



Profiling  
Portal

**DIAMIC**

**A u s z u g**

**Musterauswertung  
Online-Potenzialanalyse Verkauf und Vertrieb**

## Online-Potenzialanalyse Verkauf und Vertrieb

Können Sie gut verhandeln? Gehen Sie gern auf andere Menschen zu? Treffen Sie im Umgang mit Kunden den richtigen Ton? Dann liegt Ihre berufliche Zukunft womöglich im Bereich Verkauf und Vertrieb.

Stellen Sie mit dieser Potenzialanalyse fest, ob Ihre **berufliche Leistungsfähigkeit**, Ihr **Umgang mit Kunden** und Ihr **Verkaufsgeschick** für eine Tätigkeit im Verkauf und Vertrieb sprechen.

Die wissenschaftlich abgesicherten DIAMIC-Tests wurden bereits von über 700 Vertriebsmitarbeitern absolviert. Bestimmen Sie nun, wie Sie im Vergleich mit diesen Personen abschneiden.

Die Potenzialanalyse enthält die folgenden Testverfahren:

Testbereich	Testverfahren	Eigenschaft/Fähigkeit
<b>Berufliche Leistung</b>	<b>Leistungsverhalten</b>	Leistungsmotivation Belastbarkeit Frustrationstoleranz
<b>Arbeitsverhalten</b>	<b>Arbeitsstil</b>	Flexibilität Gewissenhaftigkeit Verantwortungsbereitschaft
	<b>Zusammenarbeit</b>	Teamfähigkeit Kritikreaktion Umgänglichkeit
<b>Verkauf und Vertrieb</b>	<b>Umgang mit Kunden</b>	Kontaktmotivation Einfühlungsvermögen Serviceorientierung
	<b>Verkaufsgrundlagen</b>	Selbstbewusstsein Durchsetzungsvermögen Eigenständigkeit

Eine ausführliche Beschreibung der Inhalte finden Sie im Internet unter <http://www.diamic.de/diamic-system.php?thema=4>

Aussage 11 / 33

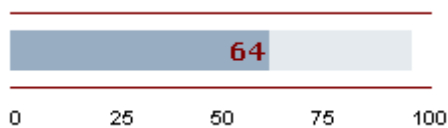
Auch wenn ich viele verschiedene Aufgaben zeitgleich bewältigen muss, bleibe ich gelassen.

trifft voll zu
  trifft eher zu
  trifft eher nicht zu
  trifft nicht zu

## Wie kommt Ihr Testergebnis zustande?

Sie bearbeiten zunächst sämtliche Aufgaben der Potenzialanalyse. Jede Antwort zu einer Aufgabe ist einer bestimmten Eigenschaft zugeordnet (z.B. Serviceorientierung). Zur Ermittlung des Testergebnisses werden Ihre Antworten mit den Antworten einer großen Zahl weiterer Personen verglichen, die die Potenzialanalyse bereits früher absolviert haben. Durch den Vergleich mit dieser Eichstichprobe entsteht Ihr individuelles Ergebnis.

Zur Veranschaulichung stellen wir jedes Ihrer Testergebnisse zunächst graphisch dar.



