

Persönlich & Vertraulich

18.11.2007

Joachim Evers

	I	II	III
D	17	1	16
I	2	7	-5
S	0	5	-5
C	1	5	-4

AKQUISITION UND KOMMUNIKATION

Akquisition ist wahrscheinlich der Aspekt in den Verkaufsfertigkeiten von Joachim Evers, der ihm die meisten Probleme bereitet. Das liegt nicht an einem Mangel an Mut, sondern an nur mäßig ausgeprägten Kommunikationsfertigkeiten. Hinzu kommt, daß er etwas unaufmerksam ist, was seine Wirkung auf andere Menschen betrifft. Er verfügt über ausgeprägte Antriebs- und Arbeitskraft, hat einen schnellen Arbeitsstil und ist von Natur aus zielorientiert. Er wirkt deshalb manchmal ungeduldig, drängend, kurzgefaßt und angespannt. Wenn ihm sein Antrieb und seine antriebsstarke Persönlichkeit auch in gewisser Weise helfen, sollte er doch bedenken, daß diese Eigenschaften Furcht und Vorbehalte bei weniger bestimmten Menschen hervorrufen können. Joachim Evers kann - vor allem bei Menschen in Mittlerpositionen - von sich entfremden durch seine Art, eher zu erzählen als zu verkaufen in dieser Phase.

Beim Versuch, den Bedarf des Kunden herauszufinden, ist seine Fragetechnik häufig zu direkt und offensichtlich, was eher zum Aufbau von Barrieren als zu einer gegenseitigen Übereinkunft führt. Informationen stellt er meist zu kurz vor und geht dabei nicht ausreichend und detailliert genug auf die Merkmale und Nutzen des Produktes ein. Andere Menschen sehen ihn als einen kraftvollen Gesprächspartner, streng und leicht angespannt, der sich des Wertes eines Produktes voll bewußt ist.

Wenn Joachim Evers lernt, in der Anfangsphase etwas langsamer und entspannter vorzugehen, wird er seine Fähigkeiten in diesem Teil ausbauen.

ABSCHLUSS

Joachim Evers ist furchtlos im Abschluß und verfolgt sein Anliegen bestimmt. Er ist entschlossen, erfolgreich zu sein, setzt sich selbst hohe Ziele und mißt seinen Erfolg an persönlichen Ergebnissen. Er orientiert sich an der 'Grundlinie' und bemüht sich kontinuierlich um das beste Geschäft, für sich wie für sein Unternehmen. Wenn es in diesem Bereich eine Schwäche gibt, dann liegt sie darin, daß er eine 'redliche' Einstellung zum Abschluß zeigt und man dies als übervorsichtig und ausgesprochen widersprüchlich wahrnehmen kann.

KUNDENDIENST

Joachim Evers wird gut in der Lage sein, im Sinne von Selbstdisziplin gemeinsame Anstrengungen zu unternehmen, um sicherzustellen, daß er seine Kunden angemessen bedient. Er wird nicht übermäßig viel Zeit aufwenden, um Beziehungen zu festigen, denn er richtet seine Anstrengungen auf die Kunden, die einen Auftrag plazieren möchten. Andere Kunden können sich übergangen fühlen und sich der Konkurrenz zuwenden. So gesehen sind die Service-Anstrengungen von Joachim Evers recht zufällig; er mag keine Routine-Betreuung, denn es langweilt und frustriert ihn, wenn er aufgefordert ist, ohne kurzfristige Ziele routinemäßig die Kunden zu betreuen.

Er muß deshalb erkennen lernen, daß durch einen effektiven Serviceplan sowohl Aufträge hereingeholt als auch eine lang anhaltende Beziehung sichergestellt werden kann. Für den Arbeitgeber ist es wichtig zu wissen, daß Joachim Evers nicht seine besten Leistungen in einem Bereich zeigen kann, der stark auf Service bzw. auf Einzelverkauf ausgerichtet ist. Solche Geschäfte werden ihn langweilen und frustrieren mit der Auswirkung, daß er sich wahrscheinlich nach einer anderen Tätigkeit umsehen wird.

PRÄSENTATION

Die Präsentationen von Joachim Evers sind gewöhnlich logisch und kommen auf den Punkt, was allerdings für manche Menschen etwas zu kurz geraten kann. Er macht sich für jede Präsentation Vorgaben, an die er sich strikt hält und über Fragen, die außerhalb dieses Rahmens liegen, geht er einfach hinweg. Bei Menschen, die von gleicher Natur sind, ist ein solches Vorgehen recht effektiv; bei weniger bestimmten und stärker prüfenden Naturen kann dasselbe Verhalten jedoch als Versuch gewertet werden, daß man sie überrennen bzw. in die Ecke treiben will. Daraus resultieren Barrieren und Frustration.

VERWALTUNG

Die natürliche Logik von Joachim Evers erlaubt ihm, sich leicht mit administrativen Verfahren zurechtzufinden, wenn er auch Administration mehr als eine schwierige Angelegenheit sieht, die es abzukürzen gilt wo immer möglich. Zur Wichtigkeit von Verwaltung hat er eine verächtliche Meinung und er glaubt, daß dafür 'jemand anders' zuständig ist. Solche Einstellung kann nicht auf Kunden einen schlampigen Eindruck machen, sondern auch bei den Mitarbeitern zu Vorbehalten und Zurücknahme der Unterstützung führen, die für eine effiziente Abwicklung zuständig sind. Joachim Evers sollte bedenken, daß er die Kooperation mit diesen Kollegen braucht, um den Verkauf erfolgreich abzuwickeln.

ENTWICKLUNGSPOTENTIAL

Joachim Evers verfügt über ein Verkaufspotential, das einiges verspricht. Sollen diese Versprechen sich erfüllen, muß er sich auf die Entwicklung seines Gefühls zur Einfühlung in Situationen / Menschen konzentrieren. Das ist nicht leicht zu erreichen, da Einfühlungsvermögen keine natürliche Eigenschaft dieser selbstzufriedenen Persönlichkeit ist. Trotzdem können Trainingsmaßnahmen zu Selbsterkenntnis, Umgang mit Menschen, Zuhören und Kommunikationsfertigkeiten insgesamt helfen, letztendlich ein akzeptables Maß an Einfühlung zu erreichen.

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