



08.06.2012

ANALYSE VERTRIEB: Thomas Sample

Persönlich & Vertraulich

AKQUISITION UND KOMMUNIKATION

Thomas Sample besitzt natürliche Eigenschaften zur Gesprächseröffnung. Er hat die Fähigkeit, rasch eine Beziehung aufzubauen. Seine Bestimmtheit, sein überzeugendes und informierendes Vorgehen gestatten ihm erstklassige Gespräche. Es besteht allerdings die Gefahr, daß er ansatzweise zu früh zu vertraut mit seinen Partnern wird. Trotzdem sind wir der Meinung, daß sein natürliches Interesse an Menschen ihm erlaubt, erfolgversprechend das ganze Verkaufsspektrum auszubreiten. Daß er dabei tendenziell etwas zu sehr ins Detail oder Spezifische geht, ist ein kleines Problem, das seine allgemeinen Fähigkeiten nicht notwendigerweise beeinträchtigt.

ABSCHLUSS

Thomas Sample ist beachtlich gut im Abschluß; er versucht, mit seinen Gesprächspartnern ein Überkommen oder für sein Produkt eine Zustimmung zu finden. Eine geringe Neigung besteht, die Geschäftsbeziehung durch Gewährung von Diskont oder Spezialangeboten zu festigen; doch ist er nicht bereit, ohne einen Auftrag aufzugeben.

KUNDENDIENST

Die natürlichen Eigenschaften von Thomas Sample weisen nicht auf eine Service-orientierung hin. Es ist zu erwarten, daß er detailliert die Service-Notwendigkeiten zur Erledigung für andere zusammenstellt, sich selbst aber nicht darum kümmern wird. Routine und regelmäßige Besuche werden ihn wahrscheinlich langweilen. Außerdem zeigt sich eine Tendenz, bevorzugt die 'Lieblingskunden' zu berücksichtigen.

PRÄSENTATION

Thomas Sample präsentiert begeistert und mit weitreichenden Produktkenntnissen (ohne die er allerdings unsicher wird). Tendenziell geht er dabei zu schnell vor, sowohl bei der Besprechung der allgemeinen als auch der technischen Aspekte; d.h. mit seiner Präsentation von Fakten können Menschen ohne Vorwissen nicht zurechtkommen. Trotzdem sind die Kommunikationsfertigkeiten von Thomas Sample gut für eine Verkaufstätigkeit geeignet.

VERWALTUNG

Verwaltungsarbeiten liegen nicht in der Natur von Thomas Sample. Er kann Einzelheiten aufnehmen, doch ist der Punkt, an dem er sich langweilt, niedrig anzusetzen, d.h. daß ihn Routine, sich wiederholende und verwaltende Aufgabenstellungen ungeduldig machen. Er liebt vielfältige analytische Aufgaben, wobei jedoch der Schwerpunkt auf 'Vielfalt' liegt. Thomas Sample kann sehr gut administrative Systeme und Verfahren erstellen, die Einführung und Durchführung wird er jedoch, wann immer möglich, lieber anderen überlassen.

ENTWICKLUNGSPOTENTIAL

Thomas Sample hat das Potential für eine Verkaufsposition, vor allem wenn diese eine Technik- oder Spezialseite aufzuweisen hat. Im Profil zeigen sich natürliche Management-Fertigkeiten und die Fähigkeit, andere Menschen zu motivieren und überzeugen, nach seinem Interesse zu handeln. Meiden sollte er allerdings Tätigkeitsbereiche, in denen ein großes Maß an administrativen Tätigkeiten anfällt. Ist dies nicht möglich, sollte auf jeden Fall sichergestellt sein, daß er angemessen in diesem Bereich unterstützt wird.

Thomas Sample kann sein Selbstbewußtsein und seine allgemeinen Verkaufstechniken durch Trainingsmaßnahmen noch verbessern.

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 Begrenzungen" Bericht, der für diese Person erstellt werden kann, kann durch seine zusätzlichen Informationen den Nutzen der erwähnten Daten erhöhen.