

CAPTain Online Talents

Auswertungsmuster

für

Vertriebsmitarbeiter

CNT

Gesellschaft für Personal- und
Organisationsentwicklung mbH

Hamburg • München • Wien • Moskau

Beschreibung des Arbeits- und Leistungsstils

Name: Walter Mustermann, Vertriebsmitarbeiter #8632 (P-CAP-3508)
Version: CAPTain Verkäufer **Durchgeführt am:** 2004-06-23 11:47

CAPTain



Im Folgenden finden Sie eine Analyse Ihres aktuellen Arbeitsverhaltens hinsichtlich neun verschiedener Merkmalsbereiche. Dabei handelt es sich um eine Beschreibung. Eine Bewertung kann nur anhand eines Anforderungsprofils für eine konkrete Position vorgenommen werden.

Die CAPTain-Analyse gibt Ihren aktuellen, berufsbezogenen Verhaltensstil am Arbeitsplatz wider. Es kann sein, dass Sie sich an manchen Stellen anders sehen möchten. Überprüfen Sie, ob und in wie weit Ihr Selbstbild durch Wunschvorstellungen und Absichten oder aber durch Erfahrungen aus anderen Bezügen (Privatleben, frühere Arbeitsumgebungen) geprägt ist.

Führungsverhalten im Kundenkontakt

Sie möchten den Kunden nicht in eine bestimmte Richtung drängen. Sie haben es lieber, wenn der Kunde allein entscheidet, was er will. Dabei beachten Sie die fachlich-inhaltlichen Fragestellungen und schlagen Ihrem Kunden eine vor, was er tun soll. Nur selten geben Sie Ratschläge und lenkende Hinweise.

	wenig ausgeprägt	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	stark ausgeprägt
Führungsstärke													
Fachliche Beratung													
Einflussnahme													

Umgangsstil und Zusammenarbeit im Team

Sie haben gerne einen gelegentlichen Austausch mit anderen, arbeiten aber lieber ungestört für sich allein. Auf andere Menschen können Sie zugehen und sie für sich gewinnen. In der Gruppe wollen Sie im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit stehen. Sie sind kommunikativ sehr präsent und haben immer was zu sagen. Sie haben Ihre Gefühle immer unter Kontrolle. So bleiben Sie auch in schwierigen Situationen freundlich und nett. Manchmal können Sie allerdings auch verschlossen und reserviert wirken. Ihre persönlichen Vorstellungen stellen Sie schon einmal zurück, wenn sich dadurch Konflikte vermeiden lassen. Sie wirken dann in Ihrer Durchsetzungsbereitschaft gehemmt. Gleichzeitig liegt Ihnen an guten persönlichen Beziehungen. Auch in schwierigen Situationen soll der gute persönliche Draht nicht reißen. Ein sehr starkes Bedürfnis haben Sie, zur Gruppe zu gehören und in ihr aufgehoben zu sein. Sie brauchen die Gemeinschaft, um sich wohlfühlen. Die gegenseitige fachliche Unterstützung im Team ist Ihnen wichtig. Deshalb engagieren Sie sich für Kooperation und Zusammenarbeit.



	wenig ausgeprägt					stark ausgeprägt					
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Offenheit für Kontakt	■	■	■	■	■						
Persönlicher Draht	■	■	■	■	■	■					
Wortführer i. d. Gruppe	■	■	■	■	■	■	■				
Selbstbeherrschung	■	■	■	■	■	■	■	■			
Selbstbehauptung	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Zwischenmenschl. Nähe	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Gruppenorientierung	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
Kooperation	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	

Einstellung zur Arbeit und Ambitionen

Sie zeigen den Einsatz, der von Ihnen erwartet wird. Gleichzeitig wollen Sie, dass Ihre Arbeitsergebnisse Hand und Fuß haben. Sie wollen Ihre Arbeit gut machen, vielleicht auch einmal besser als andere. Sie sind ehrgeizig in den Vordergrund drängen, wollen Sie jedoch nicht. Schwierige und komplizierte Aufgaben verfolgen Sie - aber nicht unbegrenzt. Denn Sie wollen in einem überschaubaren Zeitraum zu einem Abschluss kommen. Gleichzeitig wollen Sie die Dinge auch persönlich zu Ende bringen, können dabei aber Prioritäten setzen und weniger Wichtiges hintenanstellen.

	wenig ausgeprägt					stark ausgeprägt					
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Einsatzfreude	■	■	■	■	■	■	■				
Drive	■	■	■	■	■	■	■				
Persönlicher Ehrgeiz	■	■	■	■	■	■	■				
Ausdauer	■	■	■	■	■	■	■	■			
Dinge zu Ende bringen	■	■	■	■	■	■	■	■	■		

