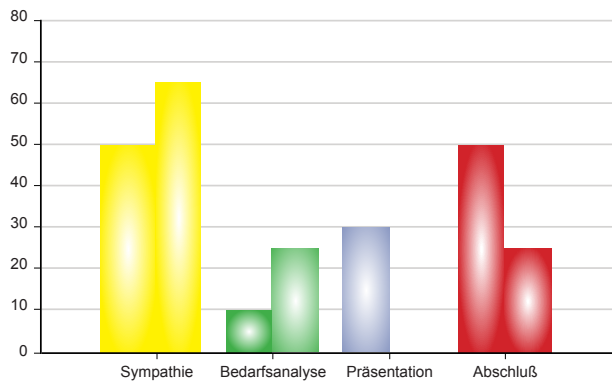




### MUSTER-REPORT FIRST ASSESSMENT



#### Bevorzugter Tätigkeitsbereich: Hohes Durchsetzungsvermögen und großes Interesse im Bereich Produkt- und Fachwissen:

Einwände und Argumente anderer abzuschwächen und teilweise auch mit harten Bandagen zu kämpfen gehört zum beruflichen Alltag eines Verkäufers. In diesen Situationen muss man sich durchsetzen können, eigene Vorschläge und Beiträge einbringen und auf sich aufmerksam machen. Sie sind bestrebt, den Verkaufsprozess voranzutreiben und im Hinblick auf den Geschäftsabschluss zügig voranzukommen. Sie können Ihr Konzept sowohl vor dem Kunden als auch gegen Mitbewerber verteidigen. Sie gehen zielorientiert vor und setzen sich sowohl beim Kunden als auch in Ihrem Unternehmen durch, wenn es zu Schwierigkeiten kommt (z.B. Nichteinhaltung von Lieferterminen). Achten Sie allerdings auf Ihr Verhalten; Sie praktizieren ansonst eine zu aggressive Art des Durchsetzungsvermögens! Wenn Sie sich feinfühleriger verhalten, werden Sie sicher mehr Erfolg haben.

<b>ERSTE WAHL</b>	<b>GUT BIS SEHR GUT ENTSPRECHEND</b>	<b>ENTWICKLUNG NOTWENDIG</b>	<b>POTENZIAL VORHANDEN</b>	<b>WENIGER GEEIGNET</b>
-------------------	--------------------------------------	------------------------------	----------------------------	-------------------------

Legende: >34 BRILLANT >29 EINS >24 ZWEI >19 DREI >14 VIER Note: 39,0

<b>Stärken</b>	<b>Schwächen</b>
Richtig zielorientierte und geradlinige Vorgangsweise: Sie gehen stets an Ihre Aufgabe heran, übernehmen Verantwortung für Ihr Handeln und Ihre Entscheidungen und bewerten optimal nach Ergebnissen.	
Hohes Maß an Innovationsfähigkeit und zukunftsweisendes Denken und Handeln. Sie beschreiten gerne neue Wege und setzen völlig neue Ideen in die Realität um.	
<b>Chancen</b>	<b>Risiken</b>
Gute Fähigkeiten zu argumentieren: Durch Ihr offenes, vertrauenswürdiges Wesen gelingt es Ihnen Menschen von Ihren Standpunkten, Meinungen oder Produkten zu überzeugen.	Überaus vertrauensvoll und sehr hohe positive Erwartungshaltung. Zu viel Optimismus führt dazu, dass man manchmal die Realität verkennt und mit berechtigten Einwänden überfordert sein kann.
Kontaktfreudig, gesellig und einflussreich: Sie gehen gerne auf Menschen zu und es fällt Ihnen leicht, aufgrund Ihres offenen, gewinnenden Wesens und Ihrer kommunikativen Art das Vertrauen dieser zu gewinnen.	