

esc Potenzialanalyse

VERTRIEB

Werte- & Persönlichkeitsanalyse für Franz Josef Kaiser

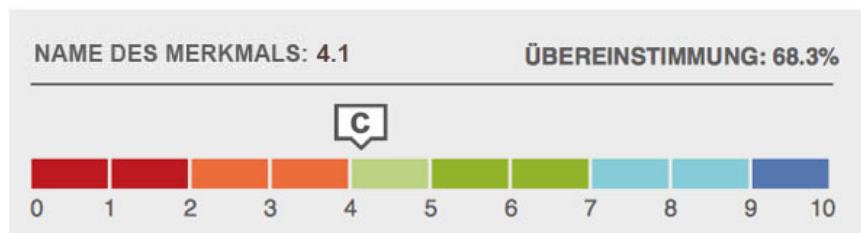
Training Demo Account

Burggasse 100/7, 1070 Wien

www.potenzial.at • Email: ralph.koebler@potenzial.at



Erklärungen zur esc Potenzialanalyse VERTRIEB



Das Idealprofil

- Gemessen werden 14 psychologische Merkmale, die erfolgsrelevant für das esc Idealprofil Vertrieb 2025 sind
- Der 'C'-Wert zeigt das gemessene Ergebnis an. Im obigen Beispiel liegt der gemessene Wert bei 4.1
- Die Mitte des dunkelgrünen Idealbereichs entspricht 100% Übereinstimmung zum Idealprofil
- Die Übereinstimmungs-Prozentzahl wird errechnet aus dem Abstand zur Mitte des dunkelgrünen Idealbereichs in Bezug zum Maximalabstand

Die Gesamt-Übereinstimmung einer esc Potenzialanalyse VERTRIEB zum Idealprofil

- Die Gesamt-Übereinstimmung errechnet sich aus dem Mittelwert der 14 Einzel-Übereinstimmungen

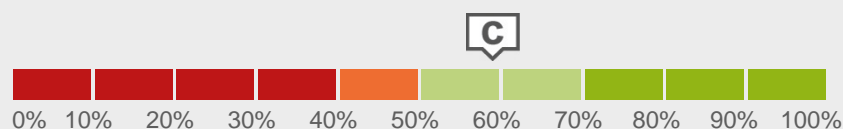
Wissenschaftliche Hintergrundinformationen

- C-Werte (genutzt von 0 bis 10) verwenden den Mittelwert 5 und die Standardabweichung 2
- Entsprechend besagt ein C-Wert von 7, dass dieses Ergebnis im Bezug auf die Normgruppe um eine Standardabweichung überdurchschnittlich ist
- Die C-Normierung basiert auf der Normgruppe Sales: Normierung vom 10.10.2024 basierend auf 2154 Verkäufern, die keine Führungskräfte sind.

Ergebnisübersicht: Gesamte Potenzialanalyse

Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

GESAMTÜBEREINSTIMMUNG: 58.3%



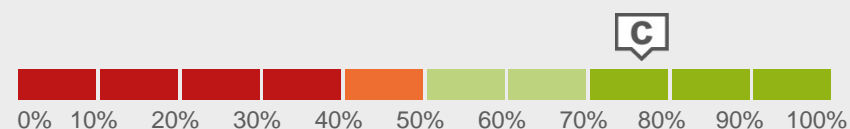
Die Gesamt-Übereinstimmung errechnet sich aus dem Mittelwert aller Einzel-Übereinstimmungen.

Die Verkaufsstärke zeigt das Potenzial für die Generierung von Neukunden. Die Ausrichtung liegt auf Erfolg und Abschluss.

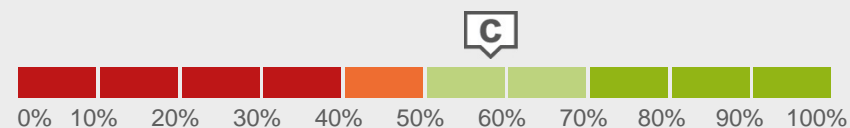
Die Beziehungsstärke unterstützt primär im Ausbau bestehender Kundenbeziehungen, beim Cross- und Up-Selling.

Die allgemeine Stärken umfassen Ausdauer- und Resilienz-Faktoren und zentrale Aspekte des Vertriebsmanagements wie Überblicks- und Praxisorientierung.