Eigenverantwortung und Selbstständigkeit

In der Sache benötigen Sie genaue Instruktionen und wollen klare inhaltliche Anweisungen. Sie wollen im Detail wissen, was von Ihnen erwartet wird. Gleichzeitig nehmen Sie gerne Ermutigung und Unterstützung in Anspruch. Sie benötigen die persönliche Rückmeldung durch andere. Von möglichen Vorlieben und unausgesprochenen Erwartungen Ihres Vorgesetzten lassen Sie sich nicht beeinflussen.

	wenig ausgeprägt					stark ausgeprägt					
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Selbstständigkeit	■	■	■	■	■						
Unterstützungsbedarf	■	■	■	■	■	■	■	■			
Autoritätsorientierung	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	

Zielorientierung und Entscheidungsfreude

Sie wissen, worum es geht und wollen bei Ihrer Arbeit etwas erreichen. Daher gehen Sie zielstrebig vor. Manchmal unternehmen Sie auch besondere Anstrengungen, um Ihr Ziel zu erreichen. Sie sind vorsichtig und besonnen. Erst denken Sie gründlich nach, dann kommen Sie aber recht zügig zu einem Ergebnis.



	wenig ausgeprägt						stark ausgeprägt					
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Zielorientierung												
Entscheidungsfreude												

Pragmatismus und Kreativität

Sowohl Zusammenhänge zu erkennen als auch Schlussfolgerungen praktisch umzusetzen, beides gehört zu Ihrer Arbeitsweise. Sie sind dabei ein Praktiker, der überlegt sowie abwägt und dann zur Tat schreitet. Gleichzeitig ist Ihr Bedürfnis nach Neuerungen gering. Auf Veränderungen lassen Sie sich erst nach kritischer Prüfung ein. Kreatives Denken und Handeln liegen Ihnen dabei eher weniger. Sie denken von sich aus in den üblichen Bahnen. Um neue Ideen voranzutreiben, fehlt Ihnen oft der Schwung.

	wenig ausgeprägt						stark ausgeprägt					
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Sorgfältige Umsetzung												
Überlegtheit												
Neugier												
Eigene Ideen												
Veränderungskraft												

Systematik und Genauigkeit

Sie arbeiten anlassbezogen und flexibel. Die schnelle Reaktion auf neue Anforderungen ist für Sie wichtiger als Ordnung und Systematik. Dabei legen Sie Wert auf Details und achten auf die inhaltliche Richtigkeit.

	wenig ausgeprägt						stark ausgeprägt					
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Selbstorganisation												
Detailorientierung												

Aktivität

Sie arbeiten gern in einem zügigen Tempo. Sie erledigen dabei viele Dinge in einem kurzen Zeitraum. Eine hektische Arbeitsatmosphäre mögen Sie nicht. Sie zeigen eine gleichmäßige Aktivität.

	wenig ausgeprägt						stark ausgeprägt					
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Arbeitstempo												
Aktivitätsniveau												



Selbstvertrauen

Sie haben ein gesundes Selbstvertrauen. Sie sind sich Ihrer selbst und Ihrer Möglichkeiten sicher, können aber auch Kritik zulassen.

wenig ausgeprägt stark ausgeprägt

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Selbstvertrauen											



Name: Walter Mustermann, Vertriebsmitarbeiter #8632 (P-CAP-3508)

Version: CAPTain Verkäufer **Durchgeführt am:** 2004-06-23 11:47

Im folgenden finden Sie eine Analyse Ihrer Potenziale. Dargestellt wird, für welche Aufgabenstellungen und Arbeitsumgebungen Sie besonders gut geeignet sind, und welche Sie mit Ihrem aktuellen Verhaltensstil wahrscheinlich nicht so gut bewältigen können.

Potenziale für Verkauf und Beratung

Bei Ihnen sollte der Kunde selbst wissen, was er will, und seine eigenen Entscheidungen treffen wollen. Gut sind Sie, wenn Sie sich aktiv um den Kunden kümmern können und dabei auch eigene fachlich-inhaltliche Aufgabenstellungen zu bewältigen haben. Kunden, die sich durch einen engagierten Verkäufer/Berater belästigt fühlen, werden von Ihnen nicht gestört. Kunden, die eine klare Empfehlung benötigen bzw. möchten, weil sie sich z. B. in dem Themenbereich nicht gut auskennen oder sich keine eigene Entscheidung zutrauen, fühlen sich von Ihnen womöglich allein gelassen. Nicht geeignet sind Sie für Verkaufsaufgaben, bei denen der Kunde stark geführt werden soll. Weil Sie sich so wenig verantwortlich fühlen für das, was der Kunde tut und denkt, haben Sie wahrscheinlich auch wenig nachhaltigen Einfluss auf die Entscheidung des Kunden.

