

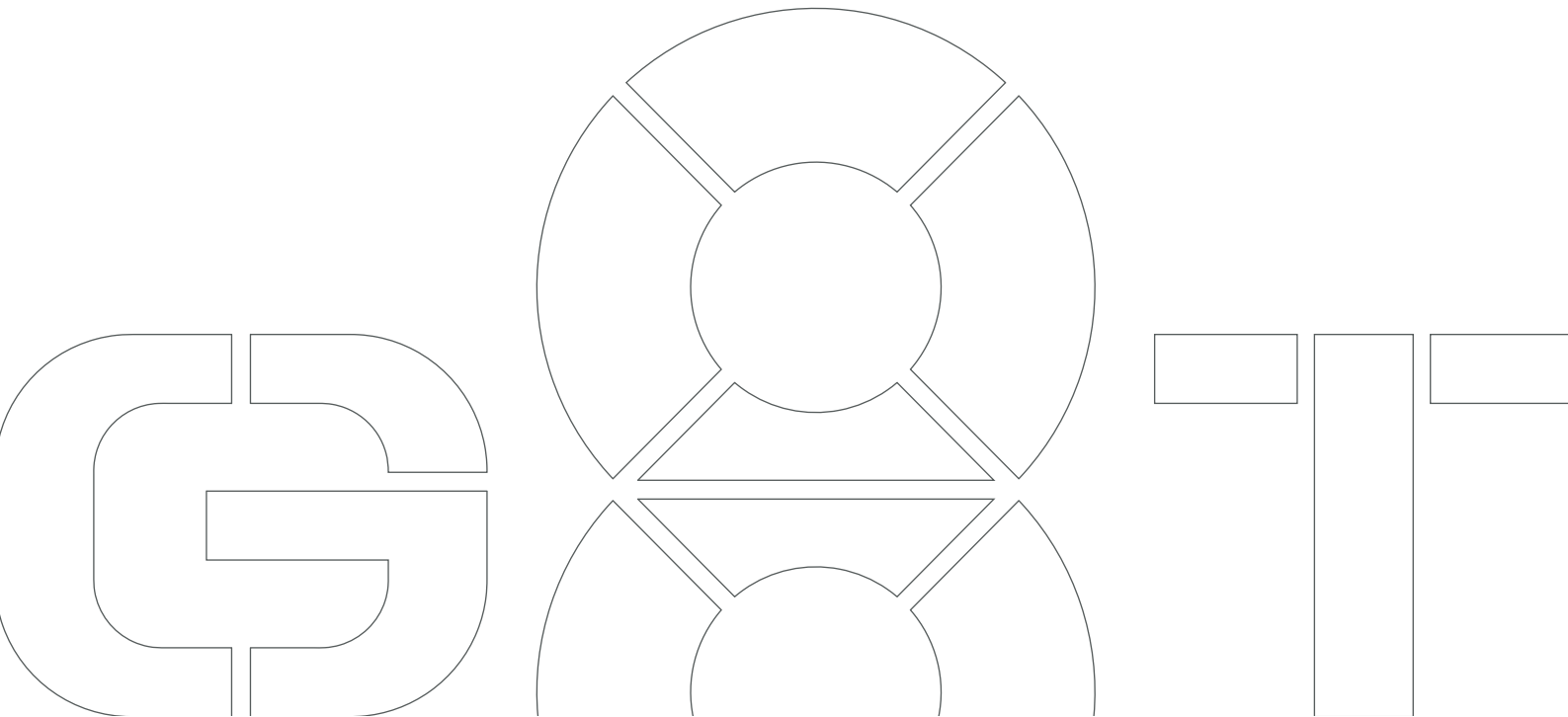


REPORT

SALES HIGH | CLIENT

Max Mustermann

19.04.2017



INHALTSVERZEICHNIS

BEGRÜßUNG	3
ZUSAMMENFASSUNG	5
FÜHREN UND ENTSCHEIDEN	6
Selbstsicheres Auftreten	6
UNTERSTÜTZEN UND KOOPERIEREN	7
Taktisches Können	7
Kundenorientierung	8
INTERAGIEREN UND PRÄSENTIEREN	10
Einfühlungsvermögen	10
Kommunikationsstil	11
ANALYSIEREN UND INTERPRETIEREN	13
Umgang mit Mehrdeutigkeiten	13
Entscheidungsfähigkeit unter Zeitdruck	14
KREIEREN UND KONZEPTUALISIEREN	15
Umgang mit Erfolg und Misserfolg	15
Menschenkenntnis	16
ORGANISIEREN UND AUSFÜHREN	18
Networking Skills	18
Konfliktmanagement	19
ANPASSUNG	21
Zeiteffizientes Arbeiten	21
UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG	22
Unternehmerische Kompetenz	22
Verhandlungsgeschick	24
Begeisterungsfähigkeit	26
Qualitätsmanagement	27

Berichtsinterpretation

Das Verfahren misst relevante Kompetenzen für die individuelle, berufliche Eignungsdiagnostik. Alle relevanten Kompetenzen und ihre individuellen Ausprägungen der Testperson werden zunächst übersichtlich im Skalenformat wiedergegeben. Dieser Übersicht schließt sich die Auswertung aller relevanten Kompetenzen und ihrer Ausprägungen im Textformat an.

Es ist zu beachten, dass höhere Ausprägungen nicht gleichbedeutend mit einer höheren Passung sind. Vielmehr ist das Ergebnis unter Berücksichtigung der momentanen beruflichen Situation der Testperson zu interpretieren. Somit besteht keine Linearität bei den Kompetenzausprägungen.

