

# Analyse Vertrieb

**Persönlich & Vertraulich**

**30.05.2002**

**Herr Hans Dampf**

	I	II	III
D	10	0	10
I	7	3	4
S	3	8	-5
C	1	9	-8

## AKQUISITION UND KOMMUNIKATION

Herr Hans Dampf zeigt ein gutes Akquisitions-Profil und gibt sich bei der ersten Begegnung selbstsicher. Es besteht eine leichte Tendenz, daß andere ihn in diesem Stadium als verbal aggressiv sehen, vor allem die Menschen, die mehr Zeit brauchen und durch Daten zu überzeugen sind. Die besten Ergebnisse wird Herr Hans Dampf erzielen, wenn er mit kraftvollen und bestimmten Käufern umgehen kann.

Er ist in seiner Gesprächsführung positiv, drückt seine Gefühle aus und hinterläßt - besonders bei schnell handelnden Menschen - einen guten Eindruck. In der Regel wirkt er selbstsicher und begeistert in seiner Kommunikation.

## ABSCHLUSS

Hier liegt vermutlich der stärkste Punkt von Herr Hans Dampf. Er steckt sich diesbezüglich hohe Ziele, stellt seine Sache in positiver und direkter Weise vor, schaut nach Gelegenheiten und drängt allgemein voran zum positiven Ergebnis. Herr Hans Dampf liebt die Herausforderung und den Wettbewerb und sieht in jedem Käufer eine Herausforderung, die es zu meistern gilt. Im Abschluß erweist er sich als natürlich durchsetzungsfähig. Es besteht die Neigung, manche Menschen zu stark zu bedrängen; er könnte dadurch etwas zu kurz werden und so Situationen heraufbeschwören, in denen er sein Ziel verfehlt.

## KUNDENDIENST

Ein guter Kundendienst sollte von Herr Hans Dampf nicht erwartet werden. Er ist am erfolgreichsten, wenn er neue Geschäfte auf tun kann und weniger dort, wo er aufgefordert ist, alte Kunden zu betreuen. Alle Anzeichen deuten darauf hin, daß er seine Aufträge nicht kontinuierlich betreuen wird, daß er sich um Unerledigtes nicht richtig kümmert und daß er im Kontakt mit bestehenden Kunden rastlos erscheint. Grundsätzlich hat Herr Hans Dampf wenig Zeit, und weil er sich zuviel vornimmt ist nicht zu erwarten, daß er den Kontakt zu den (nicht wirklich wichtigen) Kunden pflegt.

## PRÄSENTATION

Aufgrund seines Zeitmangels sind die Präsentationen von Herr Hans Dampf auf ein Minimum reduziert und zeigen nicht alle Fakten und Zahlen. Für einige Kunden ist dieser Präsentationsstil der richtige; etwas vorsichtigere Interessenten werden ihn jedoch ablehnen. Er sollte deshalb bedenken, daß es Menschen gibt, die sowohl das Gesamtbild als auch das Detail zu sehen wünschen.

## **VERWALTUNG**

Es ist sicher, daß Verwaltung ein schwacher Punkt von Herr Hans Dampf ist. Er ist zu ungeduldig, um alle Formulare auszufüllen, und es wird ihn frustrieren, wenn Verwaltung einen Hauptteil seiner Tätigkeit ausmacht. Er ist nicht besonders gründlich in seinen schriftlichen Berichten und wird auch nicht immer die gewünschten Zahlen und Fakten liefern.

## **ENTWICKLUNGSPOTENTIAL**

Ohne Zweifel hat Herr Hans Dampf starke Eigenschaften für den Verkauf, vor allem für den Direktverkauf, wenn damit das Aufspüren von neuen Geschäften einhergeht. Wir würden nicht empfehlen, ihn für den Einzelhandel und für Dienstleistungsaktivitäten vorzusehen, da das Profil recht deutlich zeigt, daß er in solchen Bereichen sehr frustriert werden kann.

Es zeigt sich auch, daß sich Herr Hans Dampf seiner Wirkung auf andere Menschen nicht bewußt ist. Wir empfehlen deshalb Trainingsmaßnahmen, die es ihm ermöglichen, sein Verhalten im Kontakt mit anderen Menschen zu modifizieren, damit er bessere Ergebnisse erzielen kann. Weiterhin sollte er an seiner Fähigkeit zur Selbstwahrnehmung arbeiten.

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.