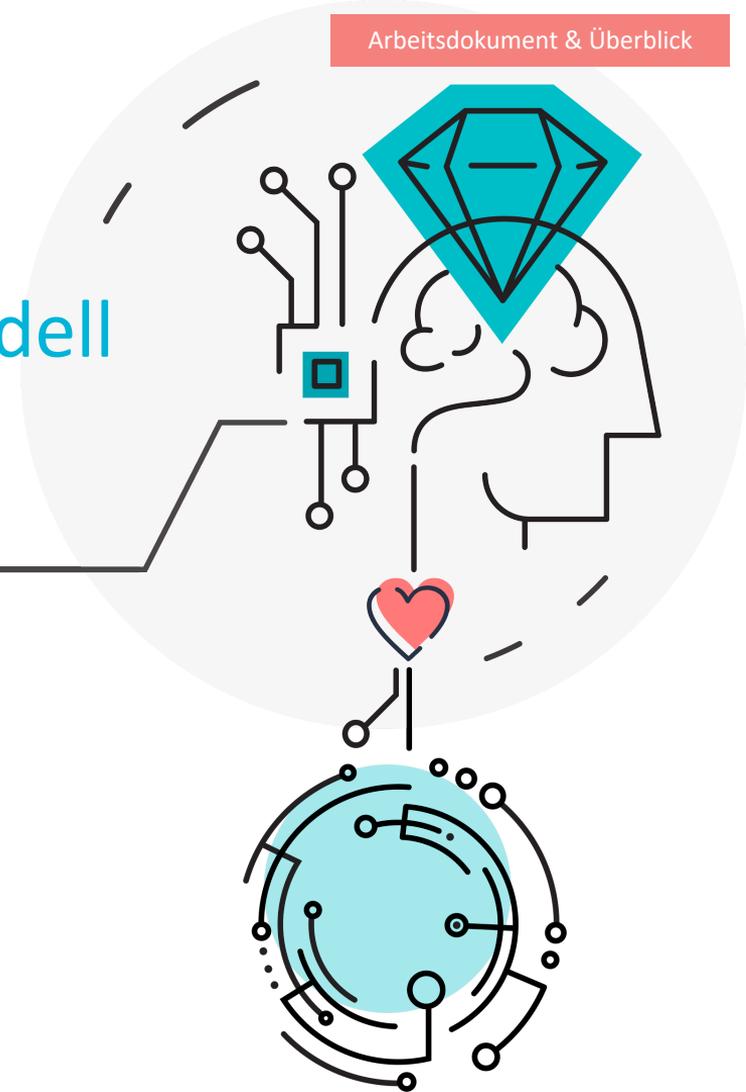


Datengestütztes Prognostik Modell für mögliche Geschäftsfelderweiterungen

Konzeption und Erprobung auf Basis
vorhandener Kompetenzprofile in
MB Retailbetrieben
Mercedes Benz Global Training



Das datengetriebene Modell unterstützt den gesamten Wertschöpfungsprozess der Transformation

1. Aktives Geschäftsfeld

- Produkte & Leistungen
- SOLL-Kompetenzmodell (Fach-, Methoden-, Verhaltenskompetenz)
- IST-Kompetenzen
- Kundenstamm
- Potential Kundenstamm