Ideal sind für Sie Aufgaben der Kundenbetreuung, bei denen Sie sich hauptsächlich mit fachlich-inhaltlichen Themenstellungen beschäftigen können.

Teampotenzial

Sie sind gut in Teams, in denen jeder seinen eigenen, ungestörten Arbeitsplatz hat, zum Beispiel in separaten Büros. Völlig isoliert sollten Sie jedoch nicht sein, sondern jederzeit die Möglichkeit zum Austausch mit den Kollegen haben. Durch Ihre freundliche und aufgeschlossene Art finden Sie leicht Kontakt. Sie sind im Team der (ein) Wortführer. Durch Ihre stets freundliche Art sind Sie ein im Umgang angenehmer Kollege. Sie sind gleichzeitig kompromissbereit und stören nicht den Konsens in der Gruppe. Durch Ihr zwischenmenschliches Interesse sind Sie jemand, der im Team Beziehungen stiftet und den menschlichen Zusammenhalt fördert.

Als absoluter Gruppenmensch wird das Team immer auf Sie zählen können.

Wenn Sie Ihre Vorgehensweise mit anderen abstimmen und mit ihnen zusammen arbeiten können, erbringen Sie die besten Leistungen. Mit Ihrem Darstellungsbedürfnis können Sie manchmal eine effektive Kommunikation im Team behindern. Wenn Ihnen etwas nicht gefällt, sagen Sie es nicht direkt. Man sollte Ihnen nicht die Aufgabe übertragen, konkrete Positionen im Team durchzusetzen. Wenn die Aufgabe eine emotionale Distanz und geistige Unabhängigkeit von der Gruppe erfordert, sind Sie nicht der Richtige.

Ideal ist für Sie eine Arbeitsumgebung und ein Aufgabenbereich, wo Sie relativ ungestört von anderen arbeiten können, ohne aber von jeglicher Kommunikation ausgeschlossen zu sein.

Sie brauchen die Zugehörigkeit zur Gruppe und stimmen sich in der Zusammenarbeit ab.

Potenzial der Arbeitsmotivation

Ihre Motivation, gute Arbeit zu leisten, macht Sie zu einem vielleicht unauffälligen, aber soliden Mitarbeiter.

Sie sind gut für Aufgabenstellungen geeignet, die mit zuverlässigem Einsatz in überschaubarem Zeitraum erledigt werden können. Sie drängen sich nicht durch persönlichen Ehrgeiz in den Vordergrund. Ihre Schwäche ist vielleicht Ihre relative Unauffälligkeit.



Potenzial für selbstständiges Arbeiten

Potenzial für selbstständiges Arbeiten haben Sie wenig. Zwar handeln Sie eigenverantwortlich, doch brauchen Sie detaillierte Anweisungen und viel persönliche Unterstützung. Dabei wollen Sie sich nicht an informellen Hinweisen orientieren, sondern erwarten klare Instruktionen. Sie brauchen eine menschlich wohlwollende Atmosphäre.

Durchsetzungspotenzial

Ihr Durchsetzungspotenzial ist gering. Sie sind nicht derjenige, der seine Vorstellungen durchbringen will und im Team die Richtung vorgibt. Sie vertrauen auf die Eigenmotivation und Kompetenz der anderen.

Um sich auf Dauer durchzusetzen, fehlt es an Konsequenz. Ihr selbstbewusstes Auftreten ist eine gute Voraussetzung für das Durchsetzungsvermögen.

Innovationspotenzial

Sie machen sich gelegentlich eigene Gedanken, wie man etwas anders machen kann. Allerdings gehen sie in der Routine des Alltags meist wieder verloren.

Potenzial bei der Sachbearbeitung

Sie sind kein typischer Sachbearbeiter. Sehr flexibel reagieren Sie auf aktuelle Anforderungen. Fachlich-inhaltliche Aufgabenstellungen bearbeiten Sie jedoch sorgfältig und genau. Gut geeignet sind Sie für Aufgabenbereiche, in denen anlassbezogen schnell reagiert werden muss. Strukturen und Prioritäten müssen für Sie jedoch von anderen gesetzt werden.

Vertriebspotenzial

Sie haben gute allgemeine Potenziale für Verkaufsaufgaben. Sie sind aktiv und ambitioniert und haben keine Angst, sich und ein Thema zu präsentieren.