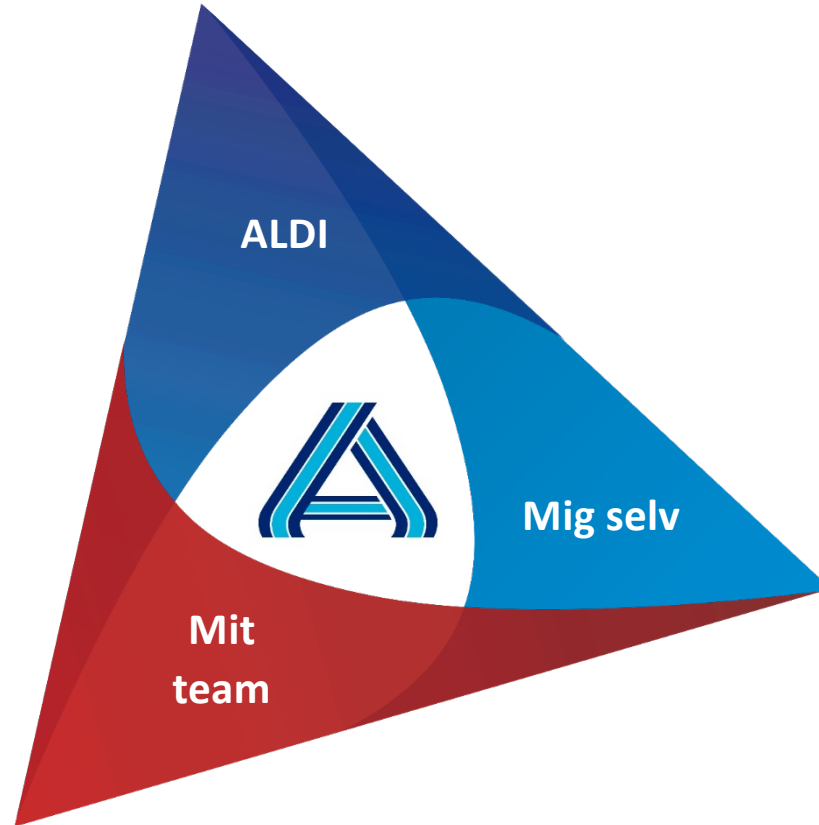




ALDI Kompetencemodel





ALDI Nord's kompetenceværktøj består af tre områder:

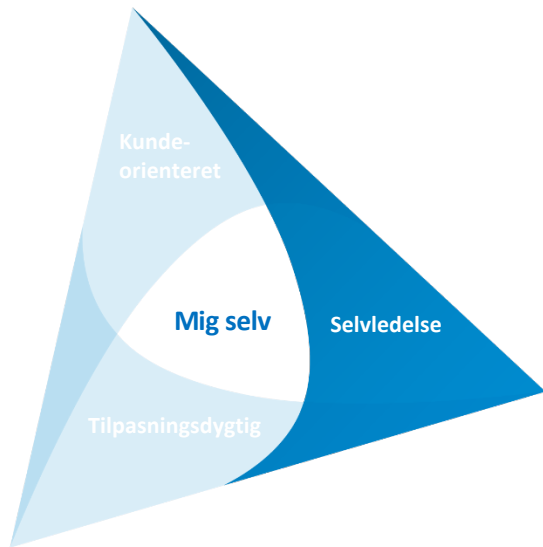
1. **Mig selv:** kompetencer, som er tæt relateret til individet.
2. **Mit team:** kompetencer, der er afgørende for samarbejde med andre.
3. **ALDI:** kompetencer vedrørende hele ALDI Nord gruppen og dens videre udvikling.

Hvert kompetenceområde består af tre kernekompetencer, der hver er inddelt i tre sub-kompetencer.

Mig selv

Kompetencer

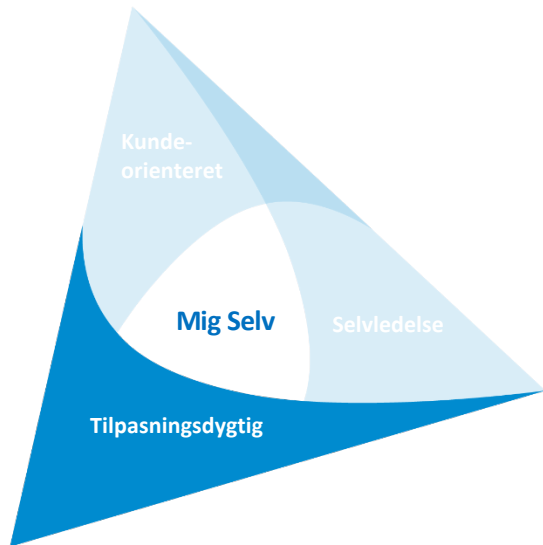




Selvledelse betyder, at man kender sig selv godt, kan organisere sit arbejde og fortsat være effektiv og succesfuld under svære omstændigheder. Medarbejdere med en høj grad af selvledelse gør sådan:

- **Er selvflektede**
De kender egne styrker og punkter, hvor de kan udvikle sig, og de reflekterer over egne handlinger på en hensigtsmæssig og selvkritisk facon.
- **Er modstandsdygtige**
De kan præstere godt under svære omstændigheder, opnår de bedst mulige resultater og bliver ikke demotiveret af modstand.
- **Er selvorganiserede**
De arbejder struktureret og leder sig selv succesfuldt i forhold til udefrakommende krav og vilkår.

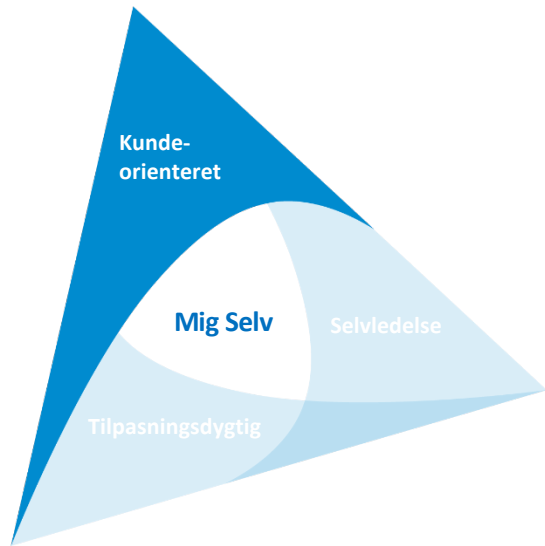




Tilpasningsdygtig betyder, at man er åben overfor nyt, søger aktiv læring, kan bevare handlekraft under foranderlige forhold og implementere nye tiltag, hurtigt og modigt sammen med andre. Medarbejdere med en høj tilpasningsevne gør sådan:

- **Har et åbent sind**
De er åbne overfor nye emner og udfordringer, tør stille spørgsmål til eksisterende 'sandheder' og processer og opdager mulighederne ved forandring.
- **Evner at lære**
De tilegner sig ny viden og færdigheder på eget initiativ, ønsker at udvikle sig personligt og har modet til at begå fejl.
- **Forandringsparat**
De udvikler innovative løsninger, når der er behov, tør foreslå ukonventionelle tiltag og anvender ny viden modigt og dygtigt.





Kundeorienteret betyder, at man kender sine kunders forventninger, så man konstant kan tilpasse egne processer til disse, og at man har en eksemplarisk kontakt til og med kunden. Medarbejdere med en stærk kundeorientering gør sådan:



Drevet af kundens behov

De holder sig orienteret om kundernes behov og kender nøglen til kundetilfredshed, så de kan tage kundens perspektiv, når det er nødvendigt.



Kundefokuseret

De tilpasser forretningsprocesser til kundens forventning, bruger kunders feedback til forbedringer og laver enkle og brugbare løsninger til deres kunder.



Fremmer kundeloyalitet

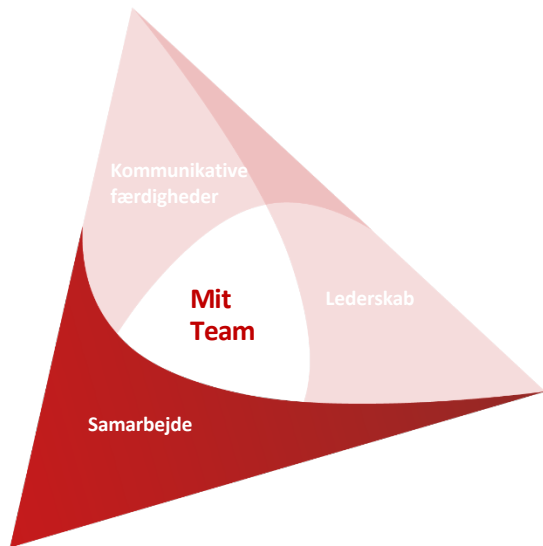
De henvender sig venligt og høfligt til kunder og opfører sig ansvarligt..De gør alt, hvad de kan, for at skabe kundeloyalitet på lang sigt overfor ALDI Nord.



