

---

## AKQUISITION UND KOMMUNIKATION

Thomas Sample ist gut in Kommunikation und Akquisition; er zeigt sich freundlich beim Erstkontakt, wenn er sich nicht vom Kunden unter Druck gesetzt fühlt. In dieser Beziehung könnten sich einige Probleme auf tun im Umgang mit ausgesprochen dominanten, aggressiven Persönlichkeiten.

In Gesprächen versucht Thomas Sample, sich seine Gesprächspartner nicht zu entfremden, bedenkt dabei aber nicht die Auswirkungen, die ein solches Verhalten auf diese haben kann, da er auch hartnäckig unabhängig ist. So wird man es gelegentlich als schwierig empfinden, locker in ein Gespräch mit ihm zu kommen. In Bezug auf seine Gespräche ist Thomas Sample recht bedächtig. Bei der Vorstellung seines Produktes / seiner Dienstleistung wird er methodisch und detailliert alle Einzelheiten bieten. Tendenziell geht er nicht auf die Meinung anderer ein und er wirkt wenig begeisterungsfähig.

---

## ABSCHLUSS

Thomas Sample ist mittelmäßig im Abschluß; er ist bereit, sich dem Wettbewerb zu stellen in Bereichen, in denen er sich sicher fühlt, wird sich aber nochmals bedenken, bevor er nach einem Auftrag fragt. Es könnte sich eine Neigung zeigen, daß er nicht hart genug nach dem Auftrag drängt, um die Verkaufshandlung abzuschließen. Er wird sich zu bereitwillig auf Einwände einlassen, denn durch eine Absage fühlt er sich unsicher und demotiviert.

Wir sind der Ansicht, daß die Fähigkeit von Thomas Sample, nach dem Auftrag zu drängen, durch ein Training verbessert werden kann.

---

## KUNDENDIENST

Kundendienst ist ein starker Aspekt in den Verkaufsfähigkeiten von Thomas Sample. Er kann sich sogar auf die Seite der Kunden schlagen, z.B. wenn Lieferschwierigkeiten auftreten, was in seinem Bedürfnis begründet ist, den Kunden zu betreuen. Er ist stets bereit, seine Kunden zu unterstützen und es könnte sein, daß er ihnen mehr Entgegenkommen zeigt als seinem eigenen Unternehmen.

---

## PRÄSENTATION

Der Präsentationsstil von Thomas Sample ist detailliert, analytisch und gründlich. Er bewertet die Situationen meist sehr sorgfältig, doch wird ein solches Vorgehen Menschen frustrieren, die eine etwas schnellere Gangart bevorzugen. Aus dieser Sicht ist es wichtig, daß Thomas Sample sich seine eigenen Stärken und Begrenzungen - wie auch die anderer - bewußt macht. Es wäre gut, könnte er sein Verhalten anpassen, um ein optimales Resultat zu erzielen.

---

## VERWALTUNG

Thomas Sample ist eine sehr gute Verwaltungskraft, er arbeitet organisiert, logisch und ist bemüht, alle Details richtig zu erledigen. Allerdings mag er es nicht, wenn man ihn zwingt, administrative Informationen aufzubereiten; in solchen Situationen hält er sich stur an die vorgegebene Zeit, um die administrativen Aspekte sehr genau zu erfüllen.

Tendenziell wird Thomas Sample zuviel Zeit für Administration aufbringen und sich weniger um die Suche von neuen Kunden bemühen. In gleicher Weise scheint er etwas pessimistisch, wenn er zusammenstellen soll, was er mit neuen Geschäftsbeziehungen zu erreichen wünscht.

---

## ENTWICKLUNGSPOTENZIAL

Thomas Sample hat stark ausgeprägte Eigenschaften für den Kundendienst und es zeigen sich auch Faktoren, die eine Stärke für den indirekten Verkauf und für die Repräsentation erwarten lassen.

Im Profil befinden sich Hinweise, daß Thomas Sample nicht erkennt, welche Auswirkungen seine Unabhängigkeit und Sturheit auf andere haben kann. Trifft dies zu, dann empfehlen wir Trainingsmaßnahmen zu 'Auswirkungen auf andere Menschen', um seine Leistung und sein Entwicklungspotenzial zu steigern.

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