

# Vertriebspotenzial-Test

## Ergebnisse

### für

## Max Mustermann

# CNT

---

Gesellschaft für Personal- und  
Organisationsentwicklung mbH

---

Kleine Johannisstraße 20 • 20457 Hamburg • Telefon 040/36 98 82-0  
[www.cnt-gesellschaften.com](http://www.cnt-gesellschaften.com) • [office@cnt-gesellschaften.com](mailto:office@cnt-gesellschaften.com)  
Hamburg • München • Wien • Moskau



**Name:** Max Mustermann #22092 (P-CAP-14671)  
**Durchgeführt am:** 2005-08-29 13:59

### Vertriebspotenzial-Test

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 Selbstaussagen 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 guten Fachverkäufer, der den Verkaufs- und Beratungsprozess sorgfältig gestaltet, aber auch einen interessierten und aufgeschlossenen Kunden braucht, um erfolgreich sein zu können.



### 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 ein mittleres Erfolgsstreben. Menschen wie diese Person wollen erfolgreich sein und etwas erreichen, aber nicht um jeden Preis. Ihre Arbeit soll ihnen Spaß machen und sie wollen sich mit ihren Mitmenschen gut verstehen. Sie sind zur Rücksichtnahme bereit und täten ungern etwas, zu dem sie nicht inhaltlich voll stehen können. Allerdings ist es ihnen auch wichtig, dass ihre Leistung gesehen und anerkannt wird. Dafür strengen sie sich an.

#### Erfolgsstreben



#### Positive Einstellung

Die Ausstrahlung eines Verkäufers ist sehr wichtig. Manche Menschen sind eher unsicher, vorsichtig und zurückhaltend, andere unbekümmert und optimistisch. Menschen, die eine positive Haltung ausstrahlen, werden als angenehmer wahrgenommen und können leichter überzeugen.

Die Person zeigt eine normal positive Einstellung. Menschen wie diese Person stehen den Anforderungen der Arbeitswelt positiv gegenüber, bewahren sich aber auch eine Portion Vorsicht und Skepsis. Sie wissen, dass nicht alles Gold ist, was glänzt, und Bescheidenheit auch eine Zier sein kann. Sie möchten nicht unbedingt auffallen oder sich anderen aufdrängen. Der zwischenmenschliche Ausgleich ist ihnen wichtig. Trotzdem sind sie nicht schüchtern, sondern offen für Kontakt. Sie engagieren sich bei ihrer Arbeit und gehen davon aus, dass sie Erfolg haben werden.

#### Positive Einstellung





### 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 Mischung aus Gewissenhaftigkeit und Spontaneität. Menschen wie sie wissen, dass gute Arbeitsergebnisse nur mit einer überlegten und geordneten Vorgehensweise zu erreichen sind. Sie wollen sich aber nicht völlig verplanen, sondern behalten sich die Freiheit, auch spontan und intuitiv auf aktuelle Anforderungen reagieren zu können. Sie legen eine gewisse Ungezwungenheit an den Tag und lassen sich gerne auch einmal von der aktuellen Situation inspirieren. Gleichwohl gehen sie zielorientiert vor. Eine Grundstruktur ist bei ihrer Arbeit immer erkennbar.

### Gewissenhaftigkeit



### 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 sie überzeugen gerne mit fachlichen Argumenten; sie wollen es genau wissen, machen sich ihre eigenen Gedanken und haben ihre eigene Vorgehensweise. Sie sind verbindlich in ihrer Aussage und haben den Anspruch, dass ihr Rat dem anderen wirklich nutzt.

### Fachlicher Anspruch





### 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 sie 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.

**Verkäuferische Wahrheit**

