

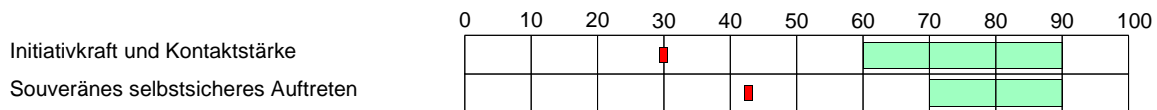
Firma: proceed

Test: Verkäuferpotenziale - Habe ich das Zeug zum Verkäufer?

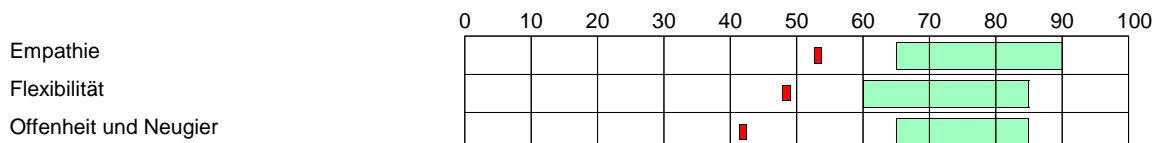
Name: Tester Thomas

Datum: 14.05.2008

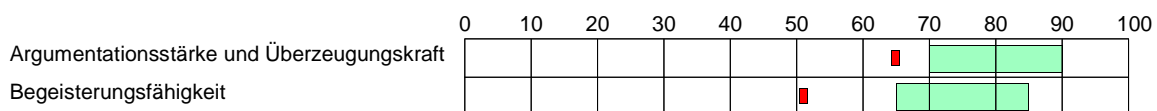
Kontakte initiieren



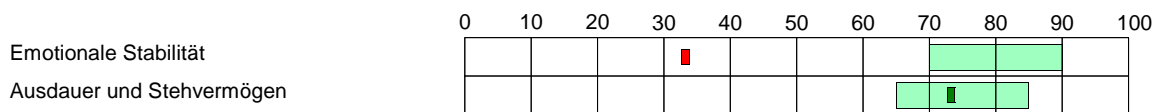
Informationen gewinnen



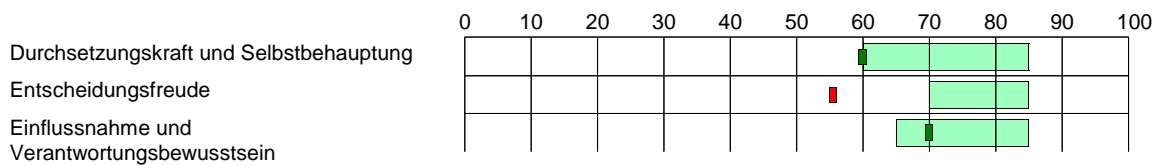
Überzeugen und Begeistern



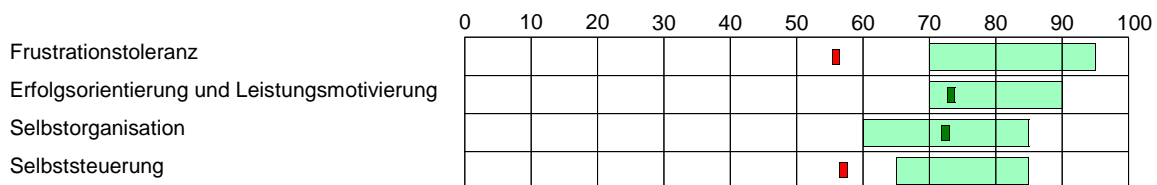
Dranbleiben, wenn's schwierig wird



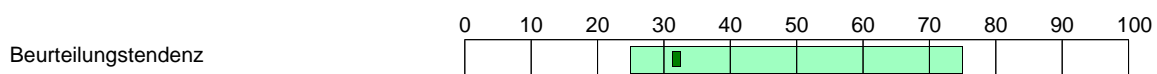
Entscheidungen herbeiführen



Als Verkäufer dauerhaft erfolgreich



Urteilstendenzen



Firma: proceed

Test: Verkäuferpotenziale - Habe ich das Zeug zum Verkäufer?

