

CHECKLISTE

WELCHE SOFT SKILLS SIND FÜR WELCHE BRANCHE ENTSCHEIDEND?

VERKAUF

- Kundenorientiert
- Verhandlungs- und diplomatisches Geschick („Fingerspitzengefühl“)
- Kommunikativ
- Engagement, Durchhaltevermögen, Belastbarkeit
- Selbstmanagement / Effizienz
- Zielstrebigkeit

MARKETING

- Empathie für Kunden, Produkte und Aufgaben
- Kundenorientiert
- Kommunikativ
- Innovativ und kreativ
- Engagement und Belastbarkeit

EINKAUF

- Verhandlungsgeschick
- Charakterstärke
- Durchsetzungsfähigkeit
- Eloquenz

FINANZEN

- Kommunikativ (insbesondere bezüglich des Gebens und Einholens von Feedback)
- Flexibilität
- Organisationsfähigkeit
- Präsentations- und Moderationsgeschick sowie die entsprechenden Techniken

PERSONAL/HR

- Menschenkenntnis
- Begeisterungsfähigkeit
- Verhandlungsstärke
- Kommunikativ
- Coaching & People Management

INGENIEURE/TECHNISCHE BERUFE

- Eigeninitiative
- Teamfähigkeit
- Einsatzbereitschaft
- Analytische und konzeptionelle Fähigkeiten
- Soziale Kompetenz (insbesondere bei Projektarbeiten)

BERATER

- Belastbarkeit
- Hohe Motivation
- Teamfähigkeit
- Kommunikationsfähigkeiten
- Flexibilität
- Mobilität
- Analytisches und logisches Denkvermögen