

## Ergebnis



für  
Frau 100 Talent (Muster)

Auftraggeber: swapwork UG (haftungsbeschränkt)

Anwender: Jörg Rhode

Assessmentdatum: 06.06.2019

Assessmentdauer: 00:10:54

Das Assessment wurde in deutscher Sprache durchgeführt

# Inhaltsverzeichnis

---

<b>1. Zusammenfassung</b> .....	3
1.1 Auswertung zum Vertriebspotenzialindex .....	3
1.2 Stärken und Entwicklungsfelder Vertriebsprofil .....	3
1.3 Stärken und Entwicklungsfelder Benchmark .....	3
<b>2. Vertriebspotenzialindex</b> .....	4
<b>3. Vertriebsprofil (Stärken · Schwächen)</b> .....	5
<b>4. Benchmarkdiagramm</b> .....	6
<b>5. Detailergebnisse</b> .....	7
5.1 Abschlussstärke .....	7
5.2 Kontaktstärke .....	7
5.3 Erfolgswille .....	8
5.4 Durchsetzungsstärke .....	8
5.5 Sensibilität .....	9
5.6 Persönliche Wirkung .....	9
<b>6. Interpretationshinweis</b> .....	10

# 1. Zusammenfassung

---

## Auswertung zum Vertriebspotenzialindex

Der Vertriebspotenzialindex deutet auf eine deutlich überdurchschnittliche Eignung für vertriebliche Aufgaben hin.

## Stärken und Entwicklungsfelder Vertriebsprofil

### Stärken <sup>1</sup>:

- Neigung, eigene Ziele und Absichten in konkrete Maßnahmen umzusetzen
- Herstellen sozialer Kontakte
- Leistungsbereitschaft und Ehrgeiz
- Durchsetzung eigener Interessen
- gewinnende und authentische Kommunikation mit Sozialpartnern

### Entwicklungsfelder <sup>2</sup>:

- keine erwähnenswerten Entwicklungsfelder

## Stärken und Entwicklungsfelder Benchmark

### Stärken <sup>1</sup>:

- Neigung, eigene Ziele und Absichten in konkrete Maßnahmen umzusetzen
- Herstellen sozialer Kontakte
- Leistungsbereitschaft und Ehrgeiz
- Durchsetzung eigener Interessen
- gewinnende und authentische Kommunikation mit Sozialpartnern

### Entwicklungsfelder <sup>2</sup>:

- keine erwähnenswerten Entwicklungsfelder

---

<sup>1</sup> Wert  $\geq$  70

<sup>2</sup> Wert  $\leq$  30

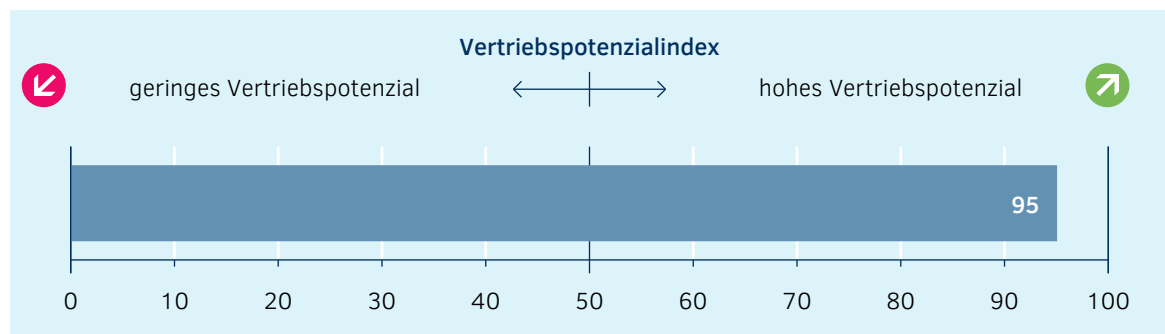
<sup>3</sup> Wert  $\geq$  15

<sup>4</sup> Wert  $\leq$  -15

## 2. Vertriebspotenzialindex <sup>1</sup>

Der Vertriebspotenzialindex drückt in einer einzigen Zahl aus, in welchem Ausmaß Sie sich für eine vertriebliche Aufgabe eignen und damit, wie hoch die Wahrscheinlichkeit ist, dass Sie in einer Vertriebsaufgabe erfolgreich sein werden.

Der Vertriebspotenzialindex liegt zwischen 0 (keine Eignung für vertriebliche Aufgaben) und 100 (bestmögliche Eignung für vertriebliche Aufgaben).



