



Wir freuen uns, dass Sie Ihren Verkäufertyp erfahren wollen.

Diese Verhaltensanalyse ermittelt Ihren Verkäufertyp durch die Beantwortung von 112 Fragen. Nehmen Sie sich bitte 15 Minuten Zeit und beantworten Sie jede Frage mit einer Zahl zwischen 0 und 6. Jede Frage kann und muss von Ihnen beantwortet werden. Für die Beantwortung bedeutet 0 „trifft ganz und gar nicht auf mich zu“ und 6 „trifft voll und ganz auf mich zu“.

Wichtig ist, dass Sie bei der Beantwortung **zu sich selber ehrlich sind** und alle Fragen adhoc und ohne lange zu überlegen beantworten, **wie Sie sich im Verkauf verhalten und selbst einschätzen**, und nicht wie Sie sich verhalten sollten, verhalten möchten oder wie man es von Ihnen gerne erwartet. Die Analyse ist validiert und wurde vom Bundesverband ausgebildeter Trainer und Berater e.V. (BaTB) bestätigt.

Name: _____

trifft ganz und
gar nicht zu



trifft voll und
ganz zu



1	Der Kunde kauft wegen mir	0	1	2	3	4	5	6
2	Ich werde meinen Kunden nicht zur Entscheidung drängen	0	1	2	3	4	5	6
3	Ich weise öfters darauf hin, wenn der Kunde jetzt nicht bestellt, können wir nicht rechtzeitig liefern	0	1	2	3	4	5	6
4	Beide Parteien müssen beim Vertragsabschluss gewinnen	0	1	2	3	4	5	6
5	Ich kann jeden Konflikt lösen	0	1	2	3	4	5	6
6	Mit fällt es oft schwer NEIN zu sagen	0	1	2	3	4	5	6
7	Organisatorische Änderungen blockieren mich oftmals im Vertrieb	0	1	2	3	4	5	6
8	Im Verkaufsgespräch gehe ich immer Schritt für Schritt vor	0	1	2	3	4	5	6
9	Ich plane meine Aufgaben im Job immer gerne im Voraus	0	1	2	3	4	5	6
10	Ich weiß, dass meine Ideen zu verwirklichen sind	0	1	2	3	4	5	6
11	Ich telefoniere regelmäßig mit meinen Kunden	0	1	2	3	4	5	6
12	Ich löse Probleme mit dem Kunden spontan	0	1	2	3	4	5	6
13	Ich darf nie das große Ganze aus den Augen verlieren	0	1	2	3	4	5	6
14	Ich kann beim Kunden überall mitreden	0	1	2	3	4	5	6
15	Um einen neuen Kunden zu erhalten, bereite ich jeden Schritt im Verkaufsprozess gut vor	0	1	2	3	4	5	6
16	Ich bin ein Mann/eine Frau der Tat	0	1	2	3	4	5	6
17	Mir macht im Verkaufen keiner was vor	0	1	2	3	4	5	6
18	Perfektion ist die Grundlage meines beruflichen Erfolges	0	1	2	3	4	5	6
19	Ich verfolge konsequent den Stand meiner Zielevorgaben	0	1	2	3	4	5	6
20	Ich kann meinen Kunden unsere Produkte bzw. Dienstleistungen mit Begeisterung beschreiben	0	1	2	3	4	5	6
21	Ich analysiere zuerst immer den Bedarf des Kunden	0	1	2	3	4	5	6
22	Ich beobachte den Markt und unsere Wettbewerber und nehme Veränderungen wahr	0	1	2	3	4	5	6
23	Verkäuferisch gibt es nichts, was ich nicht schon erlebt habe	0	1	2	3	4	5	6
24	Für mich zählt nur der Umsatz	0	1	2	3	4	5	6

