

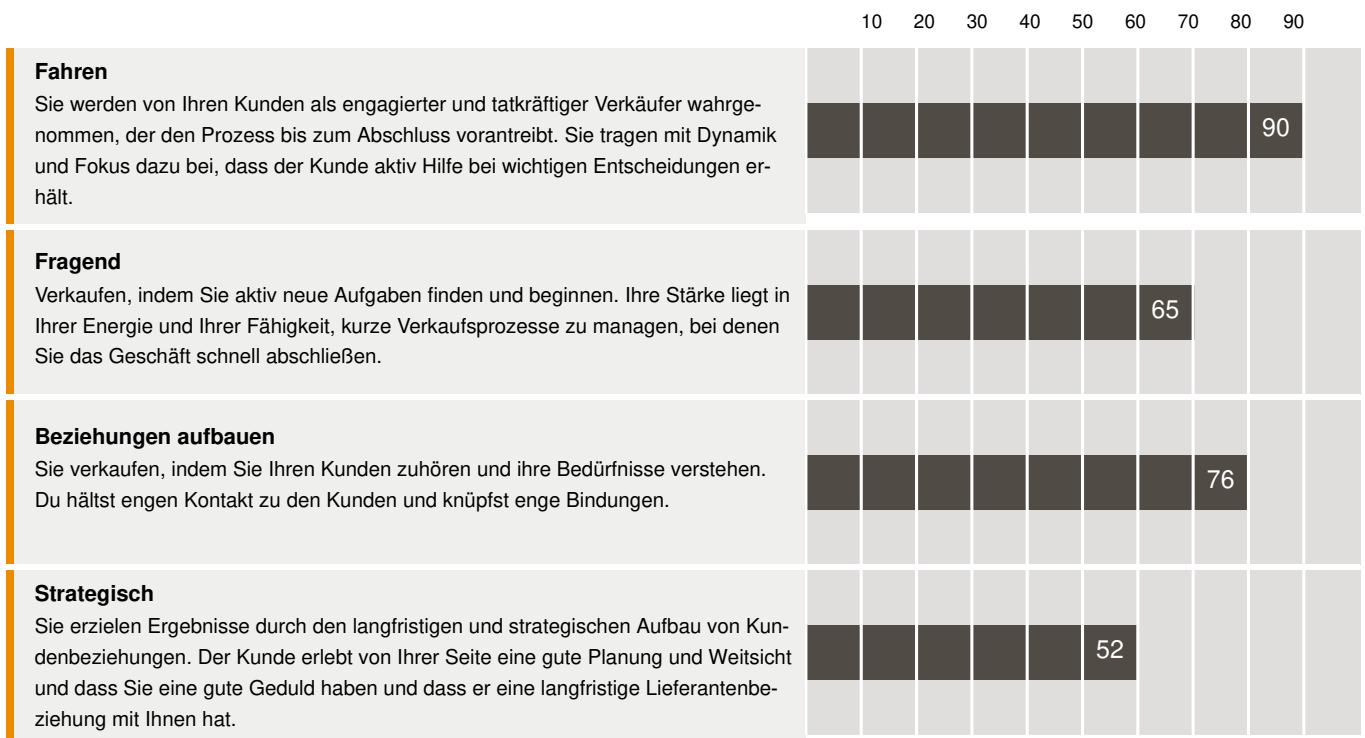
Das Profil vermittelt ein Bild der Vertriebs- und Service-Ausrichtung. Das Ergebnis selbst ist nicht "gut" oder "schlecht", sondern muss in Relation zu den Anforderungen der Rolle bzw. Position betrachtet werden. Dadurch werden verkäuferische Stärken und Präferenzen erkennbar, aber auch die Bereiche, in denen es evtl. Entwicklungspotentiale gibt. Das Profil unterstützt damit unmittelbar den Abgleich der bevorzugten Herangehensweise mit den Erfordernissen des Jobs.

Allgemeine Arbeitsweise



Primäre Vertriebsstile

Wir differenzieren vier primäre Vertriebsstile, das durchschnittliche Ausprägungsniveau liegt bei 50. Eine hohe Ausprägung deutet auf eine Priorisierung bzw. auf vorbehaltlose Herangehensweise im Sinne dieses Stils hin, eine niedrige Ausprägung verdeutlicht eine gewisse Zurückhaltung bzgl. der Verwendung. Dabei geht es nicht um die Fähigkeit zur Anwendung, sondern darum, wie motivierend ein bestimmter Stil empfunden wird.