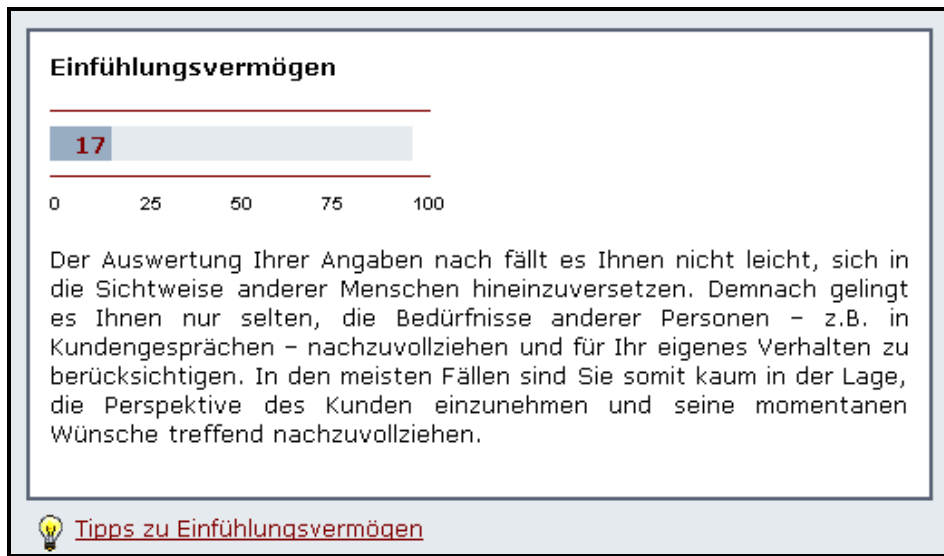
Der eingezeichnete Balken markiert dabei den Wert, den Sie im Vergleich zur Eichstichprobe erzielt haben. Der hier eingetragene Beispielwert von 64 bedeutet, dass nur noch 36% der Personen einen höheren Wert erzielen.

## Was beinhaltet Ihre Ergebnisauswertung?

Ihre ausführliche Ergebnisauswertung erhalten Sie gleich nach der Bearbeitung. Sie können sie online betrachten und als PDF-Dokument herunterladen und ausdrucken.



Neben einer übersichtlichen graphischen Darstellung wird die Bedeutung der Testergebnisse auch schriftlich erläutert.



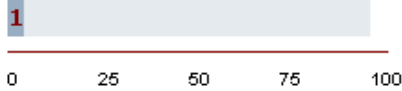
Damit Sie eine Vorstellung von der Ergebnisauswertung gewinnen, finden Sie auf den folgenden Seiten eine exemplarische Auswertung der Testbereiche „Leistungsverhalten“ und „Umgang mit Kunden“.

Ihre persönliche Ergebnisauswertung, die Sie nach der Testdurchführung erhalten, besteht aus ca. 8 – 12 DIN-A4 Seiten. Dies ist abhängig von Ihren Ergebnissen.

## Exemplarische Auswertung „Leistungsverhalten“

### Testbereich: Leistungsverhalten

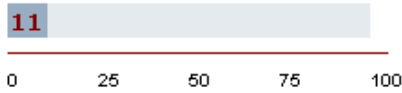
#### Leistungsmotivation




Ihren Angaben im Test zufolge entwickeln Sie nur wenig beruflichen Ehrgeiz. Sie neigen dazu, Ihre Ziele aufzugeben, wenn diese einen hohen Anspruch an Ihre Leistungen stellen, und vermeiden Situationen, in denen der Wettbewerb mit anderen im Vordergrund steht. Für Ihren beruflichen Erfolg zeigen Sie Ihrer Selbstbeschreibung nach weniger Engagement und Einsatzbereitschaft als die meisten anderen Personen.

 [Tipps zu Leistungsmotivation](#)

#### Belastbarkeit



Sie beschreiben sich als eine Person, die in stressreichen Zeiten leicht aus dem Gleichgewicht gerät. Menschen mit einer geringen Belastbarkeit gelingt es unter hohem Arbeitsdruck nur selten, ihre Ruhe und Ausgeglichenheit zu bewahren. Wenn viele Aufgaben gleichzeitig zu bewältigen sind, neigen sie dazu, den Überblick zu verlieren und sich überfordert zu fühlen.

 [Tipps zu Belastbarkeit](#)

#### Frustrationstoleranz



Ihren Testwerten zufolge lassen Sie sich von Fehlschlägen im Beruf nur wenig beeindrucken. Aufgrund Ihres gelassenen Umgangs mit Frustrationen wird Ihr Wohlbefinden durch einen Misserfolg somit kaum beeinträchtigt. Selbst bei häufigeren Rückschlägen gelingt es Ihnen, Ihre Ausgeglichenheit zu bewahren und zügig zur Tagesordnung überzugehen.