5. Geschäftsfelderweiterung

Strategisches Geschäftsfeld



2. Geschäftsfeld Optionen

Referenzmodelle



Eigene Vorlagen



3. Planung und Simulation



4. Transformation

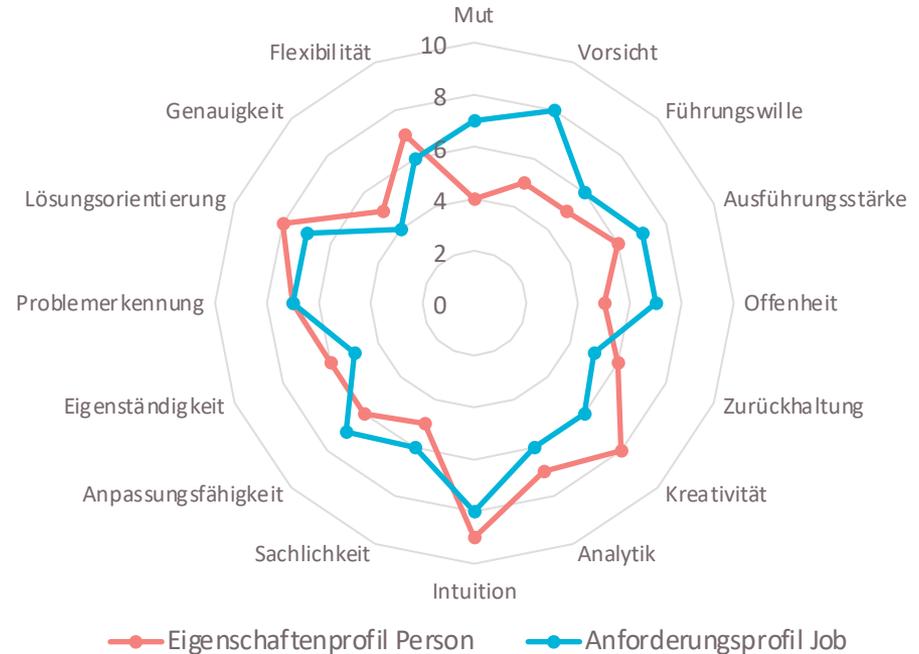


Stärken und Eignungen feststellen um dauerhaft Kompetenz- und Wettbewerbsvorteile zu sichern

Die Identifikation der Entwicklungspotentiale erfolgt durch die Gegenüberstellung

1. des Eigenschaftsprofils einer Person und
2. dem Anforderungsprofil eines Jobs

Die Entwicklungspotentiale werden zur Entwicklung der Person im unternehmerischen Kontext herangezogen.

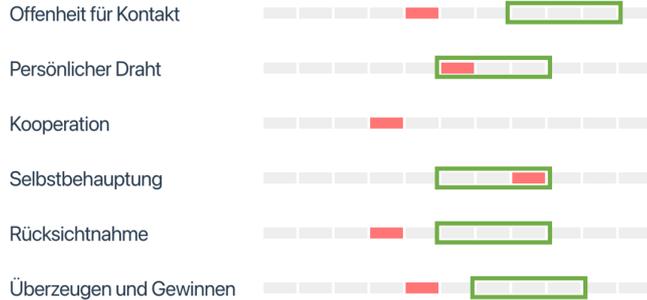


Verhaltensskills

Führungsverhalten



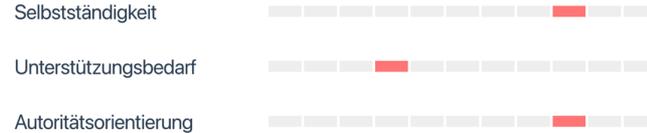
Umgangsstil und Zusammenarbeit



Einstellung zur Arbeit und Ambitionen



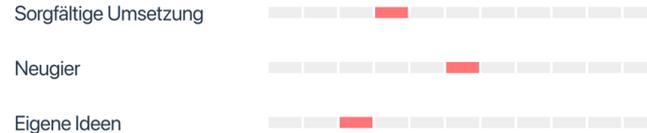
Eigenverantwortung und Selbstständigkeit



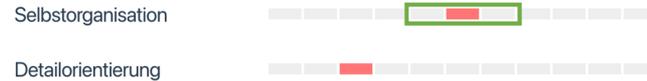
Zielorientierung und Entscheidungsfreude