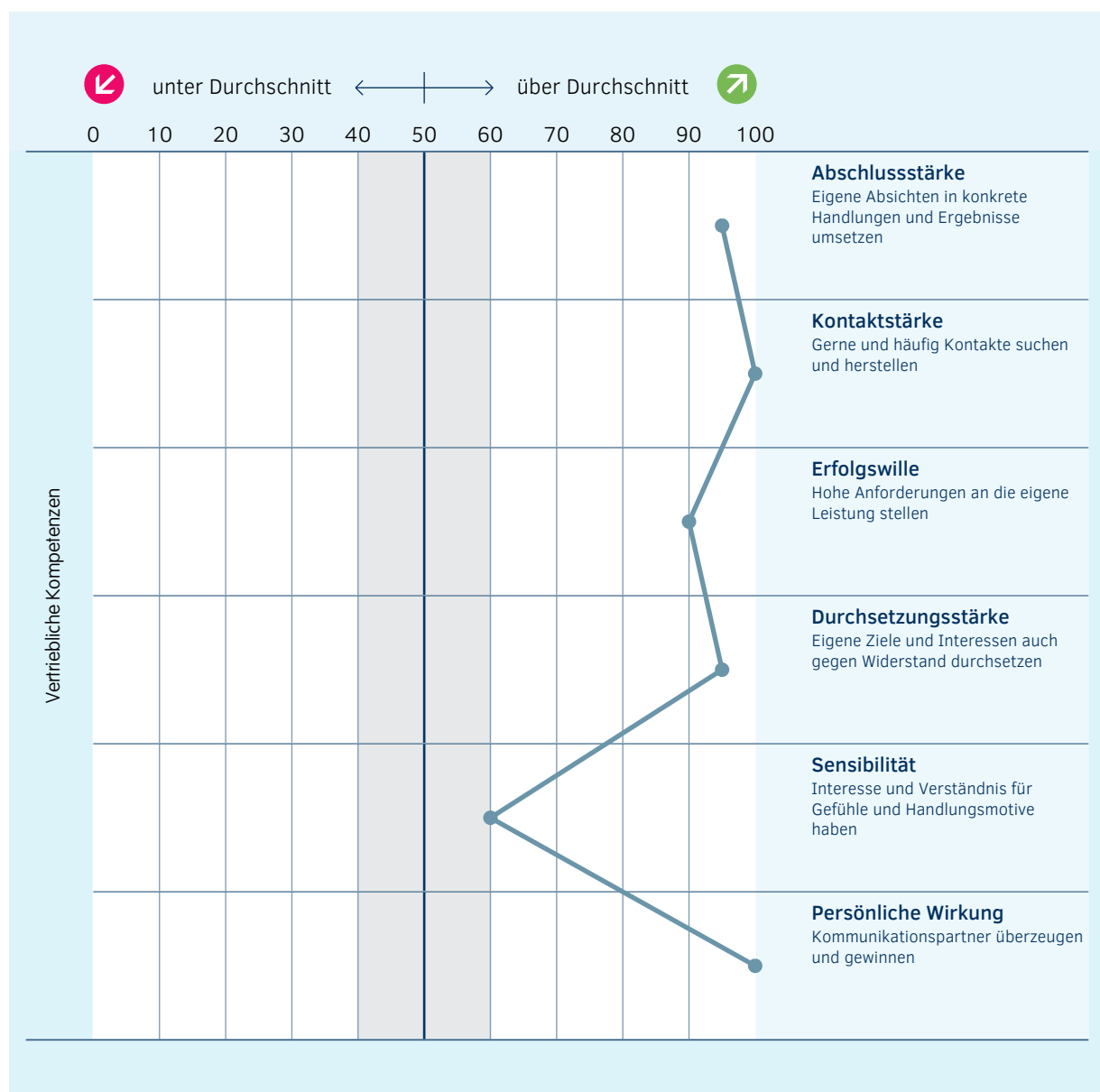
Der Vertriebspotenzialindex deutet auf eine deutlich überdurchschnittliche Eignung für vertriebliche Aufgaben hin.