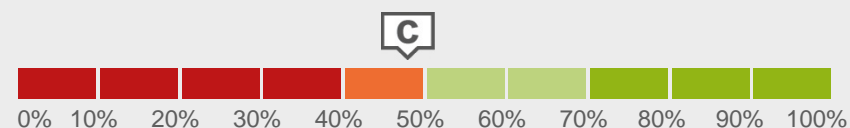
VERKAUFSSTÄRKE: 75.8%



BEZIEHUNGSSTÄRKE: 57.2%



ALLGEMEINE STÄRKEN: 47.4%



Verkaufsstärke

PROAKTIVITÄT: 10

75%



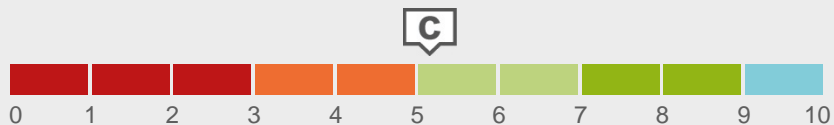
G5 - ERFOLG & LEISTUNG: 7.5

93.8%



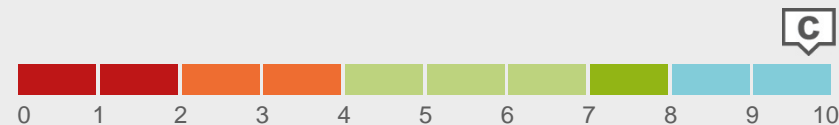
ZIELMOTIVATION: 5.1

63.8%



G3 - EINFLUSS & DURCHSETZUNG: 9.7

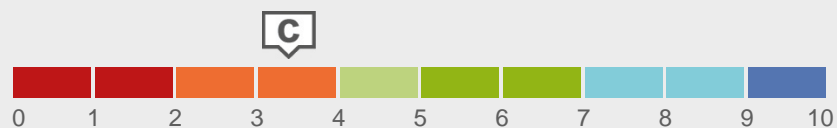
70.7%



Beziehungsstärke

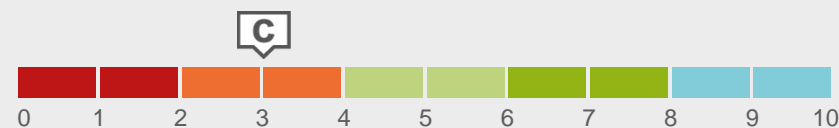
Dienstleister-Faktor: 3.4

56.7%



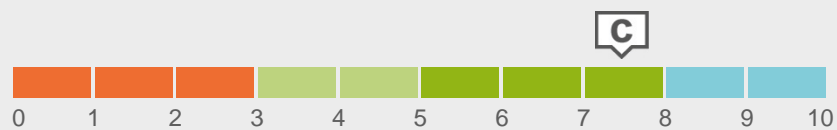
G6 - Team & Beziehung: 3

42.9%



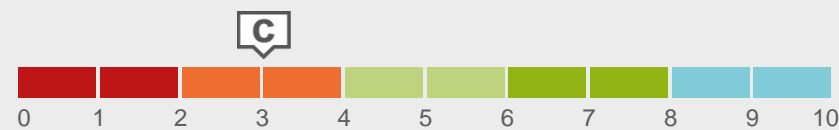
Gleichklang-Faktor: 7.4

86.2%



G4 - Recht & Ordnung: 3

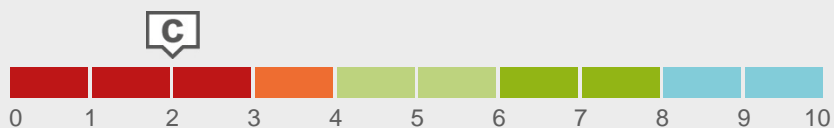
42.9%



Allgemeine Stärken

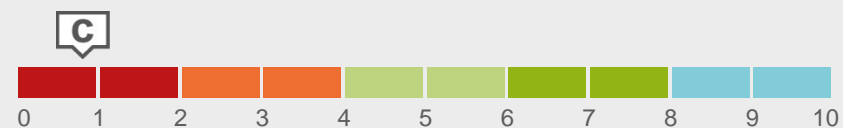
KONTINUITÄT: 2

28.6%



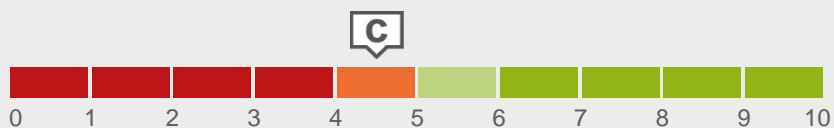
G2 - IDENTIFIKATION & SICHERHEIT: 0.8

11.4%



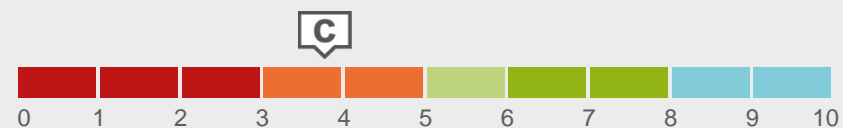
MISSERFOLGSTOLERANZ: 4.5

56.3%



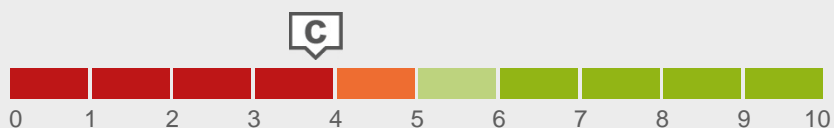
PRAXISORIENTIERUNG: 3.7

52.9%



