

PROBLEM – AKTION – RESULTAT (PAR)

Mithilfe der PAR-Analyse ermitteln Sie Ihre spezifischen Stärken. PAR dient in erster Linie der Vorbereitung für das Auftaktgespräch mit Ihrem Coach. Außerdem können Sie sich Ihre beruflichen Erfolge noch einmal in Erinnerung rufen.

Analysieren Sie bitte Ihr bisheriges Berufsleben. Sicher haben Sie Dinge erreicht, auf die Sie stolz sind, entweder weil die Aufgabe schwierig oder Ihre Lösung besonders gut oder einfallsreich war. Suchen Sie mindestens zehn Fälle und gehen Sie nach der PAR-Methode folgendermaßen vor:

Problem

Stellen Sie eine Problemsituation dar, mit der Sie während Ihres bisherigen Arbeitslebens konfrontiert waren und die Sie durch entsprechende Maßnahmen erfolgreich gelöst haben. Beschreiben Sie den Sachverhalt möglichst prägnant und klar. Notieren Sie nur die wichtigsten Punkte; möglichst nicht mehr als drei Zeilen pro Bereich.

Aktion

Beschreiben Sie in knapper Form die Maßnahmen, dank derer Sie das Problem erkannt und die zur Lösung beigetragen haben. Schreiben Sie aus der Ich-Perspektive.

Resultat

Geben Sie nun die Resultate an, die Sie nach Umsetzung der Maßnahmen erzielt haben. Sie können die Auswirkungen auch numerisch darstellen, indem Sie Werte wie Euro, Prozentsätze oder Stunden verwenden.

Formulieren Sie eine positive Aussage, in der Sie Ihre Leistungen zur Problembewältigung detailliert auführen.

Beispielhafte Erläuterung:

Sie waren vor einiger Zeit Mitglied eines Projektteams. Wie so oft kam es zwischen den Teammitgliedern zu Spannungen. Aufgrund Ihres Einsatzes wurde ein schwelender Konflikt beigelegt.

Problem

Beschreiben Sie eine konkrete Konfliktsituation im Projektteam, die durch Kommunikationsprobleme innerhalb der Gruppe aufgetreten ist.

Aktion

Erläutern Sie, wie Sie versucht haben eine Lösung zu finden oder wie es Ihnen gelungen ist, die Kommunikationsprobleme im Team zu überwinden.

Resultat

Wie haben die anderen Mitglieder im Team auf Ihre Lösungsversuche reagiert?

Formulieren Sie eine zusammenfassende, positive Aussage: Welche Handlungen führten zum Erfolg und warum gerade diese? Welche persönlichen Stärken konnten Sie einbringen?

Konkretes Beispiel:

Sie waren vor einiger Zeit Sachbearbeiter in einem mittelständischen Unternehmen. Ihre Schwerpunktaufgaben lagen im Vertriebsinnendienst. Auf eine neue Vorgabe der Geschäftsführung für Ihre Abteilung, musste mit innovativen Ideen reagiert werden.

Problem

Der Anteil der Verkäufe Ihrer Abteilung am Gesamtumsatz betrug bisher 20 %. Die Geschäftsleitung fordert für das nächste Jahr mindestens 30 % Umsatzanteil.

Aktion

Infolge meiner Initiative wurde eine Befragung unter den Verkäufern und eine anschließende Analyse der Umfrageergebnisse durchgeführt. Dabei traten Verkaufshemmungen aufgrund unzureichender Produktkenntnisse bei vielen Verkäufern zu tage. Daraufhin konzipierte und realisierte ich Produkte-Trainings für die Verkäufer.

Resultat

Der Umsatzanteil steigerte sich in der vorgegebenen Zeit von 20 auf 35 %.

Ich half mit, den Umsatzanteil innerhalb eines Jahres von 20 auf 35 % zu steigern, in dem ich das Defizit unter den Verkäufern erkannte und anschließend erfolgreich Produkte-Trainings für die Verkaufsmitarbeiter konzipierte und durchführte.