Mit team

Samarbejde med andre





Samarbejde betyder, at man behandler andre mennesker på en troværdig, pålidelig og respektfuld måde, at man løser konflikter konstruktivt i fællesskab, og at man er god til at arbejde sammen med andre, også på tværs af organisationen. Medarbejdere med en høj evne til at samarbejde gør sådan:



Pålidelig

De har tillid til andre, holder hvad de lover, evner at skifte perspektiv og respekterer forskellige meninger.



Evner at håndtere konflikter

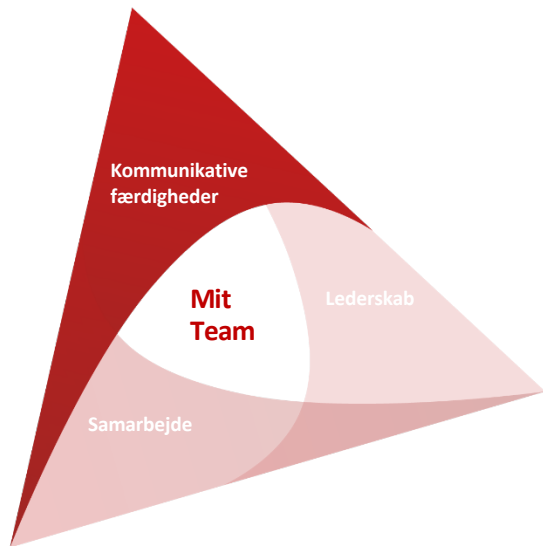
De udtrykker deres egne holdninger sikkert og hensynsfuldt. De indgår i konflikter med det formål at opnå den bedste mulige løsning for ALDI Nord sammen med andre.



Inkluderende

De opfordrer til samarbejde, både i deres egen enhed og på tværs af organisationen, hvor de fremmer tværfagligt samarbejde.





Kommunikative færdigheder betyder, at man er interesseret i mennesker, udtrykker sig klart, kan overbevise andre og være dygtig under forhandlinger samt at man fremstår selvsikker og troværdig. Medarbejdere med stærke kommunikative færdigheder gør sådan:

Tilnærmelig

De viser oprigtig interesse i andre mennesker, taler med mennesker på alle niveauer, fremmer dialog og kommunikerer forståeligt.

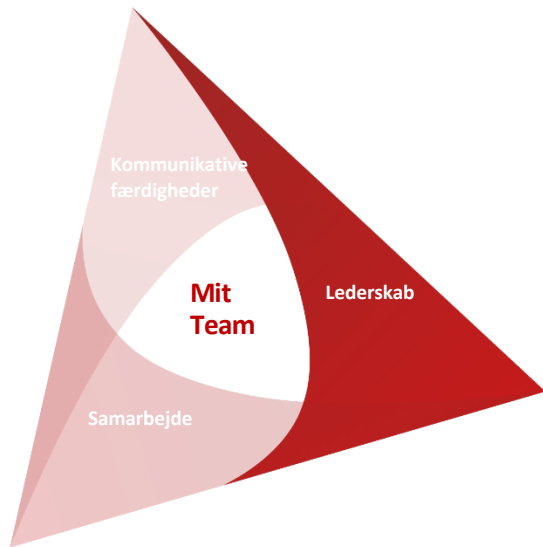
Overbevisende

De argumenterer og overbeviser med facts, er konkrete og vinder tilslutning fra andre personer på det følelsesmæssige plan. De handler klogt og respektfuldt i svære forhandlinger.

Troværdig

De fremstår selvsikre og troværdige, de gør, hvad de siger og fremstår derfor autentiske overfor andre.





Lederskab i ALDI Nord betyder, at man er ambassadør for virksomhedens værdier, fremelsker kulturen, kommunikerer strategiske mål og udvikler medarbejderne. Medarbejdere med stærke ledelsesfærdigheder gør sådan:

- Værdiorienteret**
De udlever virksomhedens kultur, udpeger retning og fremmer et samarbejde præget af tillid, gensidig accept og regelmæssig interaktion.
- Motiverende**
De giver plads til handling, delegerer opgaver og ansvar, tildeler nødvendig information og støtter, når det nødvendigt.
- Støtter medarbejderes udvikling**
De støtter kontinuerlig læring ved at overdrage viden gennem konstruktiv feedback. De er tolerante, også når der sker fejl, og de skaber forandring og følgeskab.