Normstichprobe

Alle Ergebnisse werden in Hinblick auf eine Normstichprobe rückgemeldet. Dabei wird das individuelle Verfahrensergebnis der getesteten Person mit der Normstichprobe verglichen und die persönlichen Ausprägungen auf den erhobenen Dimensionen vergleichend eingeordnet. Hohe Dimensionswerte bedeuten also immer, dass die getestete Person sich eine Eigenschaft in höherem Maße zuschreibt als der Durchschnitt der Personen der Normstichprobe.

Selbstbild vs. Fremdbild

Bitte beachten Sie, dass die Werte das Selbstbild der Testperson widerspiegeln und gegebenenfalls die Ergänzung um Fremdeinschätzungen sinnvoll ist. In der Regel konvergieren Selbst- und Fremdbild nur in geringem bis mittlerem Maße. Somit bieten sie gemeinsam mehr Informationen als alleine.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Begrüßung
Seite 3 von 29

Messgenauigkeiten

Psychologische Verfahren der Eignungsdiagnostik haben unterschiedliche Messgenauigkeiten. Ähnlich wie bei einer Waage ist die Exaktheit der Messung nicht perfekt. Daher werden die Ergebnisse in Bereichen angegeben. Diese berücksichtigen etwaige Schwankungen aufgrund von Messungenauigkeit.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Begrüßung
Seite 4 von 29

Zusammenfassung

Führen und Entscheiden			
Selbstsicheres Auftreten	authentisches, ungespieltes Auftreten		selbstsicheres souveränes Auftreten
Unterstützen und Kooperieren			
Taktisches Können	spontan, intuitiv und authentisch in Diskussionen		bedacht, taktisch und strategisch in Diskussionen
Kundenorientierung	Orientierung an Produktverkauf		Orientierung an Kundenwünschen
Interagieren und Präsentieren			
Einfühlungsvermögen	unbeeinflusst von den Gefühlen anderer		empathisch, hohes Gerechtigkeitempfinden
Kommunikationsstil	direkte, pragmatische Gesprächsführung		respektvolle, partnerorientierte Gesprächsführung
Analysieren und Interpretieren			
Umgang mit Mehrdeutigkeiten	Tendenz zu Klarheit und Eindeutigkeit		offen für Widersprüche und Neuorientierungen
Entscheidungsfähigkeit unter Zeitdruck	unter Zeitdruck überlegte Entscheidungen, risikoarm, bedächtig		unter Zeitdruck entscheidungsfreudig, schnell, effizient
Kreieren und Konzeptualisieren			
Umgang mit Erfolg und Misserfolg	stolz, selbstbewusst, hohe Selbstachtung		Hilfe annehmend und gebend, dankbar, bescheiden
Menschenkenntnis	durchdachte, vorsichtige Beurteilung von Menschen		erfahrene, intuitive Beurteilung von Menschen
Organisieren und Ausführen			
Networking Skills	Konzentration auf einzelne Kooperationen		engagierte aktive Suche nach Kooperationspartner
Konfliktmanagement	Konflikte als Störfaktor, hemmend, unnötig		Konflikte als Chance, konstruktiver Umgang
Anpassung			
Zeiteffizientes Arbeiten	flexible Zeiteinteilung, spontan, ohne Vorausplanung		durchgeplante Zeiteinteilung, vorausschauend, effizient
Unternehmertum und Leistung			
Unternehmerische Kompetenz	marktkundig, notwendiges Marktwissen		Erfahrung am Markt, Antizipation von Marktgeschehnissen
Verhandlungsgeschick	diplomatisch, flexibel, anpassungsfreudig		durchsetzungsfähig, überzeugend
Begeisterungsfähigkeit	gegenwartsorientiert, vorsichtig, bedächtig		zukunftsorientiert, inspiriert, enthusiastisch
Qualitätsmanagement	korrekt, dem Anspruch entsprechend		über den Anspruch hinausgehend, einwandfrei, präzise

FÜHREN UND ENTSCHEIDEN

Selbstsicheres Auftreten:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung legt großen Wert auf Authentizität. Sie steht zu Unsicherheiten und überspielt diese nicht.

Eine Person mit dieser Ausprägung tritt meist selbstbewusst auf und lässt sich Unsicherheiten nur selten anmerken. Hat kein Problem damit, zu einigen offen zu stehen.

Eine Person mit dieser Ausprägung tritt selbstbewusst und sicher auf. Etwaige Unsicherheit kann sie leicht verdecken.

Unter- oder durchschnittliches Selbstsicheres Auftreten

Risiko:

Selbstsicheres Auftreten ist für Sales Manager beim Erstkontakt mit neuen Partnerunternehmen, der Betreuung wichtiger Kunden oder in Verhandlungen mit Vertriebspartnern wichtig. Bei niedrigen Werten drohen Abschlüsse zu scheitern und Beziehungen werden nicht den Anforderungen entsprechend gepflegt. Kunden fühlen sich nicht ernst genommen, wenn scheinbar nicht einmal der Repräsentant des Unternehmens überzeugt von den Produkten oder Dienstleistungen ist.

Sales Manager mit niedrigen Werten werden auch von den Leitern ihrer Verkaufsteam nicht ernst genommen. Ihre Autorität wird in Frage gestellt. Mitarbeiter haben Schwierigkeiten, Anweisungen zu befolgen, wenn ihre Führungskraft davon nicht sichtbar überzeugt ist. Vor allem schwierige oder für Mitarbeiter nur schwer nachvollziehbare Entscheidungen und Vorgaben stoßen leichter auf Widerstand, wenn diese nicht überzeugend an sie heran getragen werden.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Führen und Entscheiden
Seite 6 von 29

UNTERSTÜTZEN UND KOOPERIEREN

Taktisches Können:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung versucht stets authentisch zu reagieren. In hitzigen Diskussionen und stressigen Situationen gehören bei der Person oftmals starke Emotionen dazu. Zurechtgelegte Strategien werden dabei häufig gewechselt und der aktuellen Situation angepasst.