Es gibt eine Reihe unterschiedlicher Parameter, die die Eigenschaften und das Verhalten mit Blick auf die Service- und Vertriebsorientierung beschreiben. Die Stärke der Ausprägung beschreibt zunächst nur Präferenzen; die Eignung für eine bestimmte Vertriebs- oder Service-Aufgabe bzw. Position ergibt sich, wenn die Werte in Relation zu den damit verbundenen Anforderungen gesetzt werden.



In der Auswertung finden Sie Informationen zu acht persönlichen Eigenschaften. Hohe und niedrige Ausprägungen können jeweils Vor- oder Nachteile mitbringen; inwieweit die einzelnen Punkte für Sie relevant sind, werden nur Sie selbst oder Menschen in Ihrem unmittelbaren Umfeld wirklich wissen. Normalerweise treten die negativen Aspekte einer Eigenschaft eher bei Stress auf, während die positiven Aspekte normalerweise diejenigen sind, die Sie tatsächlich widerspiegeln. Verstehen Sie diesen Leitfaden als Anregung, um sich als Verkäufer in die Richtung entwickeln zu können, in die Sie gehen möchten und die für Sie am besten ist.

Auswertungsleitfaden - Vertriebliche Ausrichtung

Struktur

20

Sie können Dinge recht gut zügig auf den Weg bringen und brauchen selten besonders viel Zeit für die Planung und Vorbereitung. Sie sind gerne am Ort des Geschehens und konzentrieren sich mehr auf den aktiven Verkauf als auf administrative Aufgaben. Kunden nehmen Sie als jemanden wahr, der flexibel agiert und dem es leicht fällt, sich auf ihre Bedürfnisse einzustellen.

+

Sie denken langfristig und agieren mit Weitsicht. Sie legen Wert auf einen strukturierten und professionellen Aufbau, bei dem die Kunden Sie als gut vorbereitet wahrnehmen. Die Anforderungen des Berichtswesens, die Nachverfolgung von Vorgängen oder die Zusammenstellung von Zahlenmaterial empfinden Sie nicht als belastend.

Sie können ein ziemlicher Zeitoptimist sein und befassen sich nicht immer sonderlich viel mit vorbereitenden Dingen. Dadurch können Sie mit administrativen Aufgaben auch mal in Rückstand geraten und evtl. ist es dann ein wenig mühsam, den Überblick über alle Projekte zu behalten. Versuchen Sie, Arbeitsroutinen zu schaffen, um sich besser auf andere Themen fokussieren zu können.

-

Sie empfinden es womöglich als belastend, in Situationen zu geraten, auf die Sie nicht vernünftig vorbereitet sind. Deshalb fokussieren Sie sich evtl. stärker auf die Verwaltung und Organisation Ihrer Vertriebsarbeit, als es sinnvoll wäre. Versuchen Sie, Ihre administrativen Aufgaben etwas rationaler anzugehen.

Innerer Antrieb

90

Sie setzen sich selbst nicht unter Druck und vermeiden dadurch Stress. Stattdessen agieren Sie auf einem ausgewogenen Niveau und richten Ihre Energie eher auf eine gewisse Kontinuität aus. Dabei präferieren Sie die Arbeit im Team, um sich gegenseitig zu inspirieren und zu motivieren.

+

Sie motivieren sich selbst recht gut und begegnen auch etwaigen Widrigkeiten, ohne die Lust an der Arbeit zu verlieren. Sie treiben sich selbst aus eigenem Antrieb heraus an und ziehen Ihre Energie aus intensiver und zielgerichteter Arbeit.

Sie haben nur selten Freude an Aufgaben, die Ihnen ständig Höchstleistungen abverlangen. Sie brauchen manchmal die Unterstützung anderer, die Sie motivieren. Nach einem Rückschlag brauchen Sie u.U. ein wenig Zeit, um sich zu erholen, sofern niemand da ist, der Sie wieder aufbaut.

-

Sie neigen möglicherweise dazu, sich selbst so sehr unter Druck zu setzen und Ihre Arbeit so sehr zu priorisieren, dass dadurch Belastungen und Stress entstehen. Das kann auch dazu führen, dass andere Sie als zu sehr auf sich selbst und Ihre Aufgaben fokussiert wahrnehmen.

Beharrlichkeit

70

Ihre Kunden werden Sie wahrscheinlich nicht als penetrant wahrnehmen - wenn die Dinge nicht Ihren Vorstellungen entsprechen, können Sie sich recht gut erst einmal zurückziehen und zu einem späteren Zeitpunkt mit einem neuen Ansatz wiederkommen. Sie fühlen sich am effektivsten, wenn Sie Ihre Zeit auf Projekte verwenden, die hier und jetzt Ergebnisse liefern können.