Pragmatismus und Kreativität



Systematik und Genauigkeit



Aktivität



Verhaltensskills

Führungsverhalten



Umgangsstil und Zusammenarbeit



Einstellung zur Arbeit und Ambitionen



Eigenverantwortung und Selbstständigkeit



Zielorientierung und Entscheidungsfreude



Pragmatismus und Kreativität



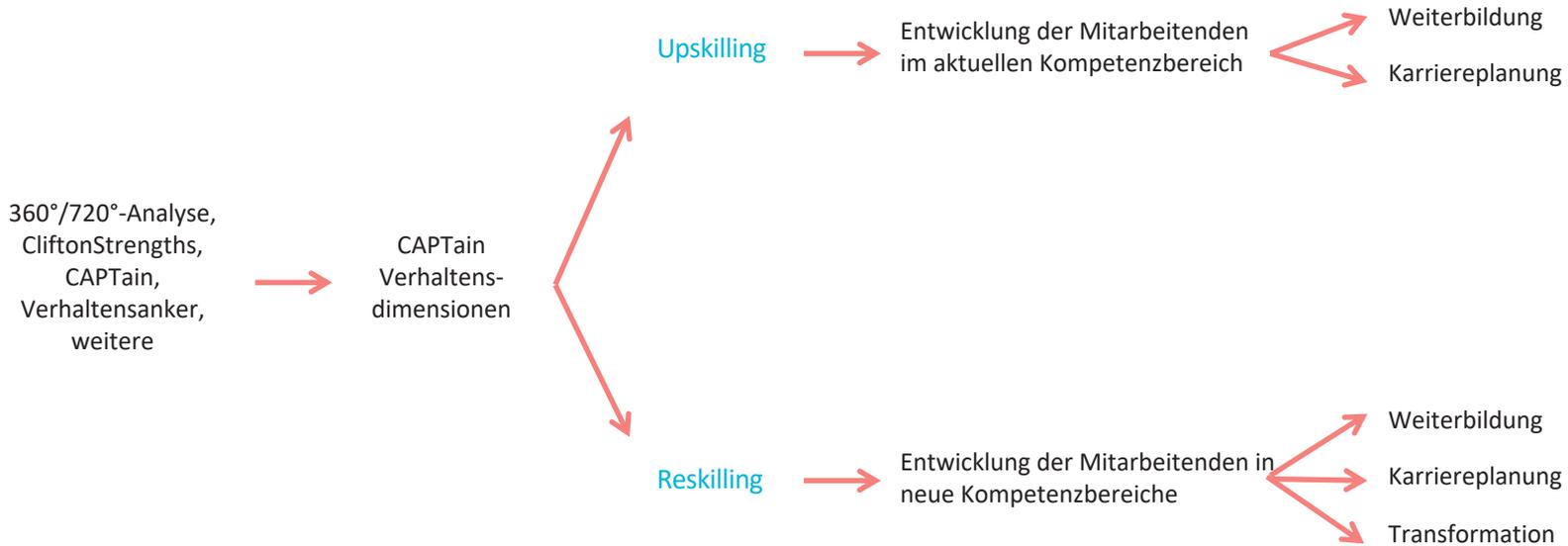
Systematik und Genauigkeit



Aktivität



Auf Basis der Verhaltenskompetenz werden Karrierepfade oder neu zu lernende Skills vorgeschlagen