Name: _____

trifft ganz und
gar nicht zu



trifft voll und
ganz zu



25	Im Verkaufsgespräch stelle ich viele Fragen	0	1	2	3	4	5	6
26	Durch mein charmantes und positives Auftreten tritt meine Fachkompetenz in den Hintergrund	0	1	2	3	4	5	6
27	Nicht die Verhandlungsposition ist für mich wichtig, sondern das Interesse dahinter	0	1	2	3	4	5	6
28	Manche unserer Produkte und Leistungen finde ich selbst viel zu teuer	0	1	2	3	4	5	6
29	Ich achte die Position meines Gesprächspartners	0	1	2	3	4	5	6
30	Wenn mein Kunde ein Problem hat, kann ich weiterhelfen	0	1	2	3	4	5	6
31	Mit meinem Optimismus Sorge ich für gute Stimmung	0	1	2	3	4	5	6
32	Mein Produkt beschreibe ich immer sehr ausführlich und detailliert	0	1	2	3	4	5	6
33	Ich habe eine hohe Abschlussquote	0	1	2	3	4	5	6
34	Ich kann mich schnell auf die Situationen beim Kunden einstellen	0	1	2	3	4	5	6
35	Ich habe viel Glück im Leben	0	1	2	3	4	5	6
36	Ich bin Verkäufer mit guter Beraterkompetenz	0	1	2	3	4	5	6
37	Von manchen werde ich leider als arrogant empfunden	0	1	2	3	4	5	6
38	Eine harte Konfrontation im Gespräch hilft keinem	0	1	2	3	4	5	6
39	Ich kritisiere niemals meinen Kunden	0	1	2	3	4	5	6
40	Ich kann Informationen vom Kunden aufnehmen und für mich positiv verwerten	0	1	2	3	4	5	6
41	Wir müssen über den Tellerrand schauen	0	1	2	3	4	5	6
42	Ich habe für jede Frage einen guten Lösungsansatz	0	1	2	3	4	5	6
43	Mein Verkaufsprozess ist immer gleich aufgebaut	0	1	2	3	4	5	6
44	Ich denke nicht in Problemen, sondern in Lösungen	0	1	2	3	4	5	6
45	Wutausbrüche sind mir fremd	0	1	2	3	4	5	6
46	Ich präsentiere mein Produkt erst, wenn ich alle Anforderungen kenne	0	1	2	3	4	5	6
47	Ich kann meine Gefühle zeigen und auf andere übertragen	0	1	2	3	4	5	6
48	Ich begegne meinen Kunden immer auf Augenhöhe	0	1	2	3	4	5	6

Name: _____

trifft ganz und
gar nicht zu



trifft voll und
ganz zu



49	Wenn mein Kunde seine Anforderungen nicht so genau kennt, erarbeite ich zusammen mit ihm seinen Bedarf	0	1	2	3	4	5	6
50	Ich arbeite konzentriert und sachlich	0	1	2	3	4	5	6
51	Ich gehe mit meinem Kunden immer alle Details nach gleichem Ablauf durch	0	1	2	3	4	5	6
52	Wir müssen eingefahrene Wege verlassen	0	1	2	3	4	5	6
53	Ich sehe stets das Gute im Menschen	0	1	2	3	4	5	6
54	Ich will auf jede Frage des Kunden vorbereitet sein	0	1	2	3	4	5	6
55	Allgemeinbildung ist für mich besonders wichtig	0	1	2	3	4	5	6
56	Ich bin ehrgeizig und bin bereit auch an mir zu arbeiten, um besser zu werden	0	1	2	3	4	5	6
57	Ich wirke vertrauensvoll auf meine Kunden	0	1	2	3	4	5	6
58	Wenn ich einen hohen Rabatt gebe, ist mir der Auftrag sicher	0	1	2	3	4	5	6
59	Ich bin ein guter Zuhörer	0	1	2	3	4	5	6
60	Bei mir ist immer gute Stimmung	0	1	2	3	4	5	6
61	Auseinandersetzungen müssen sachlich geführt werden	0	1	2	3	4	5	6
62	Mein Gehalt kommt vom Kunden	0	1	2	3	4	5	6
63	Ich setze meine Zielvorgaben systematisch um	0	1	2	3	4	5	6
64	Die Zeit für Veränderungen ist gekommen	0	1	2	3	4	5	6
65	Langjährige und gutbetreute Kunden sind unser Kapital	0	1	2	3	4	5	6
66	Ich registriere Veränderungen im Verkaufsgespräch und kann geschickt damit umgehen	0	1	2	3	4	5	6
67	Nach meiner Präsentation kann der Kunde in Ruhe entscheiden	0	1	2	3	4	5	6
68	Ich kann bei meinen Kunden eine positive Beziehung aufbauen	0	1	2	3	4	5	6
69	Ein guter Berater macht einen glaubwürdigeren Eindruck als ein typischer Verkäufer	0	1	2	3	4	5	6
70	Ein schlechtes Gewissen beim Kunden erhöht die Kaufentscheidung	0	1	2	3	4	5	6
71	Wenn jemand ein Problem hat, spricht er mich an	0	1	2	3	4	5	6
72	Ich begeistere mich oft für Neues	0	1	2	3	4	5	6