Eine Person mit dieser Ausprägung versucht überwiegend in hitzigen Diskussionen und stressigen Situationen ruhig zu bleiben. In bestimmten Fällen hält die Person es für richtig, authentisch zu reagieren. Emotionen gehören dann dazu. Zurechtgelegte Strategien passt sie dabei den aktuellen Situationen an.

Eine Person mit dieser Ausprägung hat den festen Vorsatz in allen stressigen Situationen ruhig und besonnen zu bleiben. Dabei ist es ihr wichtig eine zurechtgelegte Strategie durch taktisches Geschick konsequent zu verfolgen und nicht von ihr abzurücken.

Überdurchschnittliches Taktisches Können und unterdurchschnittlicher Kommunikationsstil

Risiko:

Überdurchschnittliches taktisches Können ist für Sales Manager relevant, da diese mit Aufgaben konfrontiert werden, in denen vorausschauendes Vorgehen erforderlich ist. Sie überlegen sich gut, wie sie einzelnen Herausforderungen (Mitarbeiterführung, Vertriebsplanung und -controlling, Marktanalysen) begegnen können und setzen ihre Pläne um.

Bei Verhandlungen mit Key-Account-Partnern spielt das taktische Können eine elementare Rolle. Hohe Werte sprechen dafür, dass Sales Manager die verschiedenen Phasen der Verhandlungen (Kontaktaufnahme, Beziehung pflegen, Abschlüsse schaffen) mit unterschiedlichen Taktiken begegnen.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unterstützen und Kooperieren
Seite 7 von 29

UNTERSTÜTZEN UND KOOPERIEREN

Auch unter Druck bleiben sie bei ihren zurechtgelegten Plänen und verhandeln mit Beharrlichkeit. Bei einem schlechten Kommunikationsstil verfügen Sales Manager nur über wenige Kommunikationsstrategien. Sie werden den unterschiedlichen Gesprächsanforderungen rhetorisch nicht gerecht.

Kundenorientierung:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung hält das Suchen einer passenden Lösung für das Problem von Kunden meist für überflüssig. Ist der Meinung, dass sich bei einem guten Produkt die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden nach dem Produkt richten sollten.

Eine Person mit dieser Ausprägung bewertet das Suchen einer passenden Lösung für das Problem des Kunden entweder für wichtig oder überflüssig. Abhängig von ihrer Einschätzung geht sie auf die Wünsche und Bedürfnisse ein oder bleibt bei den bestehenden Lösungen.

Für eine Person mit dieser Ausprägung haben die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden Priorität. Sie ist stets darauf bedacht auf die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden einzugehen. Ist motiviert bestehende Lösungen entsprechend anzupassen.

Überdurchschnittliche Kundenorientierung

Chance:

Sales Manager mit hoher Kundenorientierung fokussieren sich beim Vertrieb ihrer Produkte auf den Kunden. Dies ist vor allem bei Produkten und Dienstleistungen entscheidend, die individuell auf den Kunden zugeschnitten werden können. Sales Manager bedenken die Bedürfnisse des Kunden, ehe sie ihnen ein abgestimmtes Angebot unterbreiten. Auch für die langfristige Bindung von Key-Accounts ist ein hoher Wert erfolgsversprechend.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unterstützen und Kooperieren
Seite 8 von 29

UNTERSTÜTZEN UND KOOPERIEREN

Sales Manager gehen auch dann auf die Wünsche und Anliegen ihrer Kunden ein, wenn kein unmittelbarer Abschluss ansteht.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unterstützen und Kooperieren
Seite 9 von 29



INTERAGIEREN UND PRÄSENTIEREN

Einfühlungsvermögen:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung versucht sich nicht durch die emotionale Lage anderer Menschen beeinflussen zu lassen. Ungerechtigkeiten gegenüber anderen empfindet die Person als nicht hinderlich für ihre Arbeit.

Einer Person mit dieser Ausprägung ist die emotionale Lage anderer Menschen nur in bestimmten Situationen wichtig. In diesen versucht die Person sich in diese hineinzusetzen, um angemessen reagieren zu können. Bei Ungerechtigkeiten gegenüber anderen wägt die Person meist gut ab, ob es sich für sie lohnt, sich einzumischen.

Eine Person mit dieser Ausprägung achtet genau auf die emotionale Lage anderer Menschen. Versucht sich in diese stets hineinzusetzen, um angemessen reagieren zu können. Für diese Person hat es einen hohen Wert Ungerechtigkeiten gegenüber anderen zu verhindern oder sich in diese einzumischen.

Unter- oder durchschnittliches Einfühlungsvermögen

Risiko:

Für Sales Manager, die vermehrt in Interaktion mit den Mitarbeitern und Leitern ihres Verkaufsteams stehen, stellt ein niedriger Wert ein besonderes Risiko dar. Mitarbeiter sind in diesen Strukturen häufig frustriert, wenn sie sich von Sales Managern mit wenig Einfühlungsvermögen ungerecht behandelt oder nicht verstanden fühlen. Es entsteht nur selten eine persönliche Beziehung zum Sales Manager.

Sales Manager mit niedrigem Einfühlungsvermögen tun sich schwer die Normen und Verhaltensweisen wichtiger internationaler Kunden zu verstehen. Kooperationen drohen aufgrund interkultureller Missverständnissen zu scheitern.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Interagieren und Präsentieren
Seite 10 von 29

INTERAGIEREN UND PRÄSENTIEREN

Kommunikationsstil:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Einer Person mit dieser Ausprägung ist es wichtig in Gesprächen schnell zu einem Ergebnis und Abschluss zu kommen. Findet, dass Floskeln und Kommunikationsregeln dem meist nur im Weg stehen.

