsfähigkeit

+																										
+			0			-			+			0			-											
Präsentation						Interview						Verkaufsgespräch														
			hält Blickkontakt									hält Blickkontakt									hält Blickkontakt					
			spricht klar, deutlich und flüssig									spricht klar, deutlich und flüssig									lässt andere aussprechen					

Quelle: Auszug BAV

Auszug

3. Verkäuferisches Potenzial

+			0			-			Interview	+			0			-			Verkaufsgespräch
									denkt unternehmerisch										führt ein strukturiertes Gespräch
									denkt kundenorientiert										stellt zielorientierte

4. Analytisches Arbeiten

+			0			-			Teamaufgabe	+			0			-			Einzelaufgabe
									arbeitet strukturiert										arbeitet strukturiert
									arbeitet zielorientiert										arbeitet zielorientiert
									entwickelt realistische										entwickelt realistische und

5. Motivation

+			0			-			Interview	+			0			-			Teamaufgabe	+			0			-			Verkaufsgespräch
									ergreift die Initiative										ergreift die Initiative										ergreift die Initiative
									identifiziert sich mit dem Berufsbild										arbeitet kontinuierlich										führt das Gespräch engagiert
									besitzt positive										regt andere zu Aktivität										weckt durch sein

Quelle: Auszug BAV

Ermittlung der aussichtsreichsten Bewerber für Ihr Unternehmen: BAV-Ergebnis

Auszug

Bewerber-
Profil...

Zusammenfassende Auswertung

Besondere Stärken:

Entwicklungsfelder:

Punkt-
zahl...

Gesamtpunkte:

--	--

...ergibt
Rang:

Rang:

--	--

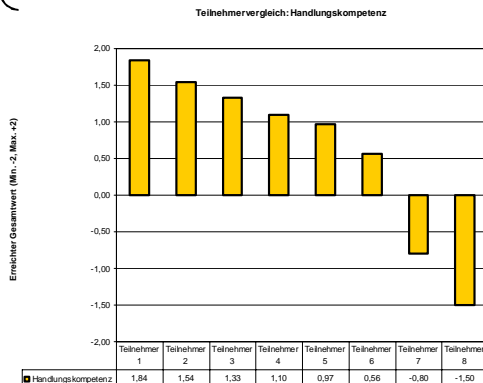
...daraus folgt...



...das Ergebnis:

Grad der Eignung:

- | | |
|-------------------|--|
| sehr gut geeignet | |
| gut geeignet | |
| bedingt geeignet | |
| wenig geeignet | |
| nicht geeignet | |



Quelle: Auszug BAV

Unser Bewerberauswahl-Verfahren (BAV) bietet Ihnen eine objektive Beurteilung der fachlichen, persönlichen, sozialen und methodischen Kompetenzen einzelner Bewerber im direkten Vergleich.

Ideale Basis für die Einstellungsgespräche mit den am besten geeigneten Kandidaten.

Bewerberauswahl durch externe Dritte bei Bewerbern mit persönlicher Beziehung zu Ihrem Unternehmen.

Die Trainer der GAW Rastede verfügen über langjährige Erfahrungen, führen alle Maßnahmen vor Ort durch und ersparen Ihnen zeitraubende Arbeiten.

Imageeffekt für Ihr Unternehmen, da ein BAV von Bewerbern professionell empfunden wird.

Bewerberauswahlverfahren (BAV)

Unsere Leistungen – unsere Preise (BAV-Preise jeweils brutto inkl. 19 % USt)

Die beiden Stufen des BAV sind einzeln buchbar.

Das BAV kann auf Wunsch von mehreren Genossenschaften als Gemeinschaftsveranstaltung vor Ort oder in der GAW Rastede durchgeführt werden.

GAW Rastede	BAV Stufe 1	EUR	520,00 pauschal für bis zu 10 Teilnehmer, ab 11. Teilnehmer + 52,00 EUR p. P. (i. d. R. keine Verpflegung)
	BAV Stufe 2	EUR	1.490,00 pauschal für bis zu 10 Teilnehmer, ab 11. Teilnehmer + 149,00 EUR p. P. + 15,00 EUR p. P. Verpflegung
Inhouse	BAV Stufe 1	EUR	520,00 pauschal + Fahrtkosten für bis zu 10 Teilnehmer, ab 11. Teilnehmer + 52,00 EUR p. P.
	BAV Stufe 2	EUR	1.490,00 pauschal + Fahrtkosten für bis zu 10 Teilnehmer, ab 11. Teilnehmer + 149,00 EUR p. P.

BAV: Ihre Ansprechpartner

Bankbetriebswirt

Johannes Arendt

Tel.: 04402 9382-48

E-Mail: johannes.arendt@gvweser-ems.de



Bankbetriebswirt

Olaf Brunner

Tel.: 04402 9382-47

E-Mail: olaf.brunner@gvweser-ems.de



Dipl.-Kaufmann

Hans-Peter Dick

Tel.: 04402 9382-44

E-Mail: hans-peter.dick@gvweser-ems.de



Bachelor of Arts

Dunja Gertjegerdes

Tel.: 04402 9382-49

E-Mail: dunja.gertjegerdes@gvweser-ems.de



Dipl.-Kauffrau

Annette Haurert

Tel.: 04402 9382-41

E-Mail: Annette.Haurert@gvweser-ems.de



Master of Education

Christian Ritter

Tel.: 04402 9382-43

E-Mail: christian.ritter@gvweser-ems.de



Dipl.-Kauffrau (FH)

Anke Schur

Tel.: 04402 9382-46

E-Mail: anke.schur@gvweser-ems.de



Bankbetriebswirtin

Jeanette Wittmann

Tel.: 04402 9382-42

E-Mail: jeanette.wittmann@gvweser-ems.de