ALDI

Karriere





Målorientering betyder, at man tager ansvar og initiativ i den strategiske retning, konstant holder målet for øje og tager modige beslutninger – selv under vanskelige omstændigheder. Medarbejdere med en høj grad af målorientering gør således:

Proaktiv

De anerkender nødvendigheden af handling, igangsætter på eget initiativ, definerer mål og er villige til at tage selvstændigt ansvar.

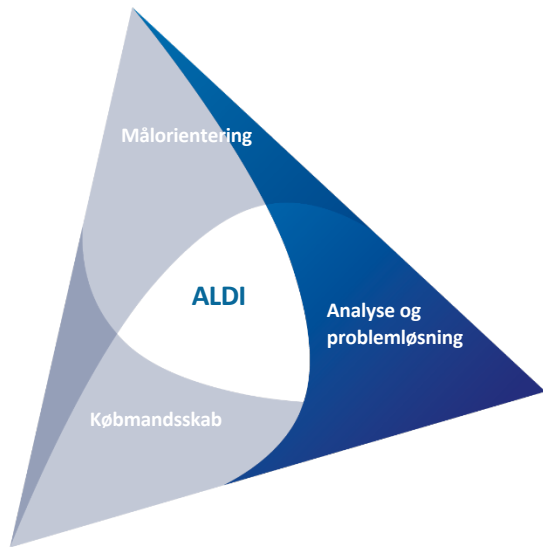
Fokuseret

De forfølger mål selv under vanskelige omstændigheder og handler pragmatisk for at nå målsætninger på effektiv vis.

Beslutningsdygtig

De træffer faktabaserede beslutninger i tråd med de strategiske overvejelser, tager kontrollerede risici, hvis den tilgængelige viden er ufuldstændig, og implementerer beslutninger hurtigt og resolut.





Analyse & problemløsning betyder, at man er hurtig til at forstå nyt stof, vurderer det rigtigt og forstår, hvad der er vigtigt og relevant i situationer med uklarhed, så man kan løse problemer på en målorienteret, systematisk og succesfuld måde. Medarbejdere med en høj kompetencer inden for analyse og problemløsning gør sådan:



Analytisk

De opfatter hurtigt og præcist komplekse eller nye udfordringer, formår at bryde emner ned i meningsfulde dele og forstår sammenhænge og modsætninger, så de kan drage de rette konklusioner.



Gør det enkelt

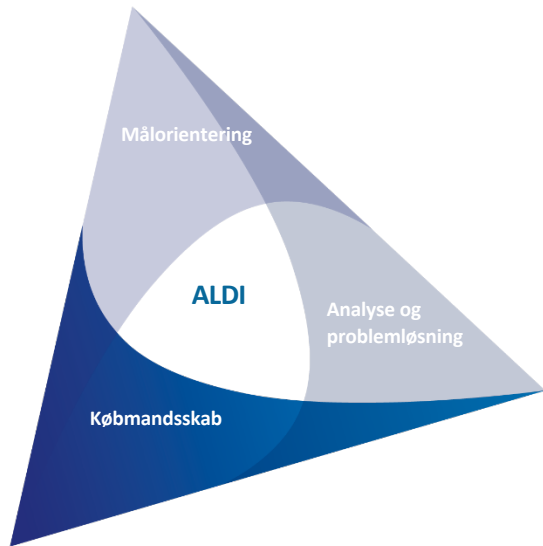
De reducerer kompleksitet og forstår, hvad der er vigtigt, og hvad der kan forkastes. De prioriterer rigtigt og fokuserer på det essentielle - tro mod mottoet „Simply ALDI“.



Løsningsfokuseret

De løser problemer struktureret og systematisk, anvender passende metoder og finder praktiske og effektive løsninger.





Købmandskab betyder, at man har viden om relevante markeder og nuværende trends, at man kan handle på en økonomisk og ressourcebesparende måde og implementere ALDI's strategi på en målrettet og mulighedsorienteret måde. Medarbejdere med en høj grad af købmandsskab gør sådan:



Er tæt på markedet

De har stor viden om markedet og relevante konkurrenter, og de vurderer udviklingen, så de kan udnytte muligheder.



Omkostningsbevidst

De anvender alle muligheder for at holde omkostninger nede indenfor ansvarsområdet og opvejer nøje omkostninger og gevinst, så ressourcerne anvendes så effektivt som muligt, bl.a. ved fælles standarder.



Strategisk

De kender og udlever ALDI's strategi, implementerer den konsekvent, selv under vanskelige omstændigheder, og drager nytte af muligheder for at øge ALDI's samlede resultater.





Kontakt

Allan Bjerre Wisén

Telefon 60 37 33 40

E-Mail: allan.wisen@aldi.dk