Einer Person mit dieser Ausprägung ist es in den meisten Gesprächen wichtig, den Gesprächspartner zu respektieren und dabei das Gesagte nicht falsch zu verstehen. Beachtet dafür einzelne Kommunikationsregeln. Findet gleichzeitig, dass in bestimmten Gesprächssituationen ein schnelles Ergebnis auch ohne Kommunikationsregeln erzielt werden sollte.

Eine Person mit dieser Ausprägung legt sehr viel Wert darauf, den Gesprächspartner zu respektieren und das Gesagte nicht falsch zu verstehen. Greift dafür auf verschiedene Kommunikationstechniken und Strategien zurück.

Unter- oder durchschnittlicher Kommunikationsstil

Risiko:

Sales Manager stehen im ständigen Austausch mit der Geschäftsleitung, den Mitarbeitern und Leitern ihrer Verkaufsteams, Großkunden oder Key-Accounts. Sie kommunizieren nach oben, unten, außen und innen. Um diesen verschiedenen Gesprächsanforderungen gerecht werden zu können, ist ein unterdurchschnittlicher Kommunikationsstil zu wenig. Mitarbeiter von Sales Managern mit niedrigen Werten sind oft unzufrieden und frustriert. Dies gilt besonders für Mitarbeiter, die ein verstärktes Bedürfnis nach persönlicher Unterstützung und Wertschätzung durch ihre Vorgesetzten haben. Auch Geschäftsbeziehungen drohen zu scheitern, wenn Geschäftspartner sich

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Interagieren und Präsentieren
Seite 11 von 29

INTERAGIEREN UND PRÄSENTIEREN

aufgrund eines unzureichenden Kommunikationsstils vom Sales Manager nicht ernst genommen fühlen.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Interagieren und Präsentieren
Seite 12 von 29

ANALYSIEREN UND INTERPRETIEREN

Umgang mit Mehrdeutigkeiten:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Einer Person mit dieser Ausprägung ist es wichtig stets für klare und eindeutige Situationen zu sorgen. Widersprüchliche Situationen versucht diese Person zu vermeiden, da diese ihrer Meinung nach nur aufhalten und unnötigen Stress verursachen.

Einer Person mit dieser Ausprägung ist es wichtig für klare und eindeutige Situationen zu sorgen. In den wenigen widersprüchlichen Situationen versucht die Person einen klaren Kopf zu behalten.

Eine Person mit dieser Ausprägung scheut widersprüchliche Situationen nicht. Der Person ist es wichtig, auch in diesen einen klaren Kopf zu behalten. Dafür versucht sie möglichst schnell sich an diese mehrdeutigen Situationen zu adaptieren und dabei ausgeglichen zu bleiben.

Unter- oder durchschnittlicher Umgang mit Mehrdeutigkeiten

Risiko:

Sales Managern mit niedrigen Werten ist es wichtig, eindeutige Situationen zu schaffen und widersprüchliche Situationen zu vermeiden. Derartige Interessenskonflikte lassen sich für Sales Manager nur schwer vermeiden. So müssen sie beispielsweise Interessen der Geschäftsführung mit denen ihrer Teamleiter oder von Key-Account-Kunden vereinbaren. Bei niedrigen Werten gelingt dies nicht und Sales Manager fühlen sich schnell gestresst und überfordert. Auch bei der kontinuierlichen Kontrolle und Entwicklung der Vertriebsstrategien, -ziele und -kosten kann es zu Widersprüchen kommen. Dies kann eine aufwendige Neuausrichtung der Vertriebsstrategien zur Folge haben. Sales Manager mit niedrigem Umgang mit Mehrdeutigkeiten verkennen die Notwendigkeit der ständigen Prozessoptimierung.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Analysieren und Interpretieren
Seite 13 von 29

ANALYSIEREN UND INTERPRETIEREN

Entscheidungsfähigkeit unter Zeitdruck:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung trifft die besten Entscheidungen, wenn genügend Zeit zum Nachdenken ist. Lehnt es ab unter Zeitdruck Entscheidungen zu fällen. Möchte so das Fehlerrisiko minimieren.

Eine Person mit dieser Ausprägung trifft Entscheidungen ohne lange nachdenken zu müssen. Versucht Zeitdruck zu vermeiden, um nicht unnötig unter Druck zu geraten.

Eine Person mit dieser Ausprägung trifft Entscheidungen stets ohne lange zu zögern. Zeitdruck bei der Entscheidungsfindung macht dieser Person nichts aus.

Überdurchschnittliche Entscheidungsfähigkeit unter Zeitdruck

Chance:

Entscheidungen werden von Sales Managern mit hohen Werten mit größerer Wahrscheinlichkeit schneller getroffen. Dies erhöhte die Chance für effizientes Arbeiten bei Personen, die täglich viele Entscheidungen zu treffen haben. Sales Manager behalten auch unter Zeitdruck den Überblick darüber, welche Entscheidungen Priorität haben und schnell getroffen werden sollten. Hohe Werte sind für die leitende Sales Manager vor allem dann entscheidend, wenn erfolgreiches Handeln Entschlussfreudigkeit voraussetzt. Bei langfristig angelegten Vertriebsstrategien spielt dieser Bereich eine untergeordnete Rolle.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Analysieren und Interpretieren
Seite 14 von 29

KREIEREN UND KONZEPTUALISIEREN

Umgang mit Erfolg und Misserfolg:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung sieht die eigene Karriere als Ergebnis eigener Anstrengungen. Die Person ist stolz dies ohne Unterstützung und Hilfe bewerkstelligt zu haben und der Überzeugung, dass jede Person ihre eigenen Ziele auch ohne Unterstützung erreichen kann.