Name: _____

trifft ganz und
gar nicht zu

trifft voll und
ganz zu

73	Ich verfüge über ausgezeichnetes Fachwissen	0	1	2	3	4	5	6
74	Ich führe das Gespräch beim Kunden	0	1	2	3	4	5	6
75	Ich weiß, dass ich im Job gut bin	0	1	2	3	4	5	6
76	Ich rede nicht lange um den heißen Brei herum und frage gleich nach der Bestellung	0	1	2	3	4	5	6
77	Für den Verkaufsprozess ist für mich eine Checkliste (ToDo-Liste) unverzichtbar	0	1	2	3	4	5	6
78	Fehler gehören dazu, um meine Ziele zu erreichen	0	1	2	3	4	5	6
79	Eine Vorausplanung ist für mich unverzichtbar um festgelegte Ziele zu erreichen	0	1	2	3	4	5	6
80	Freundschaften und Beziehungen zum Kunden sind mir sehr wichtig	0	1	2	3	4	5	6
81	Ich gewinne meine Kunden durch meine Überzeugung	0	1	2	3	4	5	6
82	Mit Rhetorik kenne ich mich gut aus	0	1	2	3	4	5	6
83	Ich könnte auch in einem anderen Bereich/Abteilung im Unternehmen tätig werden	0	1	2	3	4	5	6
84	Es fällt mir leicht den Kunden in jedem Gespräch zu begeistern	0	1	2	3	4	5	6
85	Wenn mir etwas Spaß macht, bin ich sehr produktiv	0	1	2	3	4	5	6
86	Vor jedem Verkaufsgespräch überlege ich mir eine Strategie und Taktik	0	1	2	3	4	5	6
87	Im Verkaufsgespräch benötige ich keine fachliche Unterstützung aus dem Unternehmen	0	1	2	3	4	5	6
88	Ich gebe, auch wenn man mich nicht darauf anspricht, einen Rabatt. Das macht beim Einkauf einen guten Eindruck	0	1	2	3	4	5	6
89	Ich habe immer für meinen Kunden eine Problemlösung parat	0	1	2	3	4	5	6
90	Ich muss zuerst herausfinden was der Kunde benötigt	0	1	2	3	4	5	6
91	Wenn dem Kunden unsere Lösung zu teuer ist, dann reduziere ich den Preis damit er kauft	0	1	2	3	4	5	6
92	Ich will noch große Ziele in meinem Leben erreichen	0	1	2	3	4	5	6
93	Ich bereite mich auf jedes Kundengespräch gründlich und bis ins Detail vor	0	1	2	3	4	5	6
94	Keiner soll das Gesicht verlieren	0	1	2	3	4	5	6
95	Ich versuche es allen Recht zu machen	0	1	2	3	4	5	6
96	Permanente Weiterbildung im Vertrieb ist für mich unverzichtbar	0	1	2	3	4	5	6