Tesla Europe

2 of 10 competence models created

Accounting & Finance



James Hitfield, Jessica McDonald



Human Interface Design



Jonathan Ive



Human Resources

10 of 25 employees assigned

Continue Setup

Data Science

Create Model

Operations

Create Model

Marketing

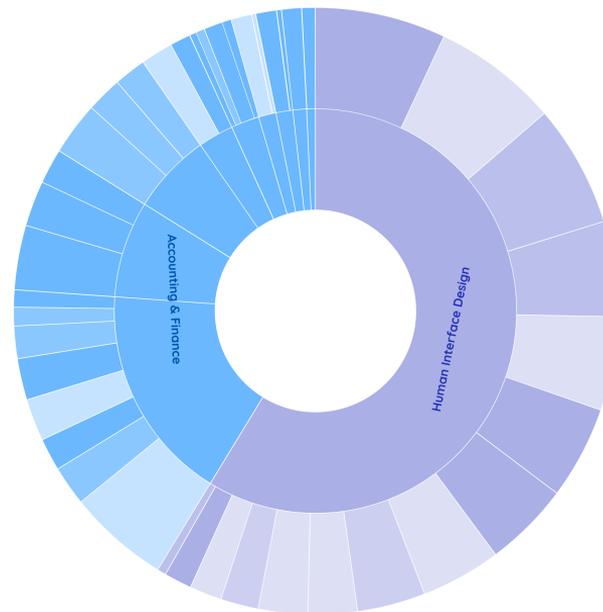
Create Model

Sales

Create Model

Research and Development

Create Model



< Tesla Europe

Human Interface Design

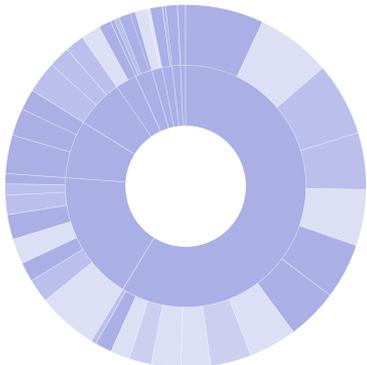
Appose

Appose has calculated a 90% potential completion with your current workforce!

Show Potential Completion



Current Completion
Potential Completion with current state of work force



Model Performance

Updated 3 minutes ago

View Analysis

5 of 200
Unassigned Positions
▲ 5 vs. last week

30%
Skill Completion
▼ 12% vs. last week

123
Employees Assigned
▲ 20 vs. last week

Appose Recommends

- Product Thinking has the biggest pulldown on completion. Improve that skill to really move the needle! **Improve Skill** GAIN +2%
- 6 open positions for a Project Manager since 2 months. **Hire for Role** GAIN +2%
- James Hitfield skills fit better in DevOps role instead of Lars Ulrich. **Transfer** GAIN +9%
- Jim Curry has the lowest overall skill completion with 2%. Keep Jim motivated and improve his performance. **Upskill** GAIN +4%

Model Information

Edit

Description Accounting is focused on recording and reporting Credit Suisse's performance in the past, while finance is fo Suisse's performance in the past, while finance is fo performa...more

Managers Jonathan Ives Jessica McDonald

The dashboard features a navigation bar with the following items: **imc** (with 'von Scheer' below it), **My Staff**, **Catalogue**, **Booking Requests**, **Management**, **Mentoring**, and **Competency Model**. On the right side of the navigation bar are icons for search, settings, email, a globe, a grid, and a user profile.

The main content area is divided into two sections. The left section contains a sunburst chart representing the completion of AI Banking professionals. A central callout box displays the following data:

- AI Banking**
- 51 Professionals required
- 44% Completion rate
- 49 Professionals assigned

The central callout also shows a large **44 %** completion rate for **(49 / 51)** professionals.

The right section displays three competency model cards, each with a blue progress indicator and a circular completion percentage:

- COMPETENCE MODEL FinTech**: 72%
- COMPETENCE MODEL AI Banking**: 44%
- COMPETENCE MODEL Retail 2025**: 69%

The bottom right section is a 'Schnell-Filter' (Quick Filter) panel with the following sections:

- Katalog**: A list of training courses with filters for 'Neue Inhalte', 'Top-Inhalte', 'Freie Plätze', 'Nicht Gebucht', and 'Kostenlos'.
 - Advanced Communication**: Endete am 18.09.2022 18:00. Includes tags: Präsenzkurs, Zertifizierungrelevant, Verbessert Skills, Saarbrücken.
 - Sales Techniques - Part 1**: Endete am 13.09.2022 16:00. Includes tags: Präsenztraining, Seminarraum 0.01, Keine freien Plätze.
 - New Manager Training**: Endete am 31.12.2022 00:00. Includes tag: Onlinekurs, 190 freie Plätze.
 - New Manager Training**: Endete am 31.12.2022 18:00. Includes tags: Blended Learning, Verbessert Skills, Unbegrenzt.
- Kataloge**: Shows 'Katalog (43)'.
- Startdatum**: Includes 'Von' and 'Bis' filters, and a 'Sofort verfügbar' button.
- Inhaltstypen**: Shows '3 Bewertungstypen'.