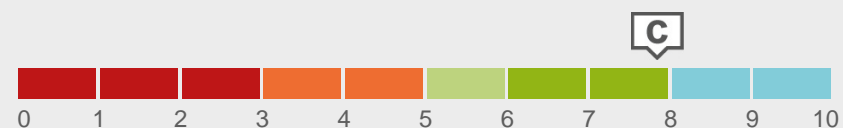
BELASTBARKEIT: 3.7

46.3%



ÜBERBLICKSORIENTIERUNG: 7.8

88.6%

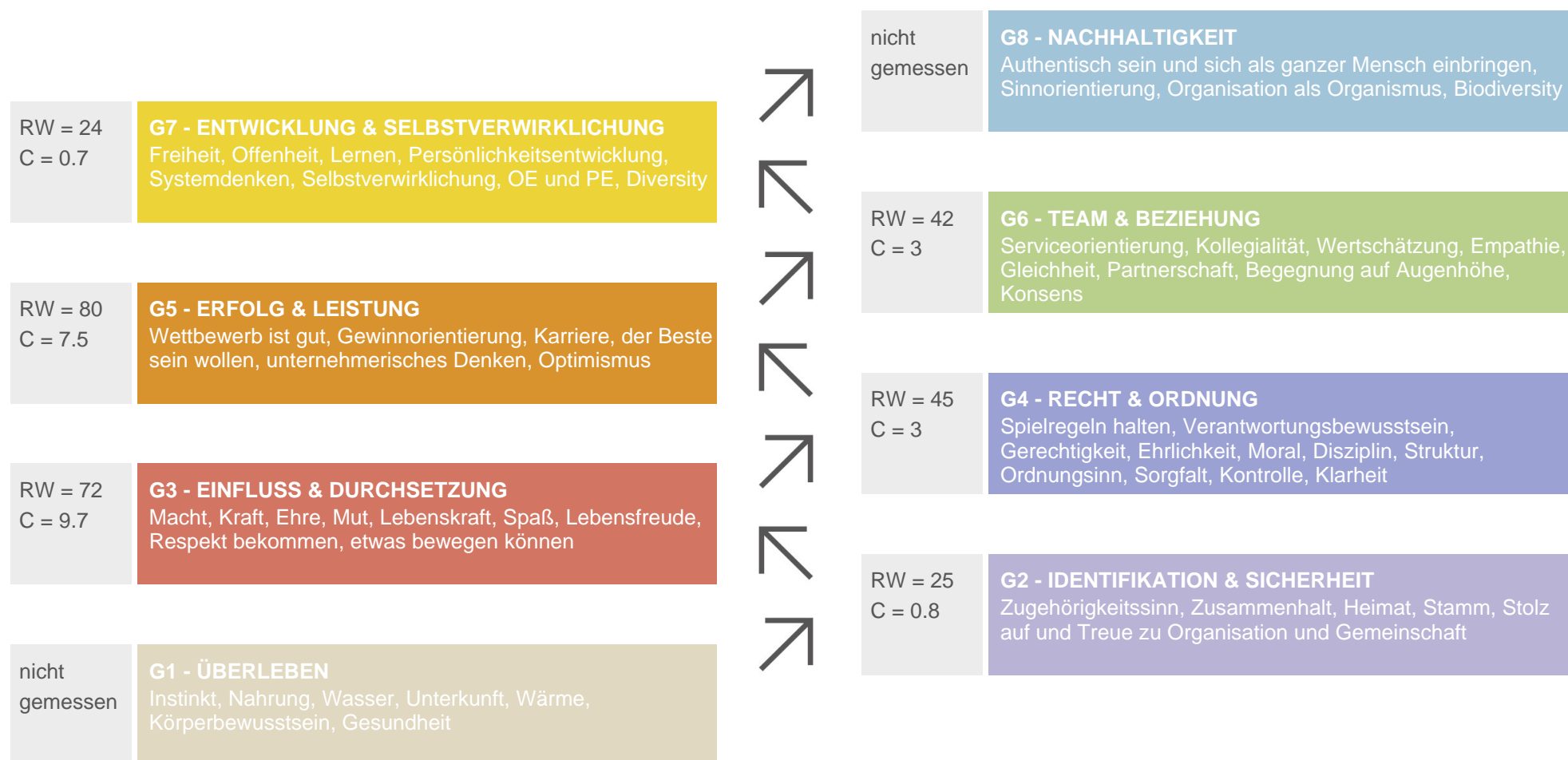


GRAVESMODELL - Grundhaltungen und Wertesysteme

Die Wertesysteme basieren auf dem Gravesmodell nach Prof. Clare Graves.

Um die Motivationskraft der Gravesebenen untereinander zu vergleichen, bitte die RW-Werte (Rohwerte) verwenden.

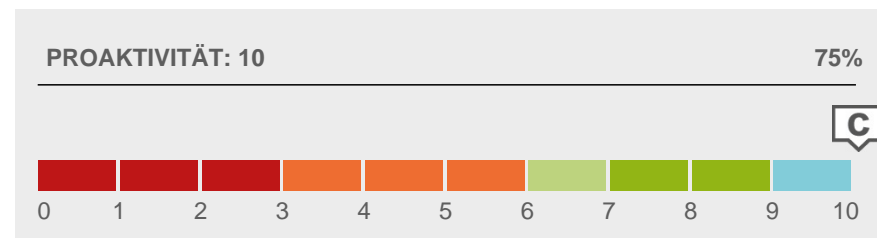
Der Wir/Ich-Quotient: 0.6 = Tendenzieller Einzelkämpfer-Typ, d.h. die Ich-Werte sind etwas stärker als die Wir-Werte.



Verkaufsstärke: Proaktivität

75% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 10 / RW = 100



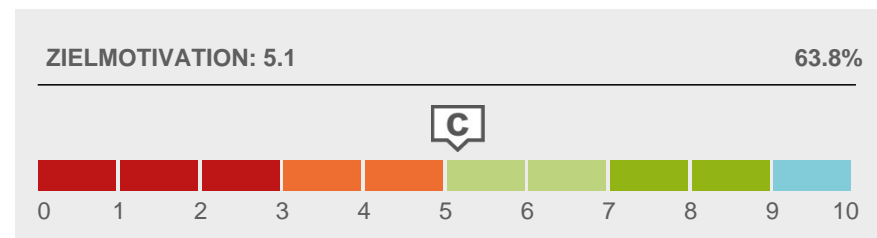
Bei der Proaktivität geht es um die Initiative im Beziehungsaufbau. Wird der direkte Kontakt wie z.B. Telefon gegenüber dem indirekten Kontakt wie Schriftverkehr bevorzugt? Wie oft ergreift er/sie die Initiative und geht auf die Kunden zu? Übernimmt er/sie die Verantwortung für die Beziehung, versteht er/sie sich als Ursache für einen Erfolg und bleibt beim Kunden dran?

Herr Kaiser hat eine reine Macher-Persönlichkeit. Er handelt oft sehr schnell und impulsiv. Er ergreift in Beziehungen und bei Kunden die Initiative und agiert in dieser Hinsicht wie ein klassischer Hunter. Da er meist spontan und unüberlegt handelt, muss er manchmal die Auswirkungen seines Handelns nachträglich korrigieren. Er sieht sich als Motor für den Erfolg. Aktiv Verantwortung ergreifend treibt er den Vertriebsprozess effektiv an. Seine Macher-Persönlichkeit ist erfolgreich im Neukundengeschäft.

Verkaufsstärke: Zielmotivation

63.8% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 5.1 / RW = 56



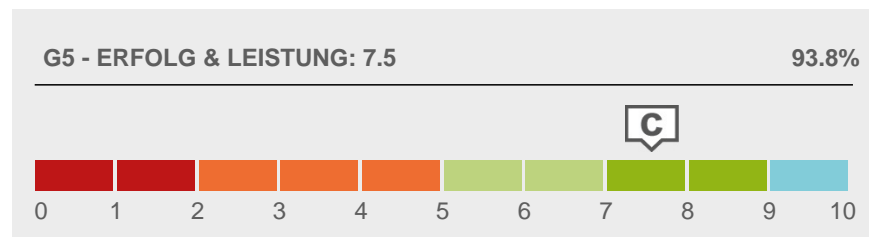
Eine stark ausgeprägte Zielorientierung unterstützt im Verkauf. Verkäufer mit hohen Werten in der Zielorientierung sind motiviert etwas zu bekommen oder zu erreichen. Sie können gut mit Prioritäten umgehen und denken in Zielen. Der Blick ist stärker auf die Zukunft ausgerichtet. Verkäufer mit niedrigen Werten in der Zielorientierung sind haben meist eine hohe Problemlösungsmotivation. Sie werden emotional aktiviert wenn der Kunde sagt: "ich habe ein Problem". Sie sind dann motiviert diese Herausforderungen zu bewältigen und das Probleme zu lösen.

Herr Kaiser motiviert sich hauptsächlich über Ziele und anregende Gefühle. Er geht auf attraktive Vertriebsziele zu und wird von inneren Erfolgsbildern angezogen. Probleme und negative Zukunftsvorstellungen lenken ihn nur leicht von seinen Zielen ab und er bleibt durch seine inneren Zielbilder auf Kurs. So ist er für das Neukundengeschäft motiviert, wo er gute Resultate erreichen kann, wenn auch sein Verkaufsstärke (siehe %-Verkaufsstärke) stark ausgeprägt ist. Optimal sind Vertriebsaufgaben mit Ergebnisverantwortung, Erfolgsprovision und klaren Zielvorgaben.

Verkaufsstärke: G5 - Erfolg & Leistung

93.8% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 7.5 / RW = 80



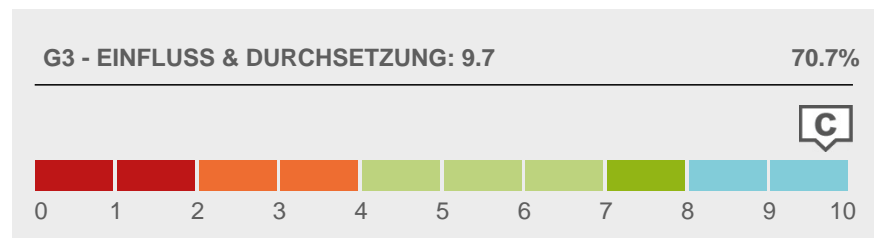
Eine hohe Ausprägung in der Erfolgs- und Wettbewerbsorientierung bedeutet einen soliden vertrieblicher Optimismus. Folgende Werte sind dann wichtig und motivierend: Erfolg, Wohlstand, Expansion, finanzielle Freiheit, Wunsch nach Karriere und Pragmatismus. Leistungswille und unternehmerisches Denken sind stark ausgeprägt.

Erfolg, Karriere und Wohlstand sind für Herrn Kaiser sehr wichtige Antriebswerte. Er ist ein karriereorientierter Verkäufer, der unternehmerisch denkt und den Wettbewerb als positive Herausforderung sieht. Er möchte zu den Guten und Erfolgreichen gehören, was ihn zu Bestleistungen motiviert. Er glaubt an seine Chancen im Leben. Wenn das Umfeld ihm direkten Erfolg nicht erlaubt oder er durch starre Strukturen in seinem Mitunternehmertum gehemmt wird, werden seine Fähigkeiten nicht optimal genutzt. Sein unternehmerisches Denken, seine Ergebnis- und Gewinnorientierung wird am besten durch Verantwortung und angemessene Erfolgsprovisionen belohnt. Im Verkaufsteam ist er dann eine Bereicherung.

Verkaufsstärke: G3 - Einfluss & Durchsetzung

70.7% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 9.7 / RW = 72



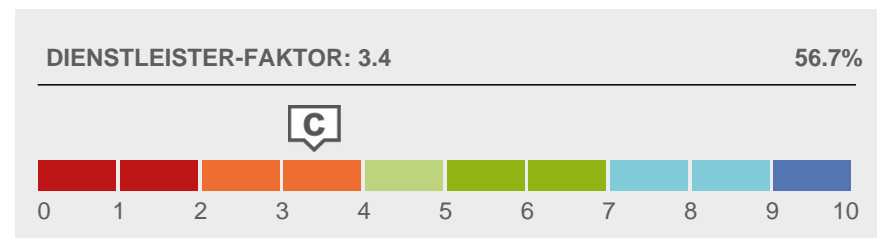
Der Durchsetzungswille hilft sich in einem hart umkämpften Marktumfeld zu behaupten. Wenn die Durchsetzungskraft hoch ist, sind folgende Werte wichtig und motivierend: Stärke, Ehre, Mut, Macht, Respekt bekommen, unnachgiebig sein, Durchsetzungsvermögen, Umsetzungskraft, Aktionsorientierung. Eine hohe Durchsetzungskraft ist besonders wichtig in Verkaufstätigkeiten, wo im Markt rustikale Bedingungen herrschen, wie z.B. in der Baubranche. Für die Gesamtzielerreichung ist eine mittlere Ausprägung des Durchsetzungswillens ideal. Ein stark ausgeprägter Durchsetzungswille sollte durch die Fähigkeit zur kundenorientierten Kommunikation balanciert sein.

Stärke und Macht sind für Herrn Kaiser wichtige Antriebswerte. Er hat ein gutes vertriebliches Durchsetzungsvermögen, was ihm in der Neukundengewinnung nützt. Er ist jederzeit handlungsbereit und scheut keine Herausforderung. Respekt bekommen und Ansehen sind ihm wichtig. In einem hart umkämpften Markt kann er ein guter Hunter für Neukunden sein. Für das Verkaufsteam kann er als dynamischer Kraftgenerator wirken.

Beziehungsstärke: Dienstleister-Faktor

56.7% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 3.4 / RW = 37



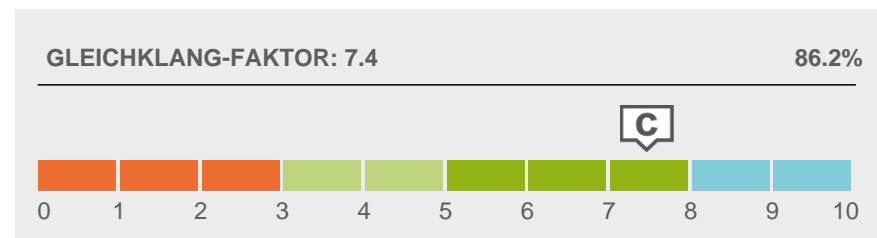
Selbst wenn gute Verkäufer eine Idee haben, was für den Kunden gut und richtig ist, können Sie mit dem Kunden emotional mitgehen, wenn dieser etwas ganz anderes möchte bzw. ihm ganz andere Dinge wichtig sind. Diese emotionale Offenheit für den Kunden wird hier Dienstleister-Faktor genannt. Ist dieser Faktor niedrig, besteht die Tendenz den Kunden zu bevormunden. Auch wenn diese mentale Einstellung nur subtil kommuniziert wird, reagieren nur die Kunden positiv, die Führung vom Verkäufer erwarten. Mit anderen Worten signalisiert ein niedriger Dienstleister-Faktor ein gewisses Führungspotenzial und kommt öfters bei Verkäufern vor, die zugleich Führungskräfte sind.

In seinen Entscheidungen ist Herr Kaiser eher unabhängig. Er benutzt hauptsächlich eigene Kriterien und Maßstäbe, um die Qualität seiner Arbeit zu beurteilen. Gleichzeitig hat er auch eine ausbaufähige Kundenorientierung und ist offen für die Meinung und die Wünsche der Kunden. Sein Verkaufsstil passt tendenziell besser bei Kunden die Führung benötigen. Zuweilen fasst er Vorgaben nur als Information auf und entscheidet dann selbst was er mit dieser Information macht. Als Verkäufer im direkten Kundeneinsatz wäre es für ihn zielführend, wenn er seine Kundenorientierung weiter entwickelt. Seine Stärke liegt in der Klarheit, mit der er eigene Standpunkte durchsetzen kann in Kombination mit seiner Offenheit für andere Sichtweisen. Das gibt ihm ein gewisses Führungspotenzial, da er zu seinen Entscheidungen auch bei Gegenwind steht. Optimal sind für ihn Arbeitsanforderungen, wo er selbständig arbeiten kann.

Beziehungsstärke: Gleichklang-Faktor

86.2% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 7.4 / RW = 88



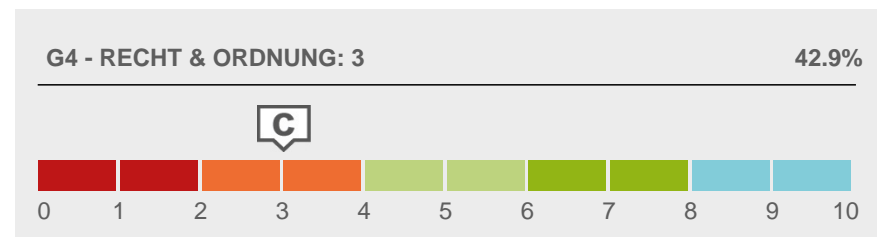
Erfolgreiche Verkäufer/innen können leicht einen Gleichklang zum Kunden aufbauen. Die Wahrnehmung ist hier oft auf Gleichheit ausgerichtet, d.h. Anknüpfungspunkte, Lebensthemen und Werte-Einstellungen, die beim Gesprächspartner gleich sind, fallen hier in der Wahrnehmung als erstes ins Auge. Ein niedriger Gleichklang-Faktor ist mit einem kritischen Blick verbunden, d.h. die Wahrnehmung ist auf Unterschiede ausgerichtet.

In Beziehung zu Kunden hat Herr Kaiser einen Blick für das Gemeinsame. Es fällt ihm sehr leicht sich an das Weltbild des Kunden anzuschließen. Seine Aufmerksamkeit ist auf das gerichtet, was stimmig ist und den Kundenwünschen entspricht. Seine Stärke liegt sicherlich in der effektiven Beziehungsanbahnung, was ihm auch im Neukundengeschäft nützt.

Beziehungsstärke: G4 - Recht & Ordnung

42.9% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 3 / RW = 45



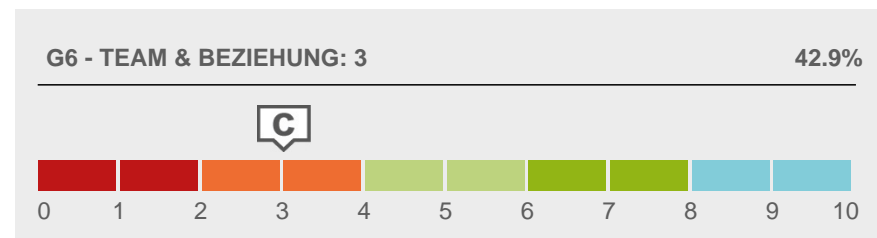
Wenn dieses Wertesystem stark ist, erzeugt es ein grundlegendes Verantwortungsbewusstsein dem Kunden und dem Team gegenüber. Folgende Werte sind dann wichtig und motivierend: Pünktlichkeit, Genauigkeit, Klarheit, Gerechtigkeit, Stabilität, Struktur, Zuverlässigkeit, Pflichterfüllung und Disziplin. In den meisten Vertriebsorganisationen ist oft eine mittlere Ausprägung von Recht & Ordnung ideal. Bei sehr schwacher Ausprägung ist das Grundverständnis für Regeln und Vorschriften reduziert und bei zu starker Ausprägung ist das oft rigide Regelverständnis nicht mit den vertrieblichen Notwendigkeiten im Einklang.

Genauigkeit, Gründlichkeit, Zuverlässigkeit, Prinzipientreue, Handschlag-Qualität und klare Strukturen und sind für Herrn Kaiser funktionierende Werte. Er hat eine gewisse Qualitätsorientierung und ihm sind klare Vereinbarungen tendenziell wichtig. Ihm ist das Kundenwohl von Bedeutung. Mit Regeln und klar definierten Organisationsabläufen kann er umgehen. Sein Verantwortungsbewusstsein unterstützt das Partnermanagement.

Beziehungsstärke: G6 - Team & Beziehung

42.9% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 3 / RW = 42



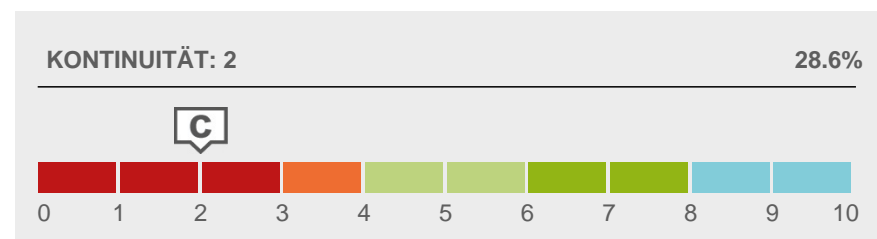
Eine hohe Ausprägung in der Team- und Beziehungsorientierung erzeugt eine gute Teamzugehörigkeit. Der Kunde wird als Mensch wahrgenommen, der Verkauf wird auf der Beziehungsebene gefördert. Folgende Werte sind wichtig und motivierend: Wir-Gefühle, Empathie, Harmonie, Friede, Sozial, Partnerschaft, Konsens. Hier stehen der Mensch und die Beziehung zum Kunden im Mittelpunkt.

Wertschätzende Beziehungen, das Gemeinschaftsgefühl im Team, Gleichberechtigung, Kollegialität und Menschlichkeit sind für Herrn Kaiser mehr oder weniger relevante Werte. Die menschliche Beziehung zum Kunden ist ihm von Bedeutung, gleichzeitig sind ihm andere Antriebsmotivatoren noch wichtiger. Eventuell liegen die Stärken von Herrn Kaiser weniger im Ausbau bestehender Kundenbeziehungen, als in der Neukundengenerierung? Seine vorhandene Beziehungsorientierung unterstützt ihn jedenfalls auch im Partnermanagement.

Allgemeine Stärken: Kontinuität

28.6% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 2 / RW = 24



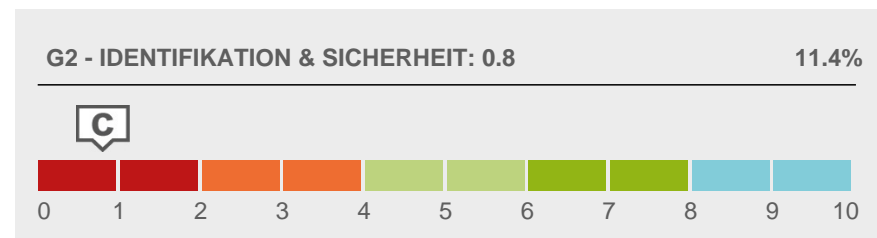
Die Kontinuität bedeutet hier eine langfristige Disziplin in der Routine. Sehr viele Verkaufspositionen haben einen gut strukturierten Arbeitsablauf. Verkäufer die langfristig erfolgreich sind, haben eine gute Disziplin in der Durchführung von Routinetätigkeiten in der Akquisition: Aktivierung und Betreuung von Bestandskunden und Gewinnung von Neukunden. Die Kontinuität zeigt an, wie stark man langfristig in diesem Routine-Aspekt der Verkaufstätigkeit motiviert ist und bleibt. Eine niedrige Kontinuität zeigt oft die Motivation an, etwas aufzubauen oder zu entwickeln. Diese Menschen möchten immer wieder neue Wege gehen und Wahlmöglichkeiten sind für sie wichtig wie die Luft zum atmen. Verkäufer und Führungskräfte, die gleichzeitig viel Aufbauen und im Business-Development tätig sind, haben oft eine niedrige Ausprägung in der so definierten Kontinuität, was mit ihrer Entwicklungsstärke zu tun hat.

Herr Kaiser ist motiviert, wenn er die Möglichkeit hat, etwas auf neue Weise zu tun. Optionen und Wahlmöglichkeiten sind für ihn wichtig. Unbegrenzte Möglichkeiten und neue Möglichkeiten üben eine sehr hohe Anziehungskraft auf ihn aus. Er verwirft funktionierende, etablierte Methoden zugunsten von neuen Wegen. Er hat Schwierigkeiten sich über längere Zeit an vordefinierte Strukturen zu halten, denn er untersucht sofort alle Optionen, um diese Strukturen zu erweitern oder umzudeuten. Besteht die Vertriebsaufgabe aus einem strukturierten Abarbeiten der potenziellen Zielkunden, ist Herr Kaiser nicht optimal motiviert. So besteht die Gefahr von Misserfolg durch geringe Motivation. Optimal sind Vertriebsaufgaben, wo er in Eigenverantwortung kreative Aufbauarbeit leistet und auf ungewöhnlichen Weg Neukundenbeziehungen anbahnt. Seine Kreativität könnte er auch im Marketing nutzen.

Allgemeine Stärken: G2 - Identifikation & Sicherheit

11.4% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 0.8 / RW = 25



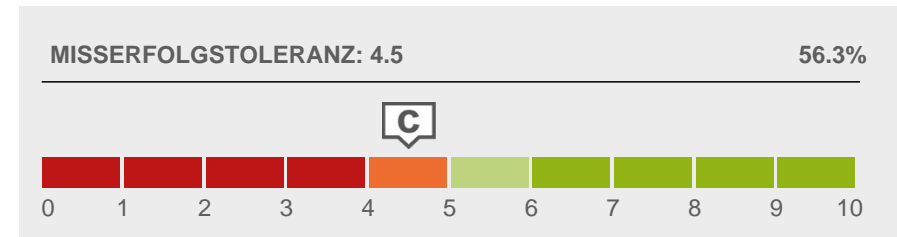
Eine gut ausgeprägte Identifikation & Zugehörigkeitssinn erzeugt eine grundlegende Teamzugehörigkeit. In innovativen Branchen ist oft eine mittlere Ausprägung von Identifikation & Zugehörigkeitssinn ideal. Bei zu schwacher Ausprägung ist die Bindung reduziert und bei zu starker Ausprägung ist das Traditionsbewusstsein nicht mit dem innovativen Zeitgeist der Branche im Einklang.

Folgende Werte sind für Herrn Kaiser weniger relevant: Sicherheit, Zugehörigkeit, sich zu Hause fühlen, Identifikation mit der Organisation. Ein fester Arbeitsplatz bzw. die Arbeitsplatzsicherheit ist ihm ebenfalls weniger wichtig. Ist er in seiner Arbeitsweise als Selbständiger tätig, so ist es für ihn dennoch wertvoll einen festen Kundestamm und ein enges Netz an Kooperationspartner aufzubauen. Als Führungskraft ist/wäre sein Führungsstil weniger familiär bzw. an Identifikation orientiert. Er führt eher mit anderen Werten bzw. würde mit anderen Werten führen.

Allgemeine Stärken: Misserfolgstoleranz

56.3% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 4.5 / RW = 67



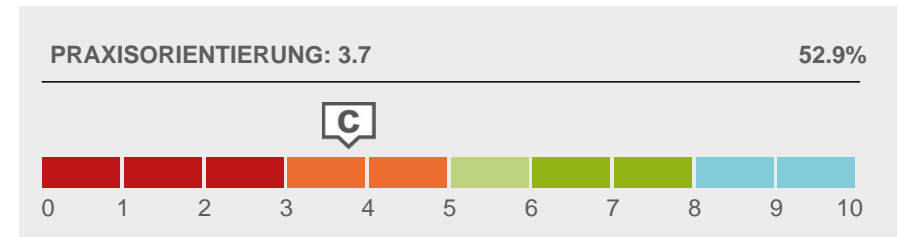
Eine stark ausgeprägte Misserfolgstoleranz bedeutet, dass Misserfolge und Kritik mit Hilfe von Lernprozessen emotional effektiv verarbeitet werden. Nach einiger Zeit erinnert man sich nur noch an das "Lehrgeld" welches man zahlen musste, die Erinnerung ist aber emotional neutral bis positiv besetzt. Bei einer niedrig ausgeprägten Misserfolgstoleranz werden Misserfolge emotional eher verdrängt und nicht verarbeitet. Ein Erinnern der Erfahrung führt dann in der Regel wieder zu den ursprünglichen Misserfolgsgefühlen und ist damit emotional negativ besetzt.

Herr Kaiser hat eine ausgeprägte Misserfolgstoleranz. Er kann Rückschläge und Kritik in der Regel konstruktiv verarbeiten und in den meisten Fällen im Sinne von Lernprozessen und Persönlichkeitsentwicklung nutzen. Diese entwickelten Nehmerqualitäten und sein Selbstbewusstsein geben ihm ein gutes Potenzial, um Hindernisse erfolgreich zu überwinden und seine Ziele zu erreichen.

Allgemeine Stärken: Praxisorientierung

52.9% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 3.7 / RW = 45



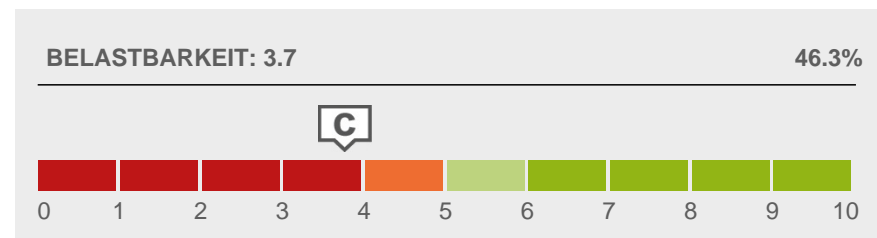
Kundenberater mit hoher Praxisorientierung haben einen Fokus auf praktische, konkrete Themen im Gegensatz zu Konzepten und Theorien. Dies hilft, bei den Themen des Kunden zu bleiben.

Die Ausprägung der Praxisorientierung von Herrn Kaiser liegt im mittleren Bereich. Die Aufmerksamkeit liegt gleichermaßen auf konkreten Tatsachen und auf Ideen, Strategien und Konzepten. Es gibt eine grundlegende Orientierung am operativen Tagesgeschäft. Es hilft Herrn Kaiser sich verstärkt auf die konkreten Themen der Kunden auszurichten und seine Ziele regelmäßig zu konkretisieren.

Allgemeine Stärken: Belastbarkeit

46.3% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 3.7 / RW = 59



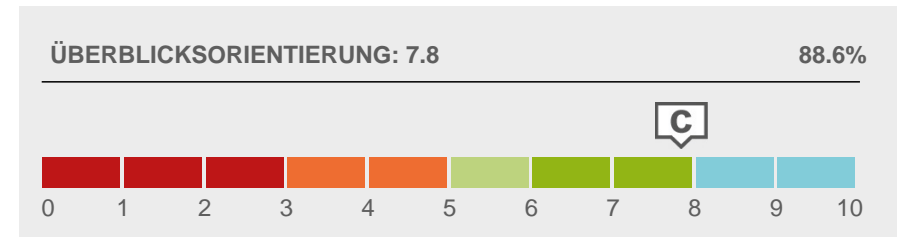
Eine ausgeprägte Belastbarkeit zeigt sich in einer guten emotionalen Steuerung, Gelassenheit und Handlungsflexibilität. Menschen mit einer stabilen Belastbarkeit sind gleichbleibend produktiv. Eine reduzierte Belastbarkeit zeigen oft Menschen, die z.B. durch Stimmungsschwankungen zeitweise nicht so produktiv sind, dafür zu anderen Zeiten oft mehr Kreativität in die Arbeit einfließen lassen.

Herr Kaiser hat eine emotionale Steuerung. Er kann seine Emotionen und Stimmungen wahrnehmen und in der Regel bei Bedarf auch steuern. Dies unterstützt ihn in der Stressbewältigung und hilft ihm seine Produktivität auch in schwierigen Zeiten zu festigen.

Allgemeine Stärken: Überblicksorientierung

88.6% Übereinstimmung zum esc Idealprofil Vertrieb 2025

C-Wert: 7.8 / RW = 100



Arbeitet eine Person lieber im Überblick oder mit spezifischen Details? Hohe Werten in der Überblicksorientierung unterstützen ein gutes Accountmanagement. Dies ist wichtig für Verkäufer, um die Gesamtzielerreichung nicht aus dem Auge zu verlieren. Menschen mit hohen Werten in der Überblicksorientierung arbeiten Top-Down wie ein guter Projektmanager: Erst das Ziel, dann die Meilensteine und dann die konkreten Arbeitspakete. Menschen mit niedrigen Werten in der Überblicksorientierung arbeiten konkret Schritt für Schritt und erarbeiten sich über konkrete Teilergebnisse den Überblick, d.h. sie haben eine Bottom-Up-Arbeitsweise.

Die Überblicksorientierung von Herrn Kaiser ist überdurchschnittlich stark ausgeprägt. Der Blick für das Ganze ist dominant. Details interessieren ihn nicht, daher übersieht er des Öfteren wichtige Einzelheiten. Er kommt rasch zu einem Gesamtbild der aktuellen Anforderungen. Eine ausgeprägte Überblicksorientierung ist hilfreich beim Zeit-, Projekt- und Vertriebsmanagement (Top-Down-Organisation).

Analyse von

e recruiting solutions consulting
Dipl.-Psych. Ralph Köbler

Telefon: +43 - 1 - 944 80 34
Email: ralph.koebler@potenzial.at
Internet: www.potenzial.at

Im Auftrag von

Training Demo Account
Burggasse 100/7, 1070 Wien

Email: ralph.koebler@potenzial.at
Internet: www.potenzial.at