**Schlussfolgerungen zu diesem Testbereich:**

Beruflicher Erfolg, der Ihnen hohe Leistungen abverlangen würde, scheint für Sie nicht erstrebenswert zu sein. Eventuell besteht hier ein direkter Zusammenhang mit Ihrer geringen Belastbarkeit. Denn wenn man im Angesicht beruflicher Belastungen schnell unter Stress gerät, kann man natürlich auch leicht die Freude an herausfordernden Situationen verlieren. Sie sollten aber in jedem Falle prüfen, ob diese Ergebnisse wirklich typisch für Sie sind oder vielleicht auch Ausdruck einer derzeitigen schwierigen beruflichen oder privaten Situation.

Vielleicht sind Ihnen aber auch einfach andere Aspekte Ihres Lebens wie die Familie, Freunde oder Ihre Hobbys wichtiger als Ihr berufliches Fortkommen. In diesem Fall besteht natürlich kein Anlass, Ihre Situation zu verändern. Wenn Sie aber den Wunsch haben, auch Ihre Karriere voranzutreiben, sollte Ihnen bewusst sein, dass dies ohne ein höheres berufliches Engagement vermutlich nicht zu realisieren sein wird. Falls Sie in der Zukunft (z.B. durch sich verändernde Lebensumstände) einmal größeren beruflichen Ehrgeiz entwickeln, ließe sich eine bessere Fähigkeit zum Umgang mit beruflichen Belastungen zum Beispiel durch Stressbewältigungsseminare oder ein verbessertes Zeitmanagement durchaus erlernen.

Ergebnisübersicht

Sollten Sie in einem Testbereich einmal ein unterdurchschnittliches Testergebnis erzielen, so geben wir Ihnen zusätzlich Tipps, wie Sie sich in diesem Bereich verbessern können!

**▶ TIPPS ZUM BEREICH BELASTBARKEIT**

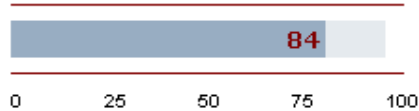
Die persönliche Belastbarkeit ist grundsätzlich ein Bereich, in dem sich häufig schon durch das gezielte Erlernen von Methoden und Techniken gute Verbesserungen erzielen lassen. Im Folgenden möchten wir Ihnen verschiedene Anregungen anbieten, aus denen Sie sich die für Sie individuell passenden Tipps auswählen können.

- Oft fehlt es am nötigen Ausgleich zum stressreichen Berufsalltag. Private Hobbys und den Kontakt zu Freunden nicht zu vernachlässigen, bildet die Voraussetzung dafür, dass der Beruf nicht den kompletten Lebensrhythmus regiert.
- Manchmal liegt jedoch auch der umgekehrte Fall vor: Viele Verpflichtungen neben dem Beruf, z.B. durch Familie, Kinder, zeitintensive Hobbys oder ehrenamtliche Tätigkeiten, können die Belastbarkeit reduzieren. In diesem Fall könnten Sie überlegen, wo sich Abstriche machen und private Verpflichtungen neben dem Beruf einschränken lassen.
- Stress bei der Arbeit baut mitunter starke Spannungen im Körper auf. Sportliche Aktivitäten tragen dazu bei, diese Spannungen abzubauen, um sich gestärkt und befreit den anstehenden Aufgaben zu widmen.
- Lernen, „Nein“ zu sagen, ist oft hilfreich. Nicht alle Anforderungen, die auf einen einstürmen, müssen unbedingt erfüllt werden. Vielleicht versuchen Sie einmal, Ihre Aufgaben in Kategorien von „absolut notwendig“ bis „nicht unbedingt wichtig“ zu sortieren.
- Auch in der umfangreichen Ratgeberliteratur finden sich weiterführende Hinweise und Tipps, um die eigene Belastbarkeit weiter zu verbessern.