Name: _____

trifft ganz und
gar nicht zu

trifft voll und
ganz zu

97	Ich kann mit den Einwänden des Kunden nicht umgehen. Mir fehlen spontan die Argumente dagegen	0	1	2	3	4	5	6
98	Zusammenhänge zwischen meinem Produkt/Dienstleistungen und dem Bedarf des Kunden zu erkennen ist für mich entscheidend	0	1	2	3	4	5	6
99	Ich brauche ein hohes Detailwissen um alle Fragen und Anforderungen beantworten zu können	0	1	2	3	4	5	6
100	Vorgegebene Prozesse und Abläufe erleichtern meine tägliche Arbeit	0	1	2	3	4	5	6
101	Ich habe viele unterschiedliche Fähigkeiten	0	1	2	3	4	5	6
102	Ich bin Vermittler zwischen Unternehmen und Kunde	0	1	2	3	4	5	6
103	Ich überzeuge durch Fachkompetenz	0	1	2	3	4	5	6
104	Ich identifiziere mich mit unserer Unternehmensstrategie	0	1	2	3	4	5	6
105	Ich verkaufe meinem Kunden erst etwas, wenn er dazu bereit ist	0	1	2	3	4	5	6
106	Man trifft sich immer zweimal im Leben	0	1	2	3	4	5	6
107	Ich fühle mich sicherer, wenn ich alle Funktionen bis ins Detail meines Produktes/Dienstleistung kenne	0	1	2	3	4	5	6
108	Ich bin einfühlsam	0	1	2	3	4	5	6
109	Ich überlege strategisch wie ich meine Verkaufsziele erreiche	0	1	2	3	4	5	6
110	Ich verfüge über Verhandlungsgeschick	0	1	2	3	4	5	6
111	Bestandskundenpflege ist für mich sehr wichtig	0	1	2	3	4	5	6
112	Bei Reklamationen halte ich mich an unsere internen Prozesse	0	1	2	3	4	5	6

Vielen Dank für die Beantwortung der Fragen.

Als Ergebnis der Auswertung erhalten Sie einen mehrseitigen Bericht, in dem der ermittelte Verkäufertyp ausführlich mit seinen Verkaufskompetenzen, den hinderlichen Verhaltenskompetenzen und mit seiner Lernaufgabe erläutert wird. Eine grafische Darstellung zeigt, welche Verhaltensweisen Sie prozentual auch zu den acht Verkäufertypen entsprechen.

Das Ergebnis beruht auf Ihrer Selbsteinschätzung und ist wertneutral zu betrachten. Es gibt keine guten oder schlechten Verkäufertypen. Der Verkäufertyp ist nicht unveränderlich und ist im Wesentlichen durch Ihrer Einstellung und bisherigen Erfahrung entstanden und kann durch Trainings beeinflusst werden.

Die in der Auswertung aufgeführten Trainings sind zu empfehlen, um hiermit Ihre verkäuferischen Ziele sicherer und einfacher zu erreichen.

Bitte nachfolgende Angaben deutlich und in Blockschrift schreiben.

Absenderangaben

_____ Name	_____ Vorname
_____ Firma	_____ Straße
_____ PLZ und Ort	_____ Land
_____ E-Mail	_____ Telefon

Dieser Fragebogen wurde ausgehändigt

_____ Seminar/Training am	_____ Firma
_____ Trainer	_____ Code

Hinweis: Die Auswertung ist kostenpflichtig. Mit Einsenden dieses Fragebogens erklären Sie sich damit einverstanden, dass wir Ihren Verkäufertyp und die Trainings ermitteln. Die Kosten betragen € 29,00 zzgl. MwSt. und € 4,90 für die Versand- und Bearbeitungskosten. Bitte berücksichtigen Sie, dass die Auswertung etwas Bearbeitungszeit benötigt. Sie erhalten die Auswertung mit der Rechnung per Post.

Datenschutzerklärung:

Wir nehmen den Schutz Ihrer persönlichen Daten sehr ernst und behandeln Ihre personenbezogenen Daten vertraulich und entsprechend der gesetzlichen Datenschutzvorschriften. Ihre Angaben aus der Analyse inklusive der von Ihnen angegebenen Kontaktdaten werden zwecks Auswertung und für den Fall von Anschlussfragen bei uns gespeichert. Diese Daten werden ohne Ihre ausdrückliche Zustimmung nicht an Dritte weitergegeben. Sie können Ihre Einwilligung jederzeit für die Zukunft per E-Mail an info@peterschaller.com widerrufen.

Ich habe die Datenschutzerklärung sowie obigen Hinweis zur Kenntnis genommen und stimme diesen zu.

Datum

Unterschrift

Den vollständig ausgefüllten und unterzeichneten Fragebogen bitte an folgende Adresse einsenden:

per Post an:
Peter Schaller
Heilwigstr. 38a
81827 München
DEUTSCHLAND

eingescannt per E-Mail an:
info@peterschaller.com