<sup>1</sup> Die Berechnung des Indexes erfolgt auf der Grundlage empirisch ermittelter Zusammenhänge zwischen der Ausprägung der durch das sales.skillware erfassten Vertriebspotenziale und tatsächlichem Vertriebs Erfolg. Bitte bedenken Sie bei der Interpretation des Vertriebspotenzialindex, dass sales.skillware als psychologisches Testverfahren – wie jedes Messinstrument – nicht vollkommen exakt ist, sondern eine gewisse Fehlertoleranz hat und dass Ihre tatsächliche Eignung für vertriebliche Aufgaben noch von vielen weiteren Faktoren bestimmt wird, die ein solches Messinstrument nicht erfassen kann (z. B. berufliches Umfeld, Marktsituation, aktuelle persönliche Situation etc.).

### 3. Vertriebsprofil (Stärken · Schwächen)

Das Vertriebsprofil zeigt Ihre Stärken und Schwächen in den Vertriebskompetenzen. Werte von 70 und höher kennzeichnen Stärken, Werte von 30 und niedriger Schwächen bzw. Entwicklungsfelder.

Kompetenzen im grauen Bereich sind durchschnittlich ausgeprägt. Je stärker die einzelnen Kompetenzen bei Ihnen ausgeprägt sind, desto besser sind Sie für Vertriebsaufgaben geeignet.

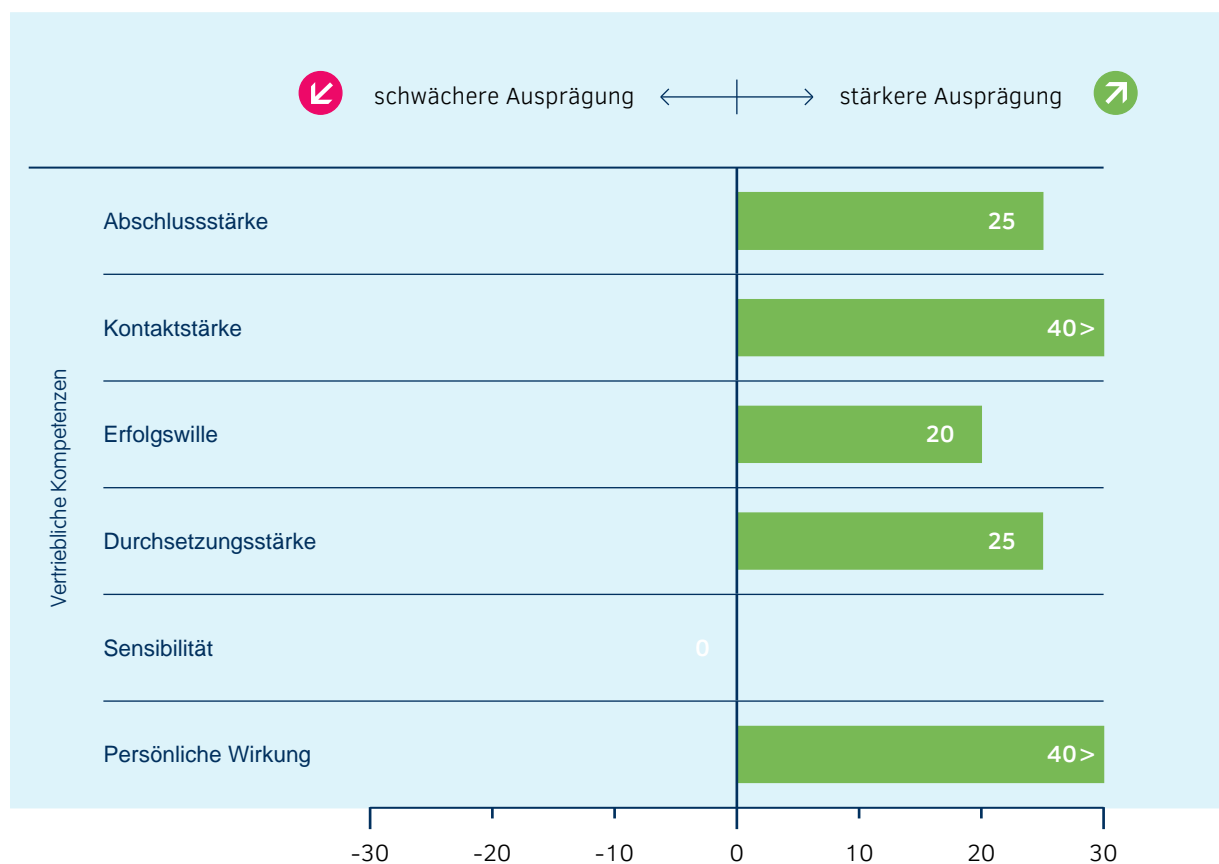


## 4. Benchmarkdiagramm

Als Maßstab zur Bewertung Ihrer vertrieblichen Eignung wird im Benchmarkdiagramm Ihr Vertriebsprofil mit einem Sollprofil verglichen. <sup>2</sup>

Grüne Balken zeigen, dass der entsprechende Skill bei Ihnen stärker, rote Balken, dass er schwächer im Vergleich zum Sollprofil ausgeprägt ist. <sup>3</sup>

### Vergleichsgruppe: Top-Vertriebler



<sup>2</sup> Das zum Vergleich herangezogene Sollprofil entspricht den Ergebnissen erfolgreicher Nicht-Führungskräfte im Vertrieb.

