



Ergebnisse
für
Luise Muster

VertriebsPersönlichkeitsTest



Name:@ jgY Ai ghYf

Durchgeführt am:ccc

Firma:

VertriebsPersönlichkeitsTest

Der VPT erfasst fünf Faktoren der Persönlichkeit, in dem Maße wie sie für verkäuferische Berufe wichtig sind. Die folgende Auswertung bezieht sich allein auf die Arbeitswelt. Aussagen über Verhaltensweisen im Privatleben sind nicht die Zielsetzung des VPT.

Der VPT ist kein Selbsteinschätzungsfragebogen, sondern ein psychometrischer Test, der die Selbstauskünfte von Personen analysiert und interpretiert. Es kann sein, dass die Selbsteinschätzung von den Testergebnissen abweicht. Selbsteinschätzungen unterliegen oft der Tendenz, sich etwas besser darzustellen, unterscheiden häufig nicht so strikt zwischen Privatleben und Arbeitswelt und hängen von dem für jeden individuellen Erfahrungshintergrund ab. Der VPT liefert Ihnen hingegen ein objektives, neutrales und über alle Personen vergleichbares Bild der tatsächlichen typischen Verhaltensmuster eines Mitarbeiters oder Bewerbers.



Gesamtergebnis:

Die Person hat das Potenzial zu einem Fachverkäufer, der den Verkaufs- und Beratungsprozess sorgfältig gestaltet, aber auch einen interessierten und aufgeschlossenen Kunden braucht, um erfolgreich sein zu können. Sie ist gut geeignet für Aufgaben, bei denen es darauf ankommt, im Rahmen von Vorgaben und Absprachen sorgfältig und bedacht vorzugehen und eigene Anliegen auch durchzusetzen.

Die Ergebnisse im Detail

Erfolgsstreben

Für viele verkäuferische Berufe ist der Wille zum Erfolg sehr wichtig. Nur wer den Erfolg will, wird auch erfolgreich sein. Dazu gehört, die Dinge selbst in die Hand zu nehmen, besser sein zu wollen als die anderen und gutes Geld zu verdienen.

Die Person zeigt Erfolgsstreben. Menschen wie diese wollen etwas erreichen, aber sie suchen den Erfolg nicht um jeden Preis. Ihre Arbeit soll ihnen auch Spaß machen und sie wollen auf guten Kontakt zu ihren Mitmenschen nicht verzichten. Sie sind zur Rücksichtnahme bereit und täten ungern etwas, zu dem sie nicht inhaltlich auch stehen können. Es ist ihnen wichtig, dass ihre Leistung gesehen und anerkannt wird. Dafür strengen sie sich an.

Extraversion

Die persönliche Ausstrahlung eines Verkäufers ist sehr wichtig. Manche Menschen sind eher vorsichtig und zurückhaltend, andere lebhaft und unbekümmert. Menschen, die offen auf andere zugehen, werden oft als überzeugender wahrgenommen und können andere leichter für sich gewinnen.

Die Person zeigt ein geringes Maß an Extraversion. Menschen wie diese sind mit persönlichen Dingen zurückhaltend und vorsichtig. Sie sind meist beherrscht, gehen überlegt vor, zeigen sich wenig auffällig und wollen lieber nicht anecken. Sie meiden das Risiko, bleiben eher beim Bewährten und haben gerne klare Anweisungen, denen sie folgen können. Konflikten gehen sie lieber aus dem Weg. Eher verhalten sie sich freundlich und hilfsbereit, als dass sie sich unbedingt selbst präsentieren und mit ihren eigenen Themen in den Vordergrund drängen.

Gewissenhaftigkeit

Es gibt Verkäufer, die sind erfolgreich, weil sie geplant, systematisch und konsequent zielorientiert vorgehen. Andere sind dagegen mehr spontan und gefühlsbetont. Sie lassen die Dinge gerne auf sich zukommen und reagieren dann flexibel auf die aktuelle Situation. Diese Bandbreite der Persönlichkeitseigenschaften wird mit diesem Faktor gemessen.

Die Person zeigt eine ausgewogene Mischung aus Gewissenhaftigkeit und Spontanität. Menschen wie diese wissen, dass sie ohne eine gewisse Überlegtheit und Ordnung in ihrer Vorgehensweise keine guten Arbeitsergebnisse erzielen können. Je nach Situation bevorzugen sie aber auch eine spontane und intuitive Reaktion. Sie gehen bei ihrer Arbeit zwar strukturiert vor, lassen sich jedoch ebenso von aktuellen Anforderungen inspirieren. Sie legen eine gewisse Ungezwungenheit an den Tag, gehen aber dennoch recht zielorientiert vor.

Fachlicher Anspruch

Für manche Menschen, ist es besonders wichtig, fachlich gut und ein Experte auf ihrem Gebiet zu sein. Für sie zählen vor allem Zahlen, Daten, Fakten. Im Verkauf sind sie eher als fachlicher Berater erfolgreich. Andere sind mehr menschenorientiert und setzen sich für ein gutes Miteinanderauskommen ein. Sie haben Spaß, etwas zu verkaufen, auch ohne das Produkt genau zu kennen.

Die Person hat einen hohen fachlichen Anspruch. Menschen wie diese legen Wert auf fachliche Genauigkeit und überzeugen gern mit inhaltlichen Argumenten. Sie machen sich ihre eigenen Gedanken und haben auch ihre eigene Vorgehensweise. Sie sind verbindlich in ihrer Aussage und haben den Anspruch, dass ihr Rat dem anderen nutzt.

Verkäuferische Wahrheit

Von Verkäufern erwartet man, dass sie die positiven Aspekte eines Produktes in den Vordergrund stellen. Das kann auch beinhalten, die für den Kunden negativen Seiten nicht anzusprechen. Manchmal werden auch die positiven Aspekte etwas geschönt und übertrieben dargestellt. Die Bereitschaft, mit der Wahrheit etwas taktisch umzugehen, wird mit diesem Faktor gemessen.

Die Person hat einen offenen Umgang mit der Wahrheit. Menschen wie diese sind in aller Regel ehrlich und haben Skrupel zu lügen. Trotzdem wissen sie, dass es das Leben leichter macht, wenn man mal flunkert. Wenn es niemandem wirklich schadet, sind sie auch schon einmal nicht ganz ehrlich.