

SalesFit-Analyse

Standortbestimmung deiner Wirkung im Vertrieb

Musteranalyse

Erstellt im Rahmen des Online-Formats SalesFit-Analyse

OpenMind Sales von Roger Schenk
Badstrasse 15 | CH-5400 Baden
OpenMindSales.ch

Dein Wirkungsprofil auf einen Blick

Musteranalyse

Du wirkst offen, kommunikativ und begeisternd. Menschen kommen leicht mit dir ins Gespräch. Du schaffst Verbindung.

Deine Stärke liegt in Ausstrahlung und Kontaktfähigkeit. Gleichzeitig kann fehlende Struktur dazu führen, dass Gespräche ohne klare Entscheidung enden.

Diese Analyse zeigt dir keine Persönlichkeit.
Sie zeigt dir Wirkung.

Und Wirkung ist steuerbar.

Grundlagen

Die Grundlagen dieser SalesFit-Analyse wurden im Rahmen des Online-Formats „SalesFit-Analyse“ ermittelt. **Die Datenbasis bildet deine reflektierte Selbsteinschätzung deiner Wirkung im beruflichen Alltag.** Es handelt sich nicht um einen Test, sondern um eine bewusste Standortbestimmung deiner aktuellen Wirkung. Die vorliegende Einordnung dient als Orientierung. Sie soll dich weder bewerten noch prüfen. Sie soll dir helfen, deine Stärken zu erkennen und mögliche blinde Flecken gezielt zu reflektieren.

 **Entwicklung beginnt nicht mit Selbstkritik. Entwicklung beginnt mit Klarheit.**

Dein erster Eindruck auf andere

Du wirkst offen, zugänglich und energiegeladen. Menschen erleben dich als kommunikativ und positiv. Du gehst aktiv auf andere zu und schaffst schnell eine angenehme Gesprächsatmosphäre. Dein Auftreten ist lebendig, dein Ausdruck klar und emotional spürbar.

Du wirkst begeisterungsfähig und kontaktstark. Oft entsteht rasch Sympathie. Gleichzeitig kann dein erster Eindruck auch sehr dynamisch sein. Wer stark sachlich oder zurückhaltend geprägt ist, braucht manchmal einen Moment, um dein Tempo einzuordnen.

Deine Wirkung auf andere

Du bist kontaktfreudig und wirkungsorientiert. Du denkst in Möglichkeiten und suchst den Austausch. Gespräche geben dir Energie. Du willst Menschen erreichen, bewegen und mitnehmen.

Du arbeitest gerne im Dialog. Du teilst Gedanken offen und bringst Ideen ins Spiel. Dein Fokus liegt stark auf Beziehung und Wirkung. Struktur entsteht für dich häufig im Gespräch, nicht vorher im Stillen.

Deine natürlichen Stärken im beruflichen Alltag

Deine Stärke liegt in Begeisterungsfähigkeit und Überzeugungskraft. Du kannst Menschen motivieren und für Themen gewinnen. Deine Offenheit erleichtert den Zugang zu dir.

Du baust schnell Kontakt auf und schaffst eine positive Atmosphäre. Du erkennst Chancen in Gesprächen und bringst Dynamik in Prozesse. Gerade im Vertrieb ist diese Fähigkeit, Beziehung und Energie aufzubauen, ein klarer Vorteil.

Bei wem du gut ankommst

Du wirkst besonders stark bei Menschen, die Austausch schätzen und offen für neue Impulse sind. Kunden, die gerne im Dialog entscheiden und persönliche Nähe suchen, fühlen sich bei dir verstanden.

Auch bei unsicheren Gesprächspartnern kannst du schnell Vertrauen aufbauen, weil du eine warme, zugängliche Art hast. Deine positive Haltung schafft Offenheit.

Wer dich Energie kostet

Mehr Energie brauchst du bei sehr sachlichen, stark analytischen oder sehr zurückhaltenden Persönlichkeiten. Wenn dein Gegenüber wenig Emotion zeigt und stark faktengetrieben entscheidet, musst du bewusster strukturieren und langsamer argumentieren.

Auch bei sehr dominanten Personen, die schnell zum Punkt kommen wollen, kann dein ausführlicher Austausch als Umweg wahrgenommen werden. Dort ist Klarheit im Fokus gefragt.

Dein ideales Umfeld

Du performst besonders gut in kommunikationsintensiven Umfeldern mit viel Kundenkontakt. Dort, wo Beziehungspflege, Netzwerke und Austausch zentral sind, kannst du deine Stärke voll einsetzen.

Auch in dynamischen Märkten, in denen Sichtbarkeit und persönliche Wirkung entscheidend sind, wirkst du kraftvoll. Du brauchst Interaktion, um deine Energie zu entfalten.

Dieses Umfeld hemmt dein Potenzial

In stark strukturierten, sehr formalisierten oder stark reglementierten Umfeldern brauchst du Disziplin. Wenn Prozesse und Dokumentation wichtiger sind als Austausch, kann das für dich anstrengend werden.

Auch in Kulturen, in denen Zurückhaltung erwartet wird und Emotion als unprofessionell gilt, musst du deinen Stil bewusst anpassen.

Was du von deiner Führungskraft brauchst

Du brauchst klare Ziele, aber auch Raum für Austausch. Du arbeitest am besten, wenn du Ideen einbringen darfst und Feedback erhältst. Anerkennung für deinen Einsatz motiviert dich.

Von deiner Führungskraft darfst du transparente Erwartungen, regelmässige Rückmeldung und Wertschätzung einfordern. Du profitierst von klarer Struktur, auch wenn du sie nicht immer selbst priorisierst.

Wie du Verantwortung übernimmst

Du übernimmst Verantwortung vor allem über Präsenz und Engagement. Du bringst Energie ins Gespräch und scheust dich nicht, Themen anzusprechen.

Dein Entwicklungsfeld liegt darin, Verantwortung auch über klare Struktur und Abschlussführung sichtbar zu machen. Begeisterung allein ersetzt keine Entscheidungsführung. Wenn du am Ende klar zusammenfasst und nächste Schritte definierst, steigt deine Wirksamkeit deutlich.

Was du respektierst

Du respektierst dein Gegenüber, indem du offen zuhörst und dich auf den Austausch einlässt. Du nimmst Stimmungen schnell wahr und reagierst flexibel.

Achten musst du darauf, nicht zu viel Redeanteil zu übernehmen. Respekt zeigt sich auch darin, Raum zu lassen und gezielt nachzufragen. Wenn du bewusst strukturierst, wird dein Gegenüber noch klarer gehört.

Wie du Vertrauen gewinnst

Du gewinnst Vertrauen schnell durch Offenheit und Sympathie. Menschen fühlen sich von deiner positiven Art angesprochen.

Langfristiges Vertrauen entsteht zusätzlich durch