<sup>3</sup> Bitte beachten Sie: Selbst wenn Sie dem Vertriebsprofil entnehmen können, dass eine bestimmte Kompetenz bei Ihnen stark ausgeprägt ist (z. B. mit einem Wert von 75) kann sich im Benchmarkdiagramm trotzdem ein roter Balken zeigen – nämlich dann, wenn das herangezogene Sollprofil noch höher liegt (z.B. 85).

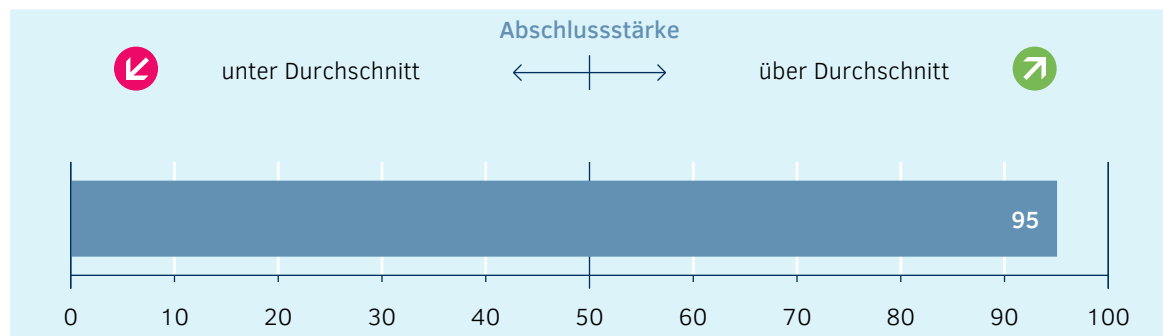
## 5. Detailergebnisse

### 5.1 Abschlussstärke



Unter Abschlussstärke verstehen wir die individuelle Neigung, eigene Ziele und Absichten kurzfristig in konkrete Handlungen und Maßnahmen umzusetzen und den Erfolg dieser Maßnahmen zu überwachen.

Frau Talent (Muster) ist in sehr hohem Maße entscheidungs- und umsetzungsstark, in vertrieblichen Situationen ist er ausgesprochen abschlussorientiert. Sie ist pragmatisch und am möglichst schnellen Erreichen von Ergebnissen ausgerichtet, treibt Dinge voran, ist konkret, verbindlich und fokussiert sich auf das Wesentliche.

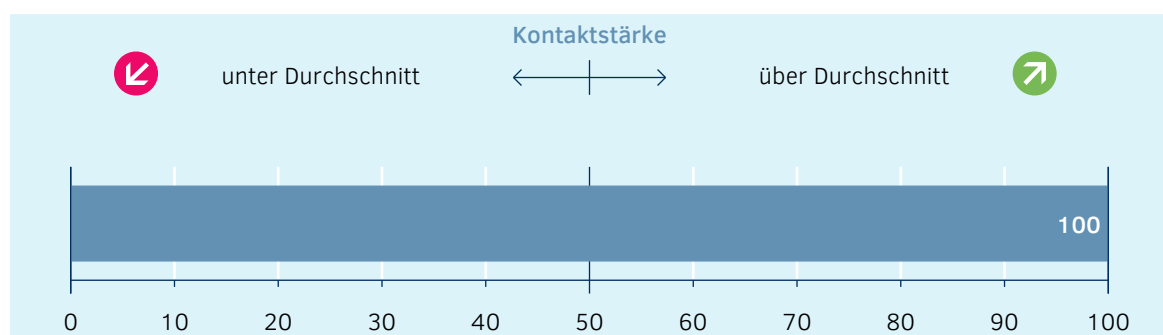


### 5.2 Kontaktstärke



Unter Kontaktstärke verstehen wir die individuelle Neigung, gerne und häufig soziale Kontakte zu knüpfen und diese zu suchen.

