



**Testergebnisse** von  
**Maximilian Mustermann**

DIAMIC Solutions GmbH

Längweg 18  
63607 Wächtersbach  
Deutschland

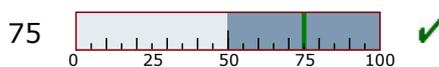
Tel.: +49 (0)6053 - 700488  
Fax: +49 (0) 6053 - 700475  
E-Mail: [service@diamic.de](mailto:service@diamic.de)

## Sehr geehrte Damen und Herren,

die DIAMIC-Potenzialberichte verwenden Prozentrangwerte zur Darstellung der Ergebnisse Ihrer Testteilnehmer/innen und Bewerber/innen.

Dazu werden die Antworten der Testteilnehmer/innen zu den Antworten einer repräsentativen Vergleichsgruppe in Beziehung gesetzt (Normierung, Eichung). Diese Vergleichsgruppe besteht aus 1.556 Vertriebskräften und Kundenberatern. Durch den Vergleich mit dieser Eichstichprobe entsteht das individuelle Ergebnis einer Testperson.

### Beispiel Belastbarkeit



Der eingezeichnete Balken markiert den Wert (Prozentrang), den ein/e Testteilnehmer/in im Vergleich zur Eichstichprobe erzielt hat. Ein Prozentrangwert von 75 bedeutet, dass 75% der Personen aus der Vergleichsgruppe den gleichen oder einen niedrigeren Testwert erzielen. 25% der Personen erreichen einen höheren Testwert. Ein Wert von 30 würde aussagen, dass 70% der Teilnehmer/innen besser abschneiden.

Ein Prozentrangwert von 50 entspricht dabei dem arithmetischen Mittel (Mittelwert).

Der dunkelblau hinterlegte Bereich zeigt das zuvor festgelegte Anforderungsprofil (also den Bereich, in dem der Testwert möglichst liegen sollte - im obigen Beispiel 50 - 100).

In diesem Bericht haben wir die Ergebnisse Ihrer Kandidatin/Ihres Kandidaten für Sie zusammengefasst. Zunächst finden Sie eine Übersicht des persönlichen Ergebnisprofils, bevor auf den folgenden Seiten die Ergebnisse detailliert und ausführlich beschrieben werden.

Bitte beachten Sie, dass ein hoher Testwert nicht automatisch das beste Ergebnis darstellt und ein niedriger Testwert nicht per se schlecht ist. Vielmehr müssen die Ergebnisse immer vor dem Hintergrund der konkreten Stellenanforderungen betrachtet werden.

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir in diesem Ergebnisbericht auf den folgenden Seiten das generische Maskulinum (der Teilnehmer, der Bewerber).

Sollten Sie Fragen zu den Ergebnissen haben, rufen Sie uns gern an.

Herzliche Grüße,  
Ihr DIAMIC-Solutions Team

## Testergebnisse von Maximilian Mustermann



## Zusammenfassung des Vertriebspotenzials

Die Testergebnisse von Maximilian Mustermann weisen 2 Abweichungen vom Anforderungsprofil aus. Das Ergebnisprofil passt somit zu 88 % zu den hinterlegten Anforderungen an Ihre Vertriebskraft. Insgesamt deuten die Ergebnisse auf ein adäquates Vertriebspotenzial hin. Im Folgenden sind die primären Stärken und Entwicklungsfelder von Maximilian Mustermann zusammen gefasst:

### Primäre Stärken

- Übernimmt stets Verantwortung für das eigene Arbeits- und Aufgabengebiet und ist bestrebt, den eigenen Verantwortungsbereich noch weiter auszudehnen
- Ist sehr umgänglich und konsensorientiert, pflegt harmonische Beziehungen zu Kollegen, Kunden und Vorgesetzten und gerät nur selten mit diesen aneinander
- Beschreibt sich als sehr gewissenhaft und neigt zu einer sehr sorgfältigen, gründlichen und präzisen Arbeitsweise
- Tendiert zu sehr eigenverantwortlichem Handeln, wenn es z.B. darum geht, berufliche Aufgaben selbständig zu strukturieren oder Prioritäten zu setzen
- Lässt sich durch Misserfolge, die z.B. in der Neukundenakquise üblich sind, nicht entmutigen oder in den eigenen Leistungen beeinträchtigen, sondern blickt schnell wieder nach vorne
- Beschreibt sich als echter Teamplayer und bevorzugt es, Aufgaben in enger Kooperation mit anderen zu erledigen
- Beschreibt sich als sehr extrovertiert, sucht und pflegt demnach proaktiv den Kontakt zu anderen Menschen

### Primäre Entwicklungsfelder

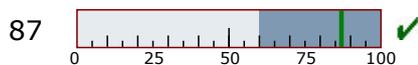
Die Ergebnisse von 3938 weisen keine eindeutigen Entwicklungsfelder auf. Die Testwerte liegen durchweg im mittleren oder hohen Bereich.

**DIAMIC**  
ONLINE-POTENZIALANALYSE

... Auszug aus einer Musterauswertung ...

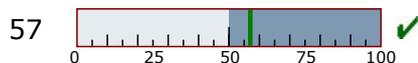
## Umgang mit Kunden

### Kontaktmotivation



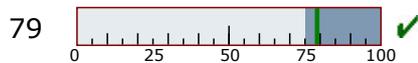
Die Testwerte deuten auf ein ausgeprägtes Kontaktstreben des Teilnehmers hin. Demnach geht er gern aktiv auf andere Personen zu und schätzt es, neue Menschen kennenzulernen. Personen mit einem ausgeprägten Kontaktstreben treten ohne Scheu an Kunden heran und schließen schnell neue Kontakte. Sie sind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

### Einfühlungsvermögen



Der Auswertung seiner Angaben nach verfügt der Teilnehmer über ein hinreichendes Maß an Einfühlungsvermögen, um sich - z.B. in Kundengesprächen - in die Bedürfnisse seiner Mitmenschen hineinversetzen zu können. Dabei gelingt es ihm in der Regel, die Lage seines Gegenübers nachzuvollziehen und diesen Perspektivenwechsel bei seinem eigenen Verhalten zu berücksichtigen. Subtilere und somit weniger augenscheinliche Signale können ihm bisweilen allerdings verborgen bleiben.

### Kunden-/Serviceorientierung



Im Umgang mit internen und externen Kunden verhält sich der Teilnehmer laut seiner Selbstbeschreibung sehr serviceorientiert. Er zeigt somit jederzeit hohen Einsatz, um die Wünsche eines Kunden optimal zu erfüllen, und ist zu diesem Zweck auch bereit, einmal ungewöhnliche Lösungen in Betracht zu ziehen. Ferner verhält er sich stets freundlich und professionell, auch wenn er einmal nicht dazu aufgelegt sein sollte.

### **Ergänzende Anmerkungen zu diesem Testbereich:**

Die Testwerte des Teilnehmers deuten auf gute Voraussetzungen für einen erfolgreichen Umgang mit Kunden hin.

### **Interviewfragen Umgang mit Kunden:**

- Sie sind laut den Testergebnissen ein kontaktfreudiger Mensch. Woran zeigt sich Ihre Kontaktbereitschaft z.B. im Umgang mit Kunden? Berichten Sie von ein bis zwei Beispielen.
- Wie genau gelingt es Ihnen, sich in die Bedürfnisse Ihrer Kunden hineinzusetzen?
- Woran erkennen Sie die Wünsche und die momentane Stimmung eines Kunden?
- Beschreiben Sie ein bis zwei typische Situationen aus Ihrem Berufsleben, an denen sich Ihre hohe Serviceorientierung zeigt.
- Welches Verständnis haben Sie von Ihrer Rolle als Vertriebsmitarbeiter? Steht für Sie die Kundenzufriedenheit oder der Geschäftserfolg im Vordergrund?