+

Es ist eine Ihrer verkäuferischen Stärken, nur selten aufzugeben. Sie kommen auch mit langwierigen Verkaufs- und Entscheidungsprozessen zurecht und Sie kämpfen bis zum Schluss um die Abschlüsse, die Ihnen wichtig sind. Kunden erleben Sie als einen Menschen, der an den Dingen dranbleibt.

Es besteht die Gefahr, dass Sie manchmal zu schnell aufgeben. Möglicherweise verlieren Sie bei langwierigen oder umständlichen Verkaufsprozessen ein wenig die Motivation. Sie sollten darauf achten, nicht vorzeitig aufzugeben und die Dinge dadurch nicht mehr zum Abschluss zu bringen. Denken Sie daran, dass Ihr Kunde durchaus auch kurz vor einer positiven Entscheidung stehen könnte.

-

Ihre Beharrlichkeit kann dazu führen, dass Sie nicht immer erkennen, wann es an der Zeit ist, loszulassen und Ihre Zeit und Energie besser auf die Suche nach neuen Vertriebsansätzen zu verwenden. Achten Sie auf die Priorisierung Ihrer Kunden und Projekte und verwenden Sie mehr Zeit auf die erfolgversprechenden Ansätze.

Energie

80

Sie haben nicht unbedingt immer das Bedürfnis, Kunden besuchen zu müssen. Sie sind recht geduldig, wenn es darum geht, guten Service zu bieten, zu helfen, Dinge nachzuhalten und in laufendem Kontakt zu bleiben. Ihre Kunden nehmen Sie vermutlich als jemanden wahr, der sich Zeit für sie nimmt und sie im Entscheidungsprozess nicht stresst oder hetzt.

+

Abwechslungsreiche Vertriebsprozesse, die Ihnen die Möglichkeit geben, häufig Kunden zu besuchen, liegen Ihnen. Zeitdruck und knappe Fristen motivieren Sie möglicherweise sogar, da Sie sich mit viel Energie einbringen können.

Ihre Job-Zufriedenheit leidet womöglich, wenn Sie ständig unter Zeitdruck arbeiten und viele Kundenbesuche machen müssen. Dabei kostet es Sie viel Energie, wenn Sie nicht den Raum haben, um sich für jeden Kunden die nötige Zeit zu nehmen.

-

Manchmal fällt es Ihnen womöglich schwer, es langsam und ruhig anzugehen, da Sie Ihre Energie irgendwie einbringen möchten. Sie sollten ein wenig darauf achten, von Kunden nicht als hektisch wahrgenommen zu werden. Begegnen Sie ihnen mit Geduld, passen Sie sich ihrem Tempo an und geben Sie ihnen die Zeit, die sie brauchen.

Muss es erreichen

100

Als Verkäufer sind Sie nicht sonderlich eitel und Sie verspüren selten Leistungsdruck. Sofern Ihre Zahlen nicht so gut ausfallen und Sie dafür kritisiert werden, bleiben Sie i.d.R. recht gelassen. Ihnen ist es wichtiger, sich auf den Aufbau guter Kundenbeziehungen zu konzentrieren, als immer der Beste sein zu müssen.

+

Es ist Ihnen wichtig, stets eine Top-Leistung zu erbringen und gute Verkaufsergebnisse zu erzielen. Ihre Karriereziele sind für Sie dabei ein wichtiger Antrieb. Sie achten darauf, wie andere Sie wahrnehmen und Sie versuchen, in dem was Sie tun die Nummer eins zu sein.

In einem Arbeitsumfeld, in dem es nur um die besten Verkaufszahlen geht, fühlen Sie sich u.U. ein wenig unwohl. Sie sollten bisweilen womöglich ein wenig mehr Kampfgeist entwickeln, um nicht unnötigerweise auf Verkaufserfolge zu verzichten. Evtl. würde es auch nicht schaden, wenn Sie etwas mehr Engagement und Zielstrebigkeit zeigen.

-

Womöglich sind Sie so auf Leistung ausgerichtet, dass Sie Gefahr laufen, sich zu sehr zu verausgaben. Probleme, Rückschläge oder unbefriedigende Verkaufszahlen lösen bei Ihnen im schlechtesten Fall Leistungsangst aus. Achten Sie darauf, nicht zu hart zu sich selbst zu sein, sondern auch einmal Ihre Erfolge zu genießen.