Vielen Dank für Deine Aufmerksamkeit!



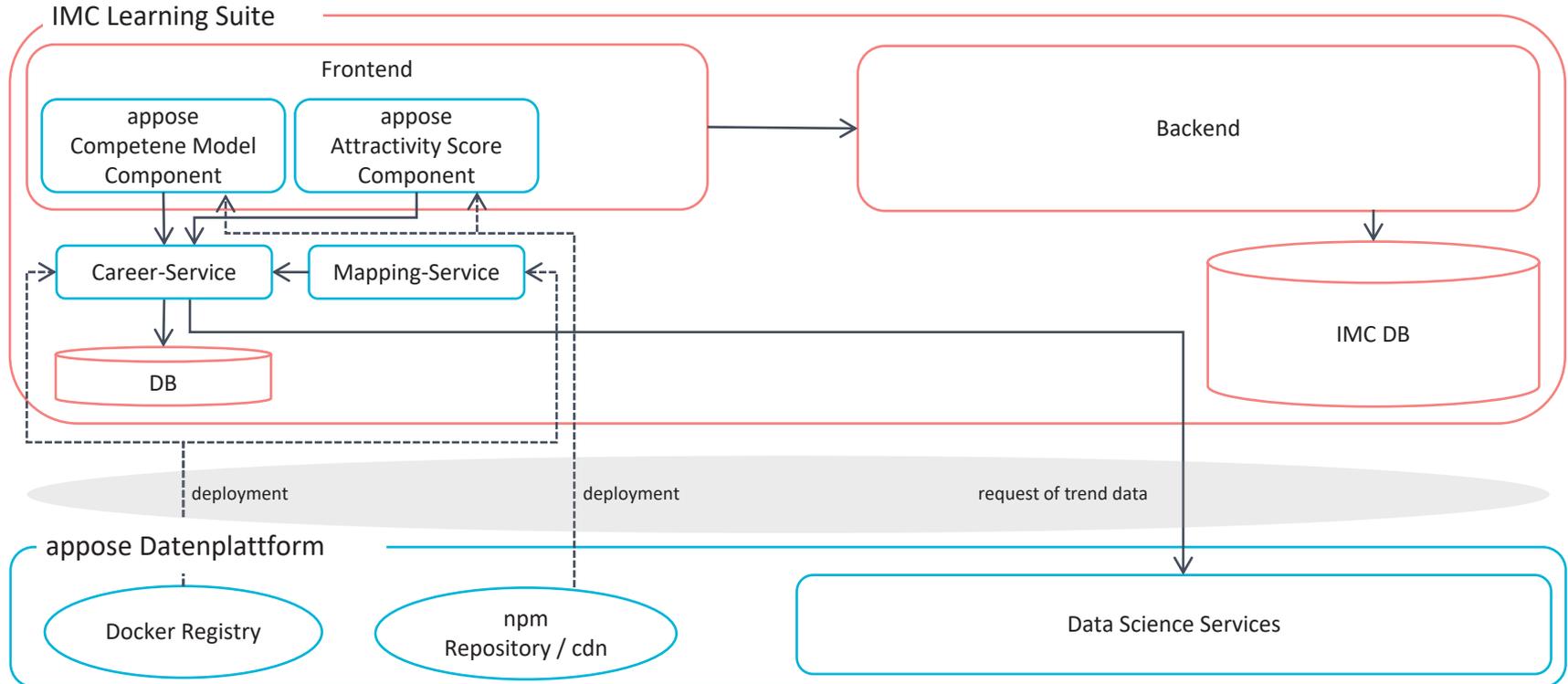
Michael Temme
Mercedes-Benz Global Training
Manager Innovationprojects
Mercedes-Benz AG



Nils Keßler
CTO
appose GmbH



appose Komponenten sind in das imc System integriert, in welchem die Datenhaltung erfolgt



Disruptive Anwendungen auf Grundlage von Big Data und << Lernen

