

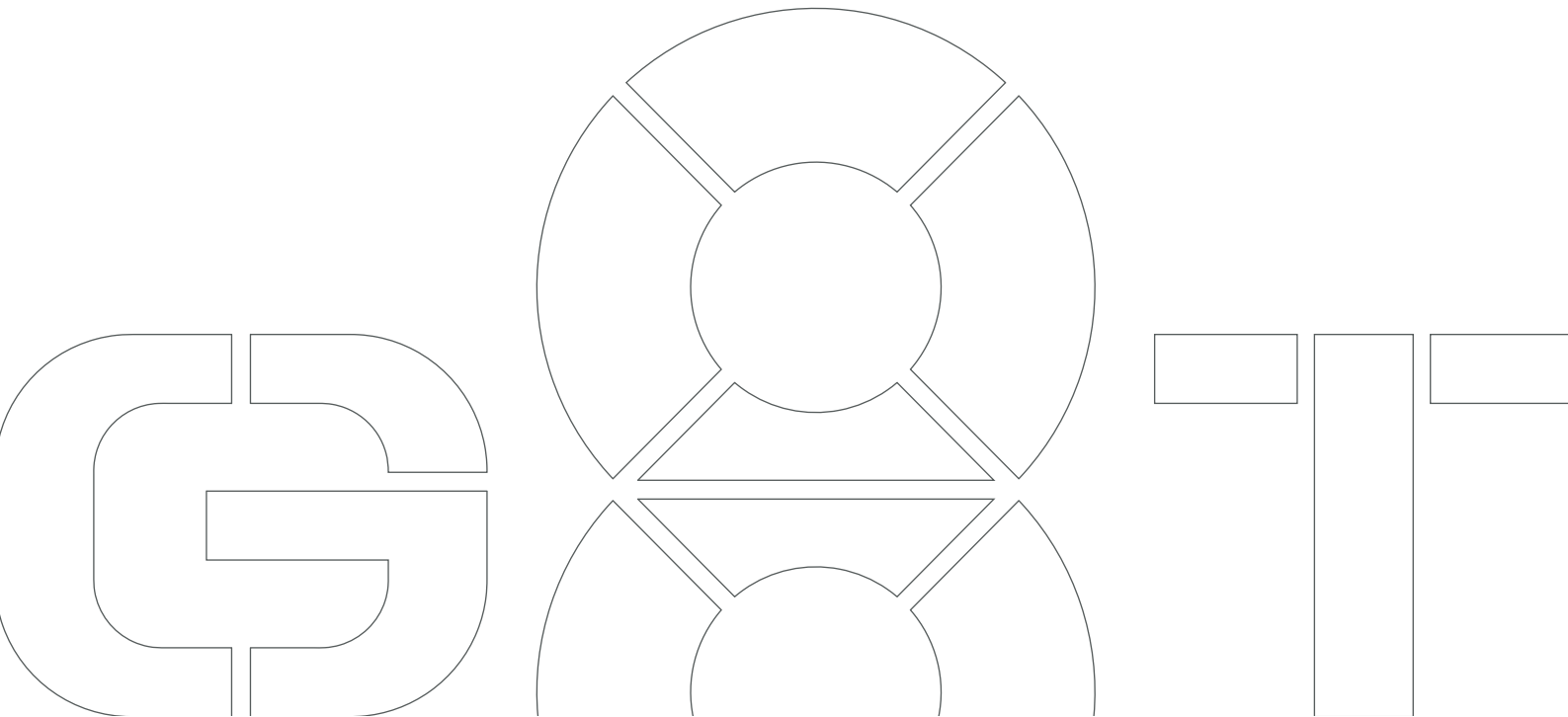


REPORT

SALES HIGH | PERSONAL

Max Mustermann

19.04.2017



INHALTSVERZEICHNIS

BEGRÜßUNG	3
Führen und Entscheiden	4
Selbstsicheres Auftreten	4
Unterstützen und Kooperieren	5
Taktisches Können	5
Kundenorientierung	5
Interagieren und Präsentieren	7
Einfühlungsvermögen	7
Kommunikationsstil	7
Analysieren und Interpretieren	9
Umgang mit Mehrdeutigkeiten	9
Entscheidungsfähigkeit unter Zeitdruck	9
Kreieren und Konzeptualisieren	11
Umgang mit Erfolg und Misserfolg	11
Menschenkenntnis	11
Organisieren und Ausführen	13
Networking Skills	13
Konfliktmanagement	14
Anpassung	15
Zeiteffizientes Arbeiten	15
Unternehmertum und Leistung	16
Unternehmerische Kompetenz	16
Verhandlungsgeschick	17
Begeisterungsfähigkeit	19
Qualitätsmanagement	20

BEGRÜßUNG

Liebe/r Teilnehmer/in,

Sie erhalten im Folgenden eine Rückmeldung bezüglich des beruflichen Kompetenzverfahrens, das Sie vor kurzem bearbeitet haben.

Alle Ergebnisse werden in Hinblick auf eine Normstichprobe rückgemeldet. Dabei wird Ihr Ergebnis mit der Normstichprobe verglichen und Ihre Ausprägungen auf den erhobenen Dimensionen vergleichend eingeordnet.

Die Auswertung umfasst alle relevanten, berufsbezogenen Kompetenzen und Ihre individuellen Ausprägungen in Textform.

Es ist zu beachten, dass höhere Ausprägungen nicht gleichbedeutend mit einer höheren Passung sind. Vielmehr ist Ihr Ergebnis unter Berücksichtigung Ihrer momentanen beruflichen Situation zu interpretieren.

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Begrüßung
Seite 3 von 21

SELBSTSICHERES AUFTRETEN

Sie treten sehr authentisch auf. Sie stehen zu den meisten Ihrer Unsicherheiten, indem Sie diese nicht überspielen.

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.

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Führen und Entscheiden
Seite 4 von 21

UNTERSTÜTZEN UND KOOPERIEREN

TAKTISCHES KÖNNEN

Sie versuchen in den meisten hitzigen Diskussionen und stressigen Situationen ruhig und besonnen zu bleiben. Sie finden es wichtig eine zurechtgelegte Strategie durch taktisches Geschick zu verfolgen und nur selten 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. 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

Das Suchen und Finden einer passenden Lösung für das Problem des Kunden ist Ihnen wichtig. Nur in wenigen Ausnahmefällen gehen Sie nicht auf die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden ein und bleiben bei den bestehenden Lösungen.

Überdurchschnittliche Kundenorientierung

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unterstützen und Kooperieren
Seite 5 von 21

UNTERSTÜTZEN UND KOOPERIEREN

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

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unterstützen und Kooperieren
Seite 6 von 21

INTERAGIEREN UND PRÄSENTIEREN

EINFÜHLUNGSVERMÖGEN

Die emotionale Lage anderer Menschen ist Ihnen nur selten wichtig. Meistens versuchen Sie sich von dieser nicht beeinflussen zu lassen und bleiben bei sich. In Ungerechtigkeiten gegenüber anderen mischen Sie sich nur vereinzelt ein. Größtenteils sind diese aber nicht Ihr Problem.

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.

KOMMUNIKATIONSSTIL

In Gesprächen ist es Ihnen stets wichtig schnell zu einem Ergebnis zu kommen. Kommunikationsregeln halten den Prozess nur auf.

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

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Interagieren und Präsentieren
Seite 7 von 21

INTERAGIEREN UND PRÄSENTIEREN

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

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Interagieren und Präsentieren
Seite 8 von 21

ANALYSIEREN UND INTERPRETIEREN

UMGANG MIT MEHRDEUTIGKEITEN

Ihnen ist es wichtig für klare und eindeutige Situationen zu sorgen. Widersprüchliche Situationen versuchen Sie zu vermeiden, da diese nur aufhalten und oft unnötigen Stress verursachen.

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.

ENTSCHEIDUNGSFÄHIGKEIT UNTER ZEITDRUCK

Sie treffen meistens gute Entscheidungen ohne lange darüber nachdenken zu müssen. Zeitdruck bei der Entscheidungsfindung macht Ihnen selten etwas 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

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Analysieren und Interpretieren
Seite 9 von 21

ANALYSIEREN UND INTERPRETIEREN

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.

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Analysieren und Interpretieren
Seite 10 von 21

KREIEREN UND KONZEPTUALISIEREN

UMGANG MIT ERFOLG UND MISSERFOLG

Sie sehen Ihre berufliche Karriere größtenteils als Ergebnis Ihrer eigenen Anstrengungen. Unterstützung und Hilfe haben Sie dabei selten benötigt. In seltenen Fällen halten Sie es für angebracht jemanden 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.

MENSCHENKENNTNIS

Eine differenzierte Menschenkenntnis ist Ihnen für Ihre Rolle als Führungskraft wichtig. Diese nutzen Sie, um schnell die Stärken und Schwächen vieler Mitarbeiter zu identifizieren und ihre Potenziale gewinnbringend für eine Position 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.

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Kreieren und Konzeptualisieren
Seite 11 von 21

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.

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Kreieren und Konzeptualisieren
Seite 12 von 21

ORGANISIEREN UND AUSFÜHREN

NETWORKING SKILLS

Sie erkennen schnell, bei welchen Kooperationen es sich lohnt, diese gewinnbringend einzugehen. Sie suchen aktiv nach solch guten Zusammenarbeiten und bemühen sich stets um Aufrechterhaltung.

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:

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

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Organisieren und Ausführen
Seite 13 von 21

ORGANISIEREN UND AUSFÜHREN

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.

KONFLIKTMANAGEMENT

Sie betrachten Konflikte als potentielle Störfaktoren. Man sollte sich mit diesen möglichst kurz und effizient auseinandersetzen, da sie sonst konstruktiven Lösungen im Weg stehen und das Erreichen gemeinschaftlicher Ziele unnötig gefährden können.

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.

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Organisieren und Ausführen
Seite 14 von 21

ZEITEFFIZIENTES ARBEITEN

Sich einen Überblick über Ihre Arbeit und freien Kapazitäten zu verschaffen, hat bei Ihnen keine Priorität. Mit einer detailreichen Planung möchten Sie sich nicht aufhalten.

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.

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Anpassung
Seite 15 von 21

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

UNTERNEHMERISCHE KOMPETENZ

Sie wollen in vielen Bereichen mehr über den Markt erfahren. Sie erweitern Ihre Kenntnisse und Ihr Wissen gezielt, um diese für das eigene Geschäft zu nutzen. Dabei antizipieren Sie die meisten Veränderungen rechtzeitig.

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:

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 be-

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 16 von 21

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

stehenden 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 Augenhöhen 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.

VERHANDLUNGSGESCHICK

In Verhandlungen ist es Ihnen wichtig Ihre gesetzten Ziele zu wahren. Sie verfolgen Ihre Ziele meist mit Beharrlichkeit und unabhängig vom Gesprächsverlauf. Sie sind dabei nicht offen für abweichende Ziele Ihres Verhandlungspartners.

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.

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 17 von 21

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

Überdurchschnittliches Verhandlungsgeschick und überdurchschnittliche Kundenorientierung

Chance:

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.

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 18 von 21

BEGEISTERUNGSFÄHIGKEIT

Sie denken viel an die Möglichkeiten, die sich Ihnen in der Zukunft bieten könnten und entwerfen gerne darauf bezogene Pläne. Sie möchten mit Ihrem Enthusiasmus für sich bietende Chancen viele Kollegen 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 schnelllebiger 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:

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 Ver-

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 19 von 21

kaufsteams kann von Sales Managern mit dieser Kombination zielorientiert ausgerichtet werden.

QUALITÄTSMANAGEMENT

Sie erwarten hohe Qualität von Produkten und im Service. Wenn dieser Anspruch erfüllt wird, treiben Sie meist noch durch Verbesserungen die Qualität von Prozessabläufen voran.

Überdurchschnittliches Qualitätsmanagement

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

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 20 von 21

UNTERNEHMERTUM UND LEISTUNG

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

Persönlicher Report:

Berufsbezogene Kompetenzen
Lizenziert für The ROC Institute

Max Mustermann
19. April 2017

Unternehmertum und Leistung
Seite 21 von 21