Frau Talent (Muster) ist ausgesprochen gesellig und extrovertiert, redet gerne und viel und blüht immer dann auf, wenn sie unter Menschen ist. Es ist ihr ein Bedürfnis, neue Kontakte zu knüpfen, soziale Netzwerke aufzubauen und zu pflegen. Sie ist immer neugierig auf andere Menschen und kommt auch bei offiziellen Anlässen sehr leicht mit ihnen ins Gespräch.

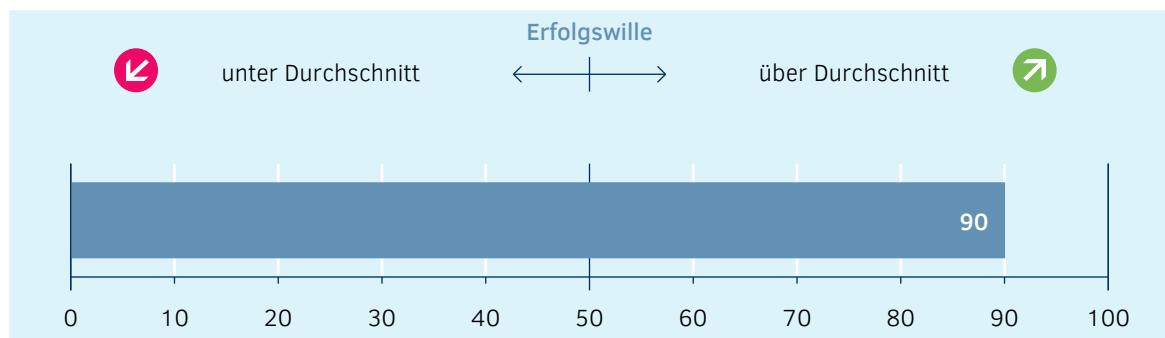


## 5.3 Erfolgswille



Unter Erfolgswille verstehen wir die individuelle Neigung, hohe Anforderungen an die eigene Leistung zu stellen und außerordentliche Anstrengungen zu unternehmen, um diese Leistungsziele auch tatsächlich zu erreichen.

Frau Talent (Muster) setzt sich sehr ehrgeizige Leistungsziele und arbeitet mit großer Entschlossenheit daran, ihrem eigenen Maßstab gerecht zu werden. Sie unternimmt deutlich überdurchschnittliche Anstrengungen, um ihr Ziel zu erreichen. Sie ist besonders hartnäckig und ausdauernd und lässt sich auch durch Rückschläge nicht entmutigen. Mit ihren Leistungen ist sie nur kurzfristig zufrieden, weil sie diese immer noch weiter steigern möchte. Der Wettbewerb mit anderen reizt sie und spornt sie an, beruflich ist sie karriereorientiert.

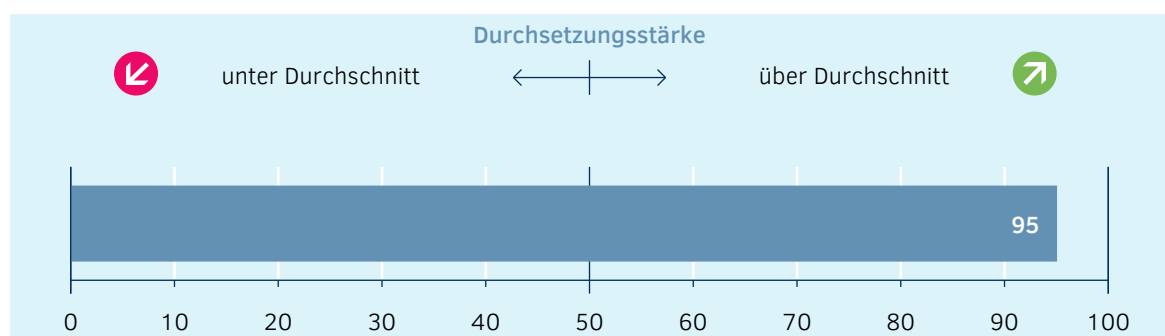


## 5.4 Durchsetzungsstärke



Unter Durchsetzungsstärke verstehen wir die individuelle Neigung, eigene Ziele, Interessen und Meinungen in sozialen Kontakten zum eigenen Vorteil und auch gegen die Interessen und Meinungen anderer durchzusetzen.