Teamarbeit

60

Sie sind sich Ihrer Eigenverantwortung für Ihre Ergebnisse sehr wohl bewusst und Sie treiben Ihre Verkäufe selbst voran. Ihr Wille, ein gestecktes Ziel zu erreichen, ist recht stark ausgeprägt. Dadurch bewältigen Sie auch schwierige vertriebliche Aufgaben, bei denen Sie durchaus kämpfen und ohne die Hilfe anderer auskommen müssen.

+

Sie haben ein ausgeprägtes Gespür für die Zusammenarbeit im Team und nehmen bei Bedarf auch die Unterstützung anderer in Anspruch. Ihre Kollegen nehmen Sie als vertrauenswürdigen Teamplayer wahr, der gerne aushilft, wenn es nötig ist.

Andere nehmen Sie womöglich eher als Einzelkämpfer wahr, der seine eigenen Interessen über die des Teams stellt. Das birgt ein wenig die Gefahr, dass Ihnen Projektchancen entgehen, sofern Sie die Hilfe Ihrer Kollegen nicht in Anspruch nehmen oder Synergiepotentiale übersehen.

-

Möglicherweise sind Sie so sehr auf die Zusammenarbeit im Team ausgerichtet, dass Sie Ihre eigenen Verkaufserfolge in den Hintergrund stellen. In einem stark ergebnis- und zielorientierten Vertriebsumfeld, das einen konstant ausgeprägten "Siegerinstinkt" erfordert, fühlen Sie sich deshalb evtl. auch nicht sonderlich wohl.

Servicefokus

90

Sie richten Ihre Energie auf Ergebnisse und konkrete Aufträge aus. Sie verwenden nicht sonderlich viel Zeit auf die Kontaktierung von Kunden, bei denen aktuell ohnehin nicht mit Aufträgen zu rechnen ist. Am effizientesten sind Sie wahrscheinlich in einer Vertriebsrolle, in der Sie die laufende Betreuung der Kunden an einen Kollegen übergeben können.

+

Ihre Kunden nehmen Sie als jemanden wahr, der sich um sie kümmert und der sich Zeit nimmt, ihre Bedürfnisse und Wünsche zu verstehen. Sie sind verständnisvoll und achten auf die Zufriedenheit Ihrer Kunden. Dabei kümmern Sie sich auch dann gerne, wenn kein unmittelbarer Kauf zu erwarten ist.

Es besteht ein gewisses Risiko, dass Ihre Kunden das Gefühl bekommen, Sie seien zu sehr auf das reine Verkaufen fixiert. Im schlimmsten Fall fühlen sie sich damit so unter Druck gesetzt, dass sich Ihre Chancen auf dauerhafte Kundenbeziehungen verringern. Sie könnten womöglich gewinnen, wenn Sie ein wenig mehr Interesse an den Bedürfnissen Ihrer Kunden zeigen, wenn es um Service und Unterstützung geht.

-

Als sehr serviceorientierter Verkäufer sollten Sie sich für Ihre Hilfsbereitschaft Grenzen ziehen. Auch wenn Ihre Kunden guten Service bekommen sollen, achten Sie darauf, sich nicht stärker zu engagieren und Zeit zu investieren, als es sinnvoll ist.

Auswirkung

80

Sie treten Ihren Kunden gegenüber vermutlich recht angepasst und zurückhaltend auf und versuchen, im Verkaufsprozess nicht zu steuernd und kontrollierend zu wirken. Sie wollen Ihre Kunden definitiv nicht unter Druck setzen, etwas zu kaufen; vielmehr zeigen Sie Verständnis für etwaiges Zögern und für ihre Fragen.

+

Es scheint für Sie selbstverständlich zu sein, das Tempo im Verkaufsprozess zu bestimmen. Sie sind konsequent und arbeiten darauf hin, Ihre Verkaufsziele zu erreichen. Sie vermitteln den Kunden das Gefühl, wirklich für das zu stehen, was Sie sagen und ihnen dabei zu helfen, Entscheidungen zu treffen.

Sofern es in einer Verkaufssituation erforderlich ist, den Kunden in Richtung Abschluss zu bringen, fällt es Ihnen womöglich etwas schwerer, das "Kommando" zu übernehmen und von Ihrem eher sanften Verkaufsstil abzuweichen. Denken Sie daran, dass ein zu zurückhaltender Stil evtl. nicht ausreicht, um den Kunden zum Abschluss zu bringen.

-

Ihre Willensstärke könnte falsch verstanden werden, in einem Sinne, der den Kunden nicht genug Freiraum für eigene Überlegungen gibt und sie unter Druck setzt. Um nicht falsch verstanden zu werden sollten Sie darauf achten, Ihren Kunden wirklich zuzuhören, sie zu verstehen und keinen unnötigen Druck aufzubauen.