

Analyse Vertrieb

Persönlich & Vertraulich

28.06.2002

Ms Andria Anders

	I	II	III
D	1	9	-8
I	12	2	10
S	5	1	4
C	3	5	-2

AKQUISITION UND KOMMUNIKATION

Ms Andria Anders ist eine freundliche und aufrichtige Persönlichkeit, was es ihr erlaubt, Beziehungen relativ leicht zu knüpfen. Sie ist nicht verletzend und wird deshalb oft recht willkommen sein; damit kann sie leichter in Bereiche vorstoßen, die für aggressivere Persönlichkeiten verschlossen sind. Sie ist in der Lage, Menschen von ihrer leichten Seite zu nehmen und dabei eine Vertrauensbasis aufzubauen. Der Kommunikationsstil ist etwas langsam und es könnte Schwierigkeiten bereiten, das Interesse und die Begeisterung bei Menschen zu erhalten, die ein schnelleres Tempo vorlegen als sie selbst. Ihre beste Leistung erzielt sie gegenüber Kunden. Allerdings könnte sie Schwierigkeiten haben, die erste Hürde zu überwinden, z.B. den Empfang oder das Sekretariat.

ABSCHLUSS

Ms Andria Anders hat eine Abneigung dagegen, den Kunden zum Abschluß zu bringen; sie zieht es vor, daß er die Initiative ergreift und von ihr kauft. Es könnte sich gut eine Neigung zeigen, Muster, kostenlose Proben oder Referenzen anzubieten sowie selbstverständliche Rückversicherung, d.h. sie wird diesen Service von selbst verlängern und nicht darauf warten, daß man sie darum bittet. Sie wird nicht zum Auftrag drängen oder versuchen, den den Bedarf des Kunden umzuleiten, wenn sie in ihrem eigenen Produkt nicht die unmittelbare Antwort sieht.

KUNDENDIENST

Ms Andria Anders verfügt über die natürlichen Voraussetzungen, um eine Tätigkeit im Service auszufüllen. Sie sieht in der Kundenbetreuung den Hauptteil jeder Verkaufstätigkeit. Sie ist gut geeignet zum Aufbau und der Weiterentwicklung bestehender Geschäftsbeziehungen durch das Medium Service. Service ist der Aspekt im Verkaufsbereich, in dem ihre Hauptstärke liegt.

PRÄSENTATION

Ms Andria Anders präsentiert gründlich und entspannt alle Fakten. Sie wirkt dabei eher langsam und vertreibt durch ihre Begeisterung die Kunden mit einem etwas schnelleren Arbeitstempo. Möglicherweise legt sie etwas zuviel Gewicht auf Details, Technisches und die Merkmale; dabei kommen die Verkaufsargumente und Produktnutzen etwas zu kurz. Es besteht auch die Gefahr, daß sie Mängel und Einwände selbst aufzeigt, bevor diese beim Interessenten aufkommen. Ihr Bedürfnis, Dinge ohne Aggression und auf einem entspannten Niveau in Gang zu bringen, kann als mangelnder Glaube in das eigene Produkt interpretiert werden. Dieser so deutlich entspannte Stil kann Menschen mit mehr Durchsetzungskraft und einem hohen Arbeitstempo langweilen.

VERWALTUNG

Ms Andria Anders ist eine recht gute Verwaltungskraft, die sowohl sehr detaillierte als auch sich wiederholende Tätigkeiten erledigen kann, und der es auch versteht, anderen Menschen Systeme und Verfahren zu erklären. Es besteht eine Tendenz, daß sie die Administration selbst übernimmt, sich dabei in Details verliert und unter Zeitdruck gerät. Das kann zu einer Verminderung der Besuchsrates führen.

ENTWICKLUNGSPOTENTIAL

Wir glauben, daß Ms Andria Anders am besten geeignet ist für eine beratende Tätigkeit, wo das Gewicht darauf liegt, technische Informationen in gründlicher, gelassener und geduldiger Weise vorzutragen. Das ermöglicht den Kunden und Interessenten, Genaueres über das Produkt / Konzept zu erfahren. Deshalb ist sie gut für den indirekten Verkauf geeignet oder für eine Tätigkeit in der Kundenbetreuung; dies dürften nach unserer Einschätzung auch die Bereiche sein, aus denen sie die meiste Zufriedenheit zieht und wo sie am produktivsten ist.

Es zeigen sich klare Hinweise, daß Ms Andria Anders im Abschluß nicht so sicher ist, wie man es von ihr erwartet. Wir empfehlen deshalb Trainingsmaßnahmen zur Überwindung grundsätzlicher Befürchtungen in Bezug auf Abweisung. Weiterhin könnte eine Weiterbildung in Durchsetzungsvermögen helfen, den Verkauf zum Abschluß zu bringen.

Dieser Bericht beschreibt lediglich Verhaltenseigenschaften in einer bestimmten Arbeitssituation und sollte immer gemeinsam mit einem strukturierten Interview verwendet werden. Der Erfolg in der Rolle wird auch von einer weiteren Beurteilung abhängen, die angemessene Intelligenz, Ausbildung, Erfahrung, Kenntnisse und Kompetenz sicherstellt. Der "Stärken und Schwächen" Bericht, der für diese Person erstellt werden kann, kann durch seine zusätzlichen Informationen den Nutzen der erwähnten Daten erhöhen.