Eine Person mit dieser Ausprägung betrachtet die eigene Karriere als Ergebnis eigener Anstrengung und der Unterstützung und Hilfe anderer zur richtigen Zeit. Die Person ist bereit andere zu unterstützen, wenn sie es für angebracht erachtet.

Eine Person mit dieser Ausprägung erkennt, wie wichtig Hilfe und Unterstützung anderer für die eigene berufliche Karriere ist. Sie ist daher stets gewillt auch andere dabei zu unterstützen.

Unterdurchschnittlicher Umgang mit Erfolg und Misserfolg

Risiko:

Sales Manager mit niedrigem Umgang mit Erfolg und Misserfolg unterstützen die Mitarbeiter ihres Verkaufsteams nur selten. Diese fühlen sich alleine gelassen. Dies erhöht das Risiko für unmotivierte Mitarbeiter. Vor allem bei neuen Mitarbeitern kann es schnell zum Überforderungserleben kommen.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Kreieren und Konzeptualisieren
Seite 15 von 29

KREIEREN UND KONZEPTUALISIEREN

Menschenkenntnis:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung nutzt ihre Menschenkenntnis, um bei Personen, die sie lange kennt, Stärken und Schwächen zu identifizieren. Versucht die Potenziale für eine Position nach genauer Überlegung einzuschätzen. Die Person ist der Meinung, dass sich manche Personen auch nach langer Zeit nicht beurteilen lassen.

Einer Person mit dieser Ausprägung ist Menschenkenntnis für ihre Rolle als Führungskraft wichtig. Die Person versucht diese zu nutzen, um bei einigen Mitarbeitern die Stärken und Schwächen schnell zu identifizieren und ihre Potenziale für eine Position gewinnbringend einzuschätzen. Ist der Auffassung, dass eine fundierte Einschätzung bei den meisten Personen längere Zeit in Anspruch nimmt.

Einer Person mit dieser Ausprägung ist eine differenzierte Menschenkenntnis für ihre Rolle als Führungskraft sehr wichtig. Versucht diese zu nutzen, um schnell die Stärken und Schwächen aller Personen zu erkennen und ihre Potenziale gewinnbringend für eine Position valide einzuschätzen.

Überdurchschnittliche Menschenkenntnis und überdurchschnittliche Unternehmerische Kompetenz

Chance:

Überdurchschnittliche Menschenkenntnis erhöht die Chance für die Zufriedenheit der Mitarbeiter. Ein Sales Manager mit hoher Menschenkenntnis setzt seine Mitarbeiter im Verkaufsteam ihren Fähigkeiten und Bedürfnissen entsprechend ein. Sales Manager mit gleichzeitig hoher unternehmerischer Kompetenz bedenken dabei zusätzlich die aktuellen Geschehnisse des Marktes. Sales Manager mit dieser Kombination bringen gute Voraussetzungen mit, den Außen- und Innendienst optimal zu besetzen.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Kreieren und Konzeptualisieren
Seite 16 von 29

KREIEREN UND KONZEPTUALISIEREN

Sind Sales Manager in die Personalauswahl einbezogen, helfen hohe Werte bei der Beurteilung der Kandidaten.

Überdurchschnittliche Menschenkenntnis und überdurchschnittliches Taktisches Können und überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick

Chance:

Beim Verhandeln mit verschiedenen Entscheidern eines Key-Account-Partners hilft eine gute Menschenkenntnis. Sales Manager schätzen die Stärken und Schwächen ihrer jeweiligen Verhandlungspartner schnell und valide ein und passen ihre vielseitigen Taktiken in den Gesprächen entsprechend ihrem Gegenübers entsprechend an. Bei gleichzeitig hohem Verhandlungsgeschick ist die Chance groß, dass die Gespräche mit verschiedenen Verhandlungspartnern im Sinne des Unternehmens erfolgreich abgeschlossen werden.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Kreieren und Konzeptualisieren
Seite 17 von 29

ORGANISIEREN UND AUSFÜHREN

Networking Skills:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung prüft genau, bei welchen Kooperationen es sich lohnt, diese gewinnbringend einzugehen. Vereinzelt ergeben sich daraus einmalige und gute Zusammenarbeiten.

Eine Person mit dieser Ausprägung erkennt, bei welchen Kooperationen es sich lohnt, diese einzugehen. Ist der Meinung, dass die meisten Zusammenarbeiten nur einmalig gewinnbringend funktionieren. Selten versucht die Person diese aufrechtzuerhalten.

Eine Person mit dieser Ausprägung erkennt schnell, bei welchen Kooperationen es sich lohnt, diese gewinnbringend einzugehen. Hat zum Ziel diese aktiv zu suchen und stets aufrechtzuerhalten.

Überdurchschnittliche Networking Skills

Chance:

Für die Akquise von Key-Account-Partnern sind Networking Skills elementar. Sales Manager mit hohen Werten sind ständig auf der Suche nach neuen lohnenden Kooperationen. Dabei wissen sie schnell, wer die wichtigen Entscheider bei Geschäftspartnern sind und suchen den direkten Kontakt zu diesen. Um Kontakte zu knüpfen, nutzen sie vielfältige Kommunikationskanäle wie Social Media, E-Mail, Telefon oder persönlich vor Ort.