Frau Talent (Muster) setzt sich in sozialen Situationen mit ihren Interessen und Standpunkten fast immer durch. Sie lässt sich durch andere nicht verunsichern und agiert mutig, eigenständig und willensstark. In Gruppensituationen begibt sie sich fast ausnahmslos in die Führungsrolle und erreicht ihre Ziele. Diese setzt sie auch gegen Widerstand zum eigenen Vorteil durch und ist wenig kompromissbereit.



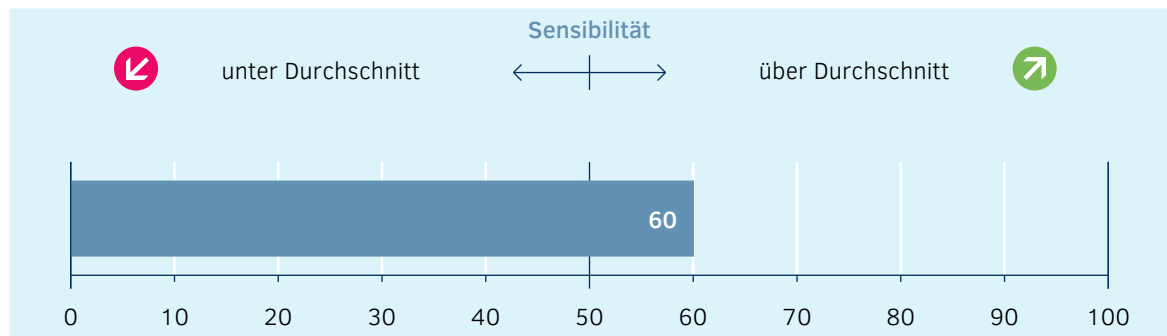


## 5.5 Sensibilität



Unter Sensibilität verstehen wir die Fähigkeit, aktives Interesse an Perspektiven und Gefühlen anderer Menschen zu vermitteln und deren Gefühle und Handlungsmotive zu verstehen.

Frau Talent (Muster) ist in der Regel aufgeschlossen für Gefühle und Handlungsmotive ihrer Interaktionspartner und stellt sich darauf ein. Bei der Verfolgung ihrer Ziele berücksichtigt sie diese, zieht jedoch auch klare Grenzen, wenn es aus ihrer Sicht erforderlich ist.

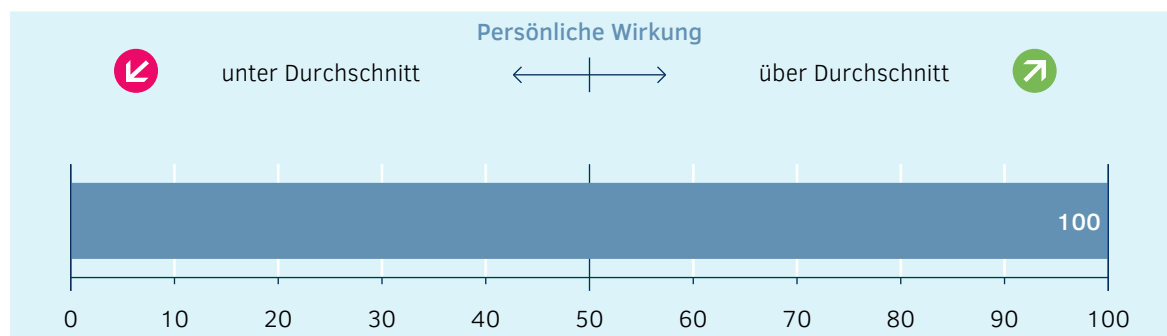


## 5.6 Persönliche Wirkung



Unter persönlicher Wirkung verstehen wir die Fähigkeit, durch Einsatz von Sprache und Körpersprache (Mimik, Gestik) verständlich und authentisch zu kommunizieren, die Kommunikationspartner zu überzeugen und für den eigenen Standpunkt zu gewinnen.

Frau Talent (Muster) wirkt auf andere authentisch, natürlich, offen, überzeugend und selbstvertrauend. Sie gewinnt ihre Sozialpartner mühelos durch ihre dynamische, lebhaft und positive Art für sich. In ihrer sprachlichen und körpersprachlichen (Mimik, Gestik) Kommunikation ist sie in hohem Maße prägnant und verständlich, Vorträge und Präsentationen nimmt sie gerne und erfolgreich wahr.



## 6. Interpretationshinweis

---

In den Antworten zeigte sich keine Tendenz, die Ergebnisse absichtlich in eine erwünschte Richtung zu beeinflussen.

Das Ergebnis ist aus diesem Grund gut interpretierbar.