Name: Tester Thomas

Datum: 14.05.2008

Kontakte initiieren

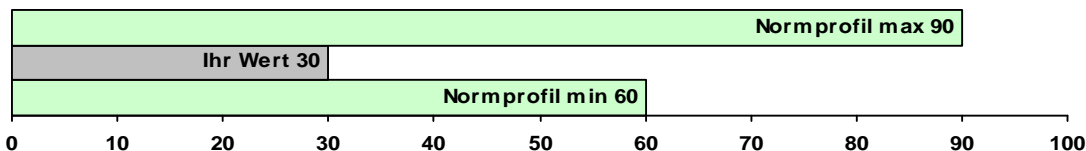
Kunden kommen nicht von alleine - man muss sie gewinnen. Dazu ist es nötig, selbst aktiv zu werden. Der Verkäufer muss die Initiative ergreifen: zum Hörer greifen, potenzielle Kunden anrufen und deren Interesse wecken. Auch an bestehenden Kunden muss er dran bleiben, aktiv Kontakte pflegen, um neue Geschäftschancen nutzen zu können. Dafür muss der Verkäufer in der Lage sein, eine Beziehung auf- und auszubauen. Initiativkraft und Kontaktstärke sind für die Gewinnung von Kunden unabdingbar. Kunden suchen vertrauenswürdige, kompetente und leistungsfähige Partner. Dies vermittelt der Verkäufer im Erstkontakt durch sein souveränes und selbstsicheres Auftreten. Er muss sich dem Kunden als ebenbürtiger Partner zeigen.

Initiativkraft und Kontaktstärke

Bereitschaft und Fähigkeit einer Person, von sich aus aktiv zu werden, neue Kontakte anzubahnen und eigenverantwortlich zu handeln.

Niedrige Werte weisen darauf hin, dass die Person eher selten von sich aus aktiv wird. Es ist ihr lieber, wenn andere auf sie zukommen. Im Kontakt wirkt sie zurückhaltend.

Wer hohe Werte erzielt, ist aufgeschlossen und kommt mit unbekanntem Gesprächspartnern schnell ins Gespräch. Die Person sucht aktiv nach neuen Kontaktmöglichkeiten und fühlt sich in hohem Maße eigenverantwortlich für ihr Tun.



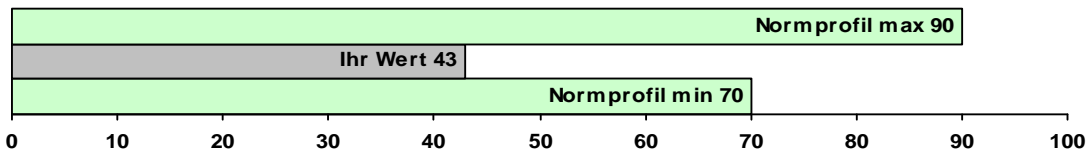
Sie brauchen den Impuls von außen, um aktiv zu werden. Ihr Kontaktverhalten ist ausgesprochen reaktiv. Ihnen fällt es sehr schwer, mit fremden Personen locker ins Gespräch zu kommen. Sie wirken äußerst zurückhaltend und scheuen die Ansprache von unbekanntem Menschen. Die motivierte Akquisition von Kunden ist von Ihnen nicht zu erwarten.

Souveränes selbstsicheres Auftreten

Das Vermögen, seine Kompetenz in neuen ungewohnten Situationen zur Geltung zu bringen und ebenbürtig und vertrauenswürdig zu wirken.

Niedrige Werte deuten auf eine Person hin, die im Kontakt zu anderen unsicher und zurückhaltend wirkt. Sie traut sich wenig zu und stellt ihr Licht häufig unter den Scheffel.

Wer hier hoch punktet, fühlt sich seinem Gegenüber ebenbürtig. Die Person ist sich ihrer Stärken und Möglichkeiten sicher. Diese Sicherheit und Selbstüberzeugung drückt sie in ihrem persönlichen Auftreten aus.



Sie wirken im Kontakt zu unbekanntem Personen eher zurückhaltend und unsicher. Sie zweifeln immer wieder an Ihren Möglichkeiten und Fähigkeiten. Deshalb fällt es Ihnen auch schwer, als ebenbürtiger Partner aufzutreten. Damit ist dann auch in der Neukundengewinnung zu rechnen.

Informationen gewinnen

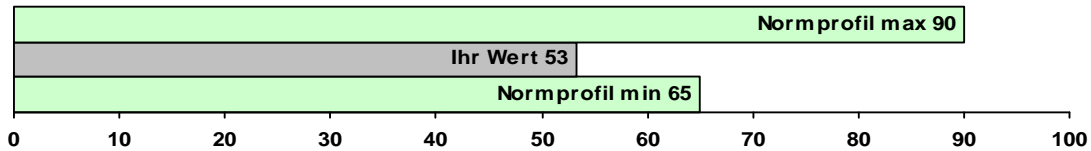
Wenn der Verkäufer mit einem Kunden oder Interessenten im Gespräch ist, ist zunächst zu ermitteln, was der Gegenüber braucht: Welche Ziele und Probleme hat er? Wie sieht sein Bedarf aus? Welche Bedürfnisse sind zu befriedigen? Dabei muss sich der Verkäufer in die Situation des Kunden einfühlen können. Dann muss er alle notwendigen Informationen ermitteln. Dies gelingt ihm, wenn er es schafft, sich flexibel auf die Anforderungen seiner Gesprächspartner einzustellen, offen und neugierig ist und gezielte Fragen stellt.

Empathie

Einfühlungsvermögen - die Fähigkeit, sich in andere Menschen einfühlen und in ihre Situation versetzen zu können.

Niedrige Empathie-Werte erzielt, wer sich nicht in andere Menschen einfühlen und hinversetzen kann. Dieser Person bleiben Stimmungsschwankungen des Gegenübers verborgen. Sie ist nicht in der Lage, eine persönliche Nähe herzustellen und vertrauenswürdige Informationen zu gewinnen.

Hohe Werte deuten auf eine Person hin, die sich ausgesprochen gut in andere Menschen einfühlen und deren Situation verstehen kann. Sie nimmt nonverbale Signale sensibel wahr und hört aktiv zu. Im Gespräch mit ihr öffnen sich andere.



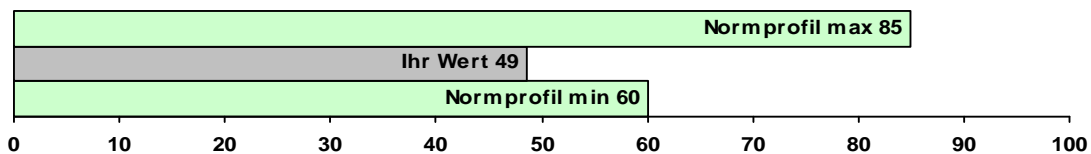
Sie verhalten sich im zwischenmenschlichen Kontakt eher distanziert und sachlich. Es fällt Ihnen nicht leicht, eine persönliche Nähe zum Gesprächspartner herzustellen. Stimmungsschwankungen des Gegenübers nehmen Sie nur gelegentlich wahr. Es ist zu erwarten, dass sich Kunden Ihnen gegenüber immer mal wieder verschließen und wichtige Informationen zurückhalten.

Flexibilität

Bereitschaft und Fähigkeit, sich auf unterschiedliche und wechselnde Anforderungen einzustellen.

Bei einem hohen Maß an Flexibilität erlebt die Person sich verändernde Arbeitsbedingungen als anregend. Ihr ist daran gelegen, immer wieder mit neuen Herausforderungen konfrontiert zu werden. Auf Überraschungen und unvorhergesehene Ereignisse reagiert sie angemessen.

Erzielt eine Person hier niedrige Werte, strebt sie eher weniger nach Abwechslung und Veränderung. Sie bevorzugt geregelte Abläufe und vorhersehbare Ereignisse. Auf überraschende Ereignisse reagiert sie eher mit Unwohlsein und Überforderung.



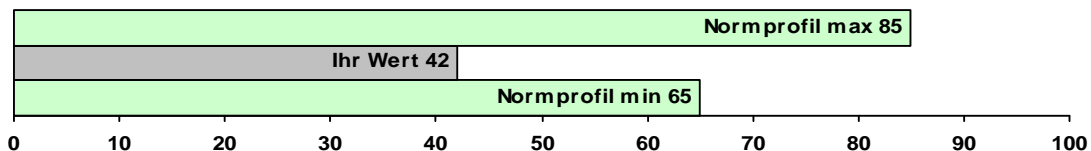
Sie streben weniger nach Abwechslung und Veränderung. Sie bevorzugen geregelte Abläufe und vorhersehbare Ereignisse. Auf überraschende Ereignisse reagieren Sie manchmal mit Unwohlsein und Überforderung - z.B. wenn Sie mit unbekanntem Themen und Fragestellungen konfrontiert werden.

Offenheit und Neugier

Aufgeschlossenheit für neue Erfahrungen, Experimentierfreude.

Wer hier hohe Werte erreicht, ist anderen Menschen gegenüber sehr aufgeschlossen und an deren Ansichten, Bedürfnissen und Zielen interessiert. Diese Person geht gern neue, ungewohnte Wege. Sie fragt viel und forscht nach neuen Möglichkeiten.

Eine schwache Ausprägung spricht für einen Menschen, der bevorzugt bekannte und vertraute Wege geht. Unbekannte oder fremd erscheinende Ereignisse werden gemieden.



Sie bevorzugen bekannte und vertraute Wege. Unbekannte oder fremd erscheinende Ereignisse meiden Sie. Neuen Ideen stehen Sie eher kritisch gegenüber. Es ist zu erwarten, dass Sie sich im Kundenkontakt auf bisherige Anforderungen, vertraute Problemlösungen und bekannte Gesprächspartner konzentrieren.

Überzeugen und Begeistern

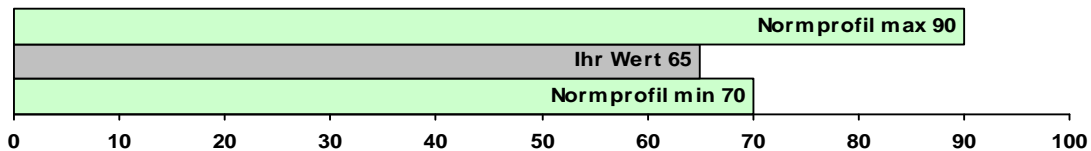
Sind die Anforderungen und Bedürfnisse des Kunden geklärt, ist der Verkäufer gefordert, eine Lösung zu präsentieren. Dabei muss er deutlich machen, inwiefern sein Angebot die Kundenerwartungen erfüllt. Dazu gehört zum einen, dass er überzeugend argumentiert und dem Kunden einen Nutzen präsentiert. Zum anderen muss der Verkäufer den Kunden emotional ansprechen und positive Gefühle wecken. Neben sachlichen Argumenten braucht der Verkäufer auch ein gewisses Maß an Begeisterungsfähigkeit, damit der Funke auf den Kunden überspringt.

Argumentationsstärke und Überzeugungskraft

Fähigkeit, eigene Vorschläge nutzenorientiert zu begründen und die Zustimmung des Gesprächspartners zu erreichen

Hohe Werte erreicht eine Person, die im Gespräch auf die spezifischen Anforderungen des Gegenübers eingeht und Gemeinsamkeiten herausarbeitet. Einwände hinterfragt sie, um den Gesprächspartner besser verstehen zu können. Indem sie diesem seinen Nutzen aufzeigt, erreicht sie schließlich dessen Zustimmung.

Wer hier niedrig punktet, interessiert sich weniger für das, was der Gegenüber wirklich braucht. Der Person gelingt es nicht, dem Gesprächspartner seinen Nutzen deutlich zu machen. Statt auf die Bedenken und Einwände einzugehen, versucht die Person mit Gegenargumenten zu überzeugen.



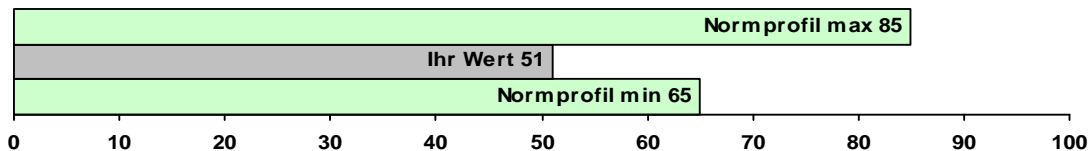
Sie versuchen, auf die spezifischen Anforderungen Ihres Gegenübers einzugehen und Gemeinsamkeiten herauszuarbeiten. Im allgemeinen können Sie die Vorteile Ihrer Vorschläge oder Angebote vermitteln. Dadurch erreichen Sie auch die Akzeptanz vieler Gesprächspartner. Einwände kritischer Personen hinterfragen Sie, bevor Sie argumentieren.

Begeisterungsfähigkeit

Vermögen, positive Gefühle zu wecken, andere Menschen emotional anzusprechen und zu bewegen.

Eine hohe Begeisterungsfähigkeit hat eine Person, die sich mit ihrer Botschaft voll identifiziert und bei anderen Menschen positive Gefühle weckt. Sie versteht, Menschen in Gesprächen und Präsentationen emotional zu packen und für ihre Sache zu gewinnen.

Niedrige Werte deuten auf eine Person hin, die ausgesprochen sachlich kommuniziert und präsentiert. Sie wirkt eher kühl und rational. Andere Menschen emotional zu packen, liegt ihr weniger. „Begeisterungstürme“ sind von ihr nicht zu erwarten.



Sie kommunizieren und präsentieren eher sachlich. Sie wirken meist überlegt und rational. Bei anderen Menschen positive Gefühle zu wecken, fällt Ihnen eher schwer. In einer Präsentation vertrauen Sie meist auf rationale Argumente.

Dranbleiben, wenn's schwierig wird

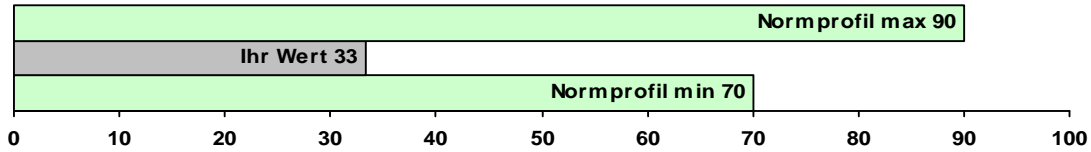
Nur selten läuft im Verkauf alles nach Plan. Der Kunde zögert, hat Einwände, bringt scheinbar bessere Angebote ins Spiel. Diese schwierigen Situationen muss der Verkäufer immer wieder bewältigen. Dies gelingt ihm, wenn er unter Druck emotional stabil und bei Kritik gelassen bleibt. Gleichfalls braucht er Ausdauer und Stehvermögen, um längerfristige Projekte erfolgreich verfolgen und auftretende Hindernisse überwinden zu können.

Emotionale Stabilität

Fähigkeit, unter Druck und Belastung ausgeglichen zu bleiben und angemessen auf Kritik zu reagieren

Eine hohe emotionale Stabilität besagt, dass die Person in belastenden Situationen gelassen bleibt. Sie reagiert auf Druck und Kritik angemessen und entspannt.

Wer hier niedrige Werte erzielt, wird unter Druck leicht nervös und verliert bei Kritik und Angriffen die Fassung.



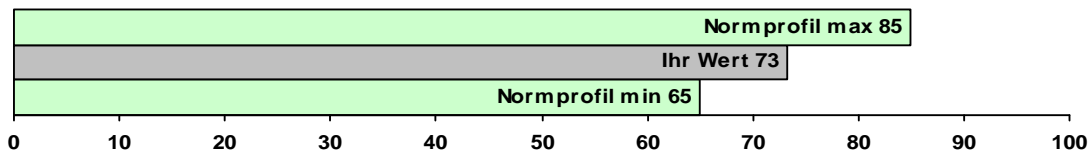
Sie werden unter Druck nervös und verlieren bei Kritik und Angriffen hin und wieder die Fassung. Es ist zu erwarten, dass Sie bei Preisdruck nachgeben und überzogene Zugeständnisse machen.

Ausdauer und Stehvermögen

Fähigkeit, an langfristigen Projekten und Zielen kontinuierlich zu arbeiten und dabei auch die eine oder andere Hürde zu nehmen

Niedrige Werte sprechen für eine Person, die kurzfristige Aufgaben bevorzugt. Bei längerfristigen Projekten und auftretenden Schwierigkeiten gibt sie schnell auf.

Wer hier hohe Werte erzielt, arbeitet ausdauernd und langfristig an schwierigen Projekten. Die Person lässt sich durch auftretende Hindernisse nicht aufhalten.



Sie sind in der Lage, ausdauernd und langfristig an Projekten zu arbeiten. Sie lassen sich durch auftretende Hindernisse nur selten aufhalten.

Entscheidungen herbeiführen

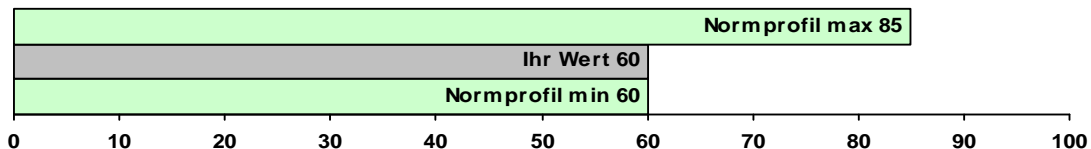
Ziel ist immer der Abschluss. Doch manchmal nehmen Gespräche und Verhandlungen Verläufe, die der Verkäufer so nicht beabsichtigt hat. Es laufen zu lassen und abzuwarten, ist keine Alternative. Deshalb muss der Verkäufer in der Abschlussphase den Kunden aktiv bei seiner Entscheidung unterstützen. Dabei ist es auch wichtig, eigene begründete Interessen zu behaupten und durchzusetzen. Der Verkäufer sollte sich bewusst sein, dass viele Kunden entscheidungsreife Lösungsvorschläge schätzen und hin und wieder auch Nachdruck benötigen.

Durchsetzungskraft und Selbstbehauptung

Fähigkeit und Bereitschaft, eigene Interessen auch gegen Widerstände durchzusetzen

Niedrige Werte bedeuten, dass sich die Person nicht wehrt und nicht für ihre Interessen eintritt.

Hohe Werte erzielt jemand, der sich immer durchsetzen will und grundsätzlich auf dem besteht, was er für richtig hält.



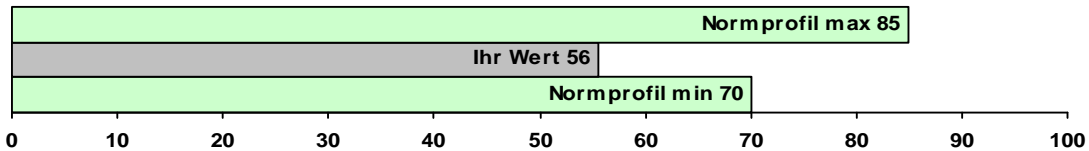
Sie treten durchaus für Ihre Überzeugung ein, müssen sich aber nicht immer durchsetzen.

Entscheidungsfreude

Bereitschaft und Fähigkeit, Entscheidungen im eigenen Kompetenzbereich anzustreben und aktiv herbeizuführen

Hohe Werte sprechen für eine Person, die schnelle Entscheidungen anstrebt. Dabei geht sie auch einmal Risiken ein.

Wer hier niedrige Werte erreicht, geht Entscheidungen eher aus dem Weg oder braucht sehr lange, um einen Entschluss zu fassen.



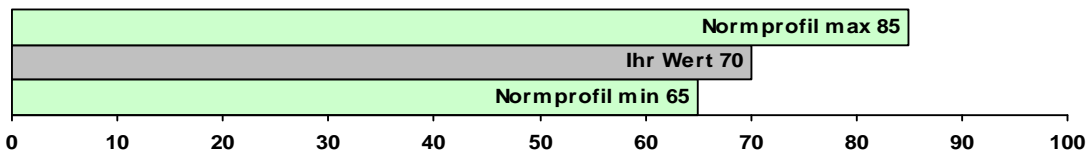
Sie machen es sich nicht leicht, Entscheidungen herbeizuführen. Nach sorgfältiger Überlegung kommen Sie aber zu einem Entschluss.

Einflussnahme und Verantwortungsbewusstsein

Fähigkeit und Bereitschaft, auf die Handlungen und Entscheidungen einer anderen Person Einfluss zu nehmen.

Niedrige Werte bedeuten, dass die Person andere Menschen nicht beeinflussen möchte. Sie sieht sich in keiner Weise für die Entscheidungen anderer verantwortlich.

Hohe Werte erzielt eine Person, die sich für die Entscheidung anderer Menschen verantwortlich fühlt und konkrete Lösungsvorschläge macht.



Ihnen fällt es nicht schwer, auf Entscheidungen anderer Einfluss zu nehmen. Sie sehen sich als Verkäufer für die Entscheidungen des Kunden auch ein Stück verantwortlich. Als beratender Experte sprechen Sie schon einmal Empfehlungen aus.

Als Verkäufer dauerhaft erfolgreich

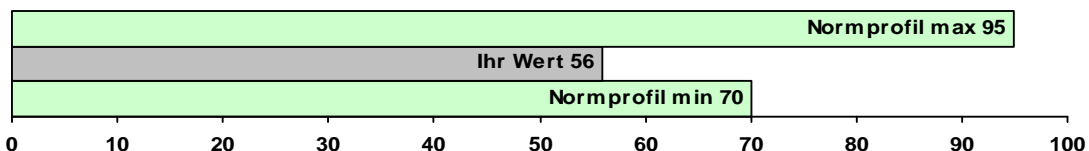
Mit Blick auf Abschlussquoten und die Häufigkeit von Erfolgserlebnissen kann man nüchtern feststellen: Verkäufer brauchen eine hohe Frustrationstoleranz - Sie müssen vermeintliche Misserfolge und Rückschläge „wegstecken“ können. Daneben müssen sie hungrig auf Erfolge bleiben, statt Bestände zu verwalten und zu verteidigen. Den erfolgreichen Verkäufer zeichnet weiter aus: sein steter Leistungswille, seine Bereitschaft und Fähigkeit, systematisch und organisiert zu arbeiten sowie das Vermögen, sich immer wieder auf den Kunden und die Erfordernisse der Verkaufssituation einzustellen.

Frustrationstoleranz

Fähigkeit, Enttäuschungen und Misserfolge angemessen zu verarbeiten.

Eine Person mit hoher Frustrationstoleranz ist in der Lage, Enttäuschungen und Misserfolge angemessen zu verarbeiten. Sie kann schwierige Situationen aushalten und sieht Rückschläge als Lernchance.

Eine niedrige Frustrationstoleranz hat eine Person, die lange über Enttäuschungen und Misserfolge grübelt. Sie kann schwierige Situationen schlecht aushalten und wird durch Rückschläge in ihrem Handeln gehemmt.



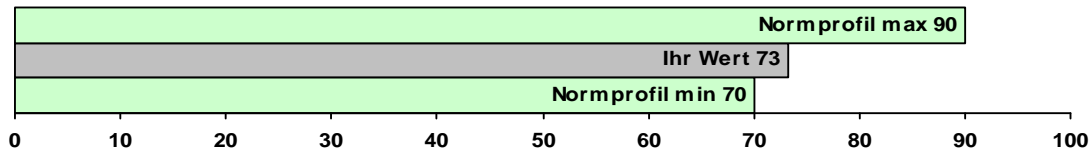
Sie verarbeiten verpasste Chancen einigermaßen gut. Durch Rückschläge lassen Sie sich nicht dauerhaft aufhalten. Aus Misserfolge können Sie lernen.

Erfolgsorientierung und Leistungsmotivierung

Bereitschaft und Fähigkeit, Leistung zu erbringen und Erfolge anzustreben.

Niedrige Werte bedeuten, dass die Person sich wenig auf Leistung und Erfolge fokussiert. Sie ist primär damit beschäftigt, Misserfolge zu vermeiden. Sie verfolgt eine Fehlervermeidungsstrategie und verspürt keine Lust auf Leistung.

Hohe Werte sprechen für eine Person, die Erfolge stark anstrebt. Sie ist bereit, dafür viel zu leisten. Und dabei empfindet sie auch Freude und Arbeitslust. Erreichte Ziele motivieren sie zu neuen Taten.



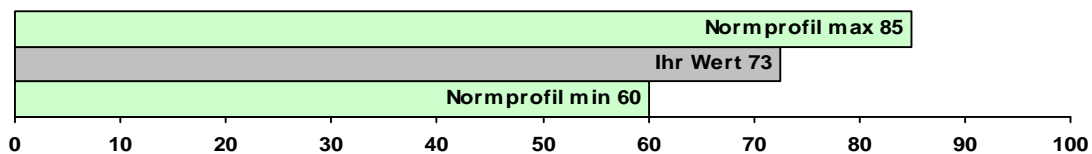
Sie setzen sich anspruchsvolle Ziele und streben Erfolge an. Sie sind bereit, dafür auch einiges zu leisten. Dabei empfinden Sie auch Freude und Arbeitslust. Erreichte Ziele motivieren Sie zu neuen Taten.

Selbstorganisation

Vermögen, systematisch und organisiert zu arbeiten.

Hohe Werte erreicht eine Person, die ihre Aktivitäten an den gesetzten Zielen ausrichtet und dabei Prioritäten setzt. Auch durch Unvorhergesehenes lässt sie sich nicht vom geplanten Vorhaben abbringen. Ordnung und Systematik sind ihr sehr wichtig.

Wer hier niedrige Werte erreicht, folgt lieber einer spontanen und intuitiven Arbeitsweise. Der Person fällt es schwer, Prioritäten zu setzen und organisiert zu arbeiten. Die systematische Vor- und Nachbereitung von Aktivitäten ist nicht ihre Stärke.



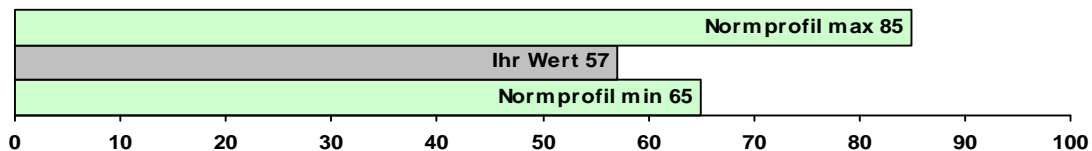
Sie richten Ihre Aktivitäten an den gesetzten Zielen aus und setzen dabei Prioritäten. Auch durch Unvorhergesehenes lassen Sie sich nur in Ausnahmen vom geplanten Vorhaben abbringen. Ordnung und Systematik sind Ihnen wichtig.

Selbststeuerung

Fähigkeit, das eigene Verhalten an den Erfordernissen der Situation auszurichten.

Niedrige Werte bedeuten, dass die Person ihr Verhalten an ihren persönlichen Einstellungen und Werten ausrichtet. Die Erwartungen anderer Personen, situative Gegebenheiten und Regeln spielen für sie keine Rolle.

Eine hoch ausgeprägte Selbststeuerung hat eine Person, die sehr viel Wert auf die soziale Angemessenheit des eigenen Verhaltens legt. Sie nimmt soziale Hinweisreize wahr und zeigt das passende Rollenverhalten.



Sie versuchen, Ihren persönlichen Werten treu zu bleiben. Gleichfalls bemühen Sie sich, die situativen Gegebenheiten und Erwartungen anderer Personen (Kunden) zu berücksichtigen.

Urteilstendenzen

Beurteilungstendenz

Beschreibung der Tendenz zur milden oder harten Selbstbeurteilung.

Niedrige Werte sprechen für eine Person, die sich tendenziell selbstkritisch sieht und eher unterschätzt.

Hohe Werte sprechen für eine Person, die sich tendenziell milde beurteilt und eher überschätzt.

Mittlere Werte sprechen für eine differenzierte Selbstbeurteilung.