Überdurchschnittliche Networking Skills und überdurchschnittliche Begeisterungsfähigkeit und überdurchschnittliche Menschenkenntnis

Chance:

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Organisieren und Ausführen
Seite 18 von 29

ORGANISIEREN UND AUSFÜHREN

Sales Manager, die viele Stellen in ihren Verkaufsteams besetzen müssen, bringen mit dieser Kombination gute Voraussetzungen mit. Sie suchen nach potenziellen Verkäufern, auch wenn gerade keine Stelle vakant ist und pflegen diesen Kontakt bis eine entsprechende Stelle frei ist. Dies beschleunigt den Prozess der Mitarbeitersuche. Stellen sind bei Sales Managern mit dieser Kombination selten lange unbesetzt. Eine gute Menschenkenntnis hilft, die Stärken und Schwächen potenzieller Mitarbeiter richtig einzuschätzen.

Überdurchschnittliche Networking Skills und unterdurchschnittliche Einfühlungsvermögen

Risiko:

Sales Manager mit hohen Networking Skills pflegen meist gute Beziehungen zu ihren Geschäftspartnern und Kunden. Bei gleichzeitig niedrigem Einfühlungsvermögen kann dieser auch nicht lohnende Kooperationen beinhalten. Sales Managern fällt es schwer, die Absichten und Motivation des Gegenübers richtig zu beurteilen. Es kann zu zähen und nicht erfolgreichen Verhandlungen kommen, die bei richtiger Einschätzung hätten vermieden werden können.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Organisieren und Ausführen
Seite 19 von 29

ORGANISIEREN UND AUSFÜHREN

Konfliktmanagement:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung betrachtet Konflikte als potentielle Störfaktoren, die das Erreichen gemeinschaftlicher Ziele unnötig aufs Spiel setzen. Die Person versucht Konflikte zu vermeiden, um konstruktive Lösungen nicht zu gefährden.

Eine Person mit dieser Ausprägung bewertet Konflikte als potenzielle Störfaktoren oder als Chancen für Weiterentwicklung. Zentrale Konflikte können konstruktiven Lösungen im Weg stehen. Mit ihnen setzt sich die Person möglichst kurz auseinander. Andere Konflikte können für die Person einen wesentlichen Teil zur Lösungsfindung beitragen.

Eine Person mit dieser Ausprägung begreift Konflikte stets als Chance für Weiterentwicklung. Die Person ist der Meinung, dass Konflikte keiner konstruktiven Lösung im Weg stehen sondern einen wesentlichen Teil zur Lösungsfindung beitragen.

Unter- oder durchschnittliches Konfliktmanagement

Risiko:

Mitarbeiterführung stellt für Sales Manager eine bedeutende Kompetenz dar. Bei niedrigen Werten erkennen Sales Manager sich anbahnende Konflikte in ihren Teams nicht rechtzeitig. Dadurch kann es vermehrt zu Konflikten und einer schlechten und damit ineffizienten Arbeitsatmosphäre in den Verkaufsteams kommen.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Organisieren und Ausführen
Seite 20 von 29

Zeiteffizientes Arbeiten:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung braucht keine detailreiche Planung, um sich Aufgaben direkt und ohne Zeitverlust zu widmen. Hält eine detailreiche Planung meist für überflüssig und möchte ohne diesen Überblick behalten.

Eine Person mit dieser Ausprägung versucht sich bei komplexen Aufgaben einen guten Überblick über ihre Arbeiten und freien Kapazitäten zu verschaffen, um derartige Aufgaben unabhängig von Zeitnot bewerkstelligen zu können. Bei simpleren Aufgaben hält die Person eine detailreiche Planung für überflüssig.

Eine Person mit dieser Ausprägung legt stets Wert darauf, einen guten Überblick über ihre Arbeiten und freien Kapazitäten zu haben. Versucht durch vorausschauende Planung alle Aufgaben unabhängig von Zeitnot effizient zu bewerkstelligen.

Unter- oder durchschnittliches Zeiteffizientes Arbeiten

Risiko:

Sales Manager müssen ihren Arbeitstag gut strukturieren, um allen Aufgaben gleichermaßen gerecht werden zu können. Für Sales Manager ist niedriges zeiteffizientes Arbeiten meistens zu wenig. Aufgrund unzureichender Planung gelingt es ihnen nicht, die Koordination der Vertriebsaktivitäten, die Führung der Mitarbeiter und die Betreuung von Key-Account-Kunden zeitlich miteinander zu vereinbaren. Dies kann zu Überstunden und Unzufriedenheit führen.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Anpassung
Seite 21 von 29

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

Unternehmerische Kompetenz:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung bewertet ihre vorhandenen Kenntnisse über den Markt als ausreichend, um diese gewinnbringend für das eigene Geschäft zu nutzen.

Eine Person mit dieser Ausprägung ist gewillt in einigen Bereichen mehr über den Markt zu erfahren. Möchte in diesen Kenntnisse und Wissen gezielt erweitern. In vielen Bereichen bewertet die Person ihre vorhandenen Kenntnisse als ausreichend, um sie gewinnbringend für das Geschäft zu nutzen.

Eine Person mit dieser Ausprägung ist motiviert in allen Bereichen stets mehr über den Markt zu erfahren. Möchte diese Kenntnisse und das Wissen gezielt für das eigene Geschäft nutzen. Betrachtet das Antizipieren von Veränderungen als Schlüsselkompetenz hierfür.

Überdurchschnittliche Unternehmerische Kompetenz

Chance:

Für Sales Manager spielt die unternehmerische Kompetenz eine elementare Rolle. Für ihre Aufgaben ist ein fundiertes Wissen über den Markt und seine Veränderungen unerlässlich. Sie leiten die Vertriebsziele ihrer Teams und für ihre Gebiete durch umfangreiche Analysen der Märkte, der Konkurrenz und von potenziellen Kunden ab. Sie erkennen, wann es entscheidend ist, Verkäufe zu generieren und in welchen Momenten die Kundenbindung im Fokus stehen sollte.

Überdurchschnittliche Unternehmerische Kompetenz und überdurchschnittliche Networking Skills

Chance:

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 22 von 29

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

Hohe unternehmerische Kompetenz hilft auch bei der Identifizierung von Key-Account-Kunden. Sales Manager erkennen aufgrund ihrer Analysen, wer viel Umsatz bringen wird oder als Referenzkunde wichtig für das Unternehmen ist. Bei gleichzeitig hohen Networking-Skills sind Sales Manager auf Markt- oder Produktveränderungen vorbereitet, da sie auf einen großen Pool an potenziellen Kunden zurückgreifen können.

Überdurchschnittliche Unternehmerische Kompetenz und überdurchschnittliches Taktisches Können und überdurchschnittliche Begeisterungsfähigkeit

Chance:

Sales Manager mit dieser Kombination passen ihre taktischen Maßnahmen und Aktivitäten stets dem Marktgeschehen und antizipierten Veränderungen an. Sie erkennen nicht nur, wann es nötig ist, einen neuen Vertriebskanal aufzubauen oder einen bestehenden auszubauen. Sie wissen auch, wie diese Ziele zu erreichen sind. Für die Verhandlungen mit Key-Account-Partnern bringen Sales Manager mit dieser Kombination die nötige unternehmerische Expertise mit, um auf Augenhöhe taktieren zu können.

Überdurchschnittliche Unternehmerische Kompetenz und überdurchschnittliche Kundenorientierung

Chance:

Sales Manager mit unternehmerischer Kompetenz analysieren Märkte und potenzielle Kunden. Bei gleichzeitig hoher Kundenorientierung nutzen sie ihre Zielgruppenanalyse für die Auswahl geeigneter Vertriebswege. Dies ist vor allem bei Produkten entscheidend, bei denen eine Kombination verschiedener Vertriebswege (direkt, indirekt, Großhandel oder online) erfolgversprechend ist.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 23 von 29

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

Verhandlungsgeschick:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Einer Person mit dieser Ausprägung ist es wichtig, gesetzte Ziele in Verhandlungen flexibel zu handhaben, um sie den Gesprächsverläufen entsprechend direkt anpassen zu können. Die Person ist dabei offen für abweichende Ziele des Verhandlungspartners.

Einer Person mit dieser Ausprägung ist es in vielen Verhandlungen wichtig, die gesetzten Ziele zu wahren. Die Person ist nur in wenigen Gesprächsverläufen offen für abweichende Ziele des Verhandlungspartners.

Einer Person mit dieser Ausprägung ist es wichtig, die gesetzten Ziele in Verhandlungen zu wahren. Die Person ist dabei nicht offen für abweichende Ziele Ihres Verhandlungspartners unabhängig vom Gesprächsverlauf.

Überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick

Chance:

Für die Akquise, Verhandlungen und Betreuung von Key-Account-Kunden ist das Verhandlungsgeschick von Sales Managern entscheidend. Mit einem überdurchschnittlichen Wert kann die Basis für eine erfolgreiche Zusammenarbeit gelegt werden. Sales Manager lassen sich in den Verhandlungen nicht von ihren Ziele abbringen. Verkaufsteams profitieren in ihren Verkaufsgesprächen von der Vorarbeit verhandlungsstarker Sales Manager. Dafür sollte gewährleistet sein, dass Sales Manager ihre Verkaufsteams regelmäßig über die Verhandlungsergebnisse auf höherer Ebene briefen.

Überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick und überdurchschnittliche Kundenorientierung

Chance:

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 24 von 29

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

Für die Phase zwischen der Kontaktaufnahme bei Key-Account-Partnern und dem Abschluss des Geschäftes ist Fingerspitzengefühl gefragt. Es muss dem Kunden durch Verhandlungsgeschick vermittelt werden, dass man ihn gewinnen möchte ohne dabei die Kundenorientierung zu verlieren und zu penetrant aufzutreten. Sales Managern mit dieser Kombination gelingt es, diese Balance zu wahren.

Überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick und unter- oder durchschnittliches Selbstsicheres Auftreten

Risiko:

Unsicher auftretende Sales Manager können ihr überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick nicht nutzen. Key-Account-Kunden nehmen die Unsicherheiten wahr und können sie in den Verhandlungen für sich nutzen. Oftmals nehmen sie das Unternehmen nicht ernst, wenn scheinbar ihr Repräsentant nicht einmal selbst von seinen Produkten überzeugt ist.

Überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick und überdurchschnittliche Begeisterungsfähigkeit und Überdurchschnittliches Taktisches Können

Chance:

Die Ziele von Verhandlungen mit Key-Account Partnern oder B2B-Kunden sind oftmals nicht in einem Gespräch zu erreichen. Vielmehr müssen erst Teilziele erreicht werden (persönlichen Kontakt herstellen, Vertrauen gewinnen), ehe es zu Abschlüssen und langfristigen Geschäftsbeziehungen kommen kann. Verhandlungsstarke Sales Manager mit hoher Begeisterungsfähigkeit und hohem taktischen Können gestalten ihre Verhandlungen entsprechend vorrauschauend. Für die verschiedenen Verhandlungsetappen legen sie sich unterschiedliche Taktiken zurecht und gefährden dadurch nicht die langfristigen Ziele.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 25 von 29

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

Begeisterungsfähigkeit:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Für eine Person mit dieser Ausprägung hat die gegenwärtige Situation Priorität. Die Person möchte sich nur selten mit Zukunftsplänen beschäftigen, um die Optimierung des derzeitigen Zustands nicht aufzuhalten.

Eine Person mit dieser Ausprägung möchte die Möglichkeiten, die sich in Zukunft bieten könnten, nicht aus den Augen verlieren. Wenn die Person es als besonders lohnend bewertet, versucht sie darauf bezogene Pläne zu entwerfen und umzusetzen.

Eine Person mit dieser Ausprägung bedenkt stets die Möglichkeiten, die sich in der Zukunft bieten könnten und versucht darauf bezogene Pläne zu entwerfen. Begegnet diesen Chancen mit Enthusiasmus und möchte Kollegen dafür begeistern.

Überdurchschnittliche Begeisterungsfähigkeit

Chance:

Für Sales Manager, die in die langfristige strategische Vertriebsplanung involviert sind, bieten überdurchschnittliche Werte gute Voraussetzungen. Dies ist vor allem relevant, wenn es aufgrund umkämpfter und schnelllebigere Märkte zu ständigen Veränderungen kommt. Sales Manager mit Begeisterungsfähigkeit versuchen Optionen, die sich in Zukunft bieten könnten, nicht aus den Augen zu verlieren. Die Chance auf eine erfolgreiche Umsetzung von zukunftsorientierten Plänen ist bei hoher Begeisterungsfähigkeit groß. Sales Manager suchen regelrecht nach diesen Möglichkeiten und bringen viel Enthusiasmus mit.

Überdurchschnittliche Begeisterungsfähigkeit und überdurchschnittliches Taktisches Können

Chance:

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 26 von 29

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

Der B2B-Vertrieb ist meist sehr aufwendig. Er können dem Verkaufsgespräch mehrere Etappen (Kontaktaufnahme, Präsentation, Testphase) vorausgehen. Sales Manager mit dieser Kombination bringen dafür gute Voraussetzungen mit. Sie planen die einzelnen Schritte vorausschauend und bringen das nötige taktische Geschick für jeden Abschnitt mit.

Überdurchschnittliche Begeisterungsfähigkeit und überdurchschnittliche Unternehmerische Kompetenz

Chance:

Sales Managern mit hoher Begeisterungsfähigkeit und unternehmerischer Kompetenz gelingt es, Märkte, Konkurrenz und Kunden zukunftsorientiert zu analysieren und Kennzahlen und Entwicklungen gut vorherzusehen. Das Controlling der Verkaufsteams kann von Sales Managern mit dieser Kombination zielorientiert ausgerichtet werden.

Qualitätsmanagement:

Im Vergleich mit der Normstichprobe entspricht das Antwortmuster der Ausprägung:



Eine Person mit dieser Ausprägung erwartet von Produkten und im Service, dass sie funktionieren. Die Person ist zufrieden, wenn dieser Anspruch erfüllt ist.

Eine Person mit dieser Ausprägung erwartet hohe Qualität von Produkten und im Service. Die Person ist zufrieden, wenn dieser Anspruch erfüllt ist. Selten versucht sie durch Verbesserungen die Qualität von Prozessabläufen noch voranzutreiben.

Eine Person mit dieser Ausprägung erwartet ausschließlich höchste Qualität von Produkten und im Service. Selbst wenn dieser Anspruch erfüllt ist, versucht die Person durch stetige Verbesserungen die Qualität von Prozessabläufen voranzutreiben.

Überdurchschnittliches Qualitätsmanagement

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 27 von 29

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

Chance:

Sales Manager mit überdurchschnittlichem Qualitätsmanagement legen bei der Betreuung von Key-Account-Partnern großen Wert auf guten Service. Das Unternehmen profitiert von Sales Managern mit gutem Qualitätsmanagement, da Kunden mit hohem Kundenwert sich gut aufgehoben fühlen.

Sales Manager mit hohem Qualitätsmanagement bringen auch gute Voraussetzungen für den Vertrieb von Top-Produkten mit, da sie sich mit diesen identifizieren. Ihnen ist es wichtig, ihre eigene Meinung, Mitarbeiter- und Kundenfeedback an Entscheider im Unternehmen weiterzugeben, um so ihren Anteil an der ständigen Qualitätssicherung beizutragen.

Überdurchschnittliches Qualitätsmanagement

Risiko:

Beinhaltet das Sortiment Produkte unterschiedlicher Qualitätsstufen, besteht bei hohem Qualitätsmanagement die Gefahr, dass Sales Manager sich in der Vertriebsplanung ausschließlich auf die Top-Produkte konzentrieren. Dies kann zu schlechten Abschlusszahlen für Produkte aus dem niedrigerem Preis- und Qualitätssegment führen.

Beinhaltet das Sortiment keine Produkte mit höchster Qualität, sind Sales Manager mit hohem Qualitätsmanagement schnell frustriert. Sie haben das Gefühl, Produkte vertreiben zu müssen, hinter denen sie nicht stehen.

Überdurchschnittliches Qualitätsmanagement und überdurchschnittliche Unternehmerische Kompetenz und überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick

Chance:

Diese Kombination ist erfolgsversprechend für die Betreuung von Key-Account-Partnern bei Luxusgütern. Sales Managern gelingt es, Informationen über den Markt und die Konkurrenz für die Verhandlungen gewinnbringend zu nutzen und dabei die Einzigartigkeit ihres Produkts herauszustellen. Vor allem in hart umkämpften Märkten, in denen das Unternehmen von wenigen großen Kunden abhängig ist, bringt diese Kombina-

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 28 von 29

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

tion das Potenzial mit, sich von der Konkurrenz entscheidend abgrenzen zu können.

Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Sales High
Client Version
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 29 von 29