## Exemplarische Auswertung „Umgang mit Kunden“

### Testbereich: Umgang mit Kunden

#### Kontaktmotivation




Ihre Testwerte deuten auf ein ausgeprägtes Kontaktstreben hin. Demnach gehen Sie gern aktiv auf andere Personen zu und schätzen es, neue Menschen kennenzulernen. Personen mit einem ausgeprägten Kontaktstreben treten ohne Scheu an Kunden heran und schließen schnell neue Kontakte. Sie sind in der Regel kommunikativ und verfügen über ein großes Netzwerk an privaten und beruflichen Beziehungen, welches sie aktiv pflegen und vergrößern.

#### Einfühlungsvermögen



Der Auswertung Ihrer Angaben nach fällt es Ihnen nicht leicht, sich in die Sichtweise anderer Menschen hineinzuversetzen. Demnach gelingt es Ihnen nur selten, die Bedürfnisse anderer Personen – z.B. in Kundengesprächen – nachzuvollziehen und für Ihr eigenes Verhalten zu berücksichtigen. In den meisten Fällen sind Sie somit kaum in der Lage, die Perspektive des Kunden einzunehmen und seine momentanen Wünsche treffend nachzuvollziehen.

 [Tipps zu Einfühlungsvermögen](#)

#### Serviceorientierung



Im beruflichen Umgang mit anderen zeigen Sie sich laut Ihrer Selbstbeschreibung relativ serviceorientiert. Sie setzen sich somit in der Regel dafür ein, die Wünsche Ihres Gegenübers zu erfüllen. Allerdings gehen Sie dabei nicht immer mit dem höchstmöglichen Engagement vor. Im Kundenumgang verhalten Sie sich grundsätzlich freundlich, es kommt jedoch auch vor, dass man Ihnen Ungeduld oder sonstige Missstimmungen anmerkt.

**Schlussfolgerungen zu diesem Testbereich:**

Ihre hohe Motivation, aktiv auf andere Menschen zuzugehen, ist im Vertrieb besonders bei der Akquisition von Neukunden sehr nützlich, da es hierbei darauf ankommt, unbekannte Personen aus eigener Initiative heraus anzusprechen. Wenn sich aus einem solchen Kontakt dann ein Kundengespräch entwickelt, sind Sie zwar bestrebt, auf die Bedürfnisse des Kunden einzugehen, allerdings wäre es förderlich, wenn Sie die Zufriedenheit des Kunden noch stärker in das Zentrum Ihrer Aufmerksamkeit stellen würden.

Eine wichtige Voraussetzung, um einen optimalen Service leisten zu können, ist das Einfühlungsvermögen. Denn nur so können Sie genau erfassen, welche Bedürfnisse der Kunde eigentlich hat. Hier haben Sie Schwierigkeiten, sich intensiv in die Lage des Kunden hineinzusetzen und seine Sichtweise nachzuvollziehen. Wenn Ihnen dies besser gelingen würde, könnten Sie sich gezielter auf individuelle Kundenwünsche einstellen und damit auch Ihre Serviceorientierung weiter verbessern. Dies käme zudem Ihrem eigenen Bestreben entgegen, den Kunden einen hochwertigen Service zu bieten.

[Ergebnisübersicht](#)



## **DIAMIC Solutions OHG**

Landgraf-Philipp-Straße 46  
60431 Frankfurt a. M.  
Deutschland

Tel.: (0 69) 59 02 45 35  
Fax: (0 69) 59 02 45 36  
E-Mail: [service@diamic.de](mailto:service@diamic.de)

Geschäftsführende Gesellschafter:

- Dipl.-Psych. Stefan Pitz
- Dipl.-Psych. Armin Sion

Handelsregister: Amtsgericht Frankfurt am Main  
Handelsregisternummer: HR A 45100



**Wir wünschen Ihnen viel Erfolg!**

**Sollten Sie noch Fragen haben, so schreiben Sie uns doch bitte eine E-Mail an [service@diamic.de](mailto:service@diamic.de) oder rufen Sie uns an unter (0 69) 59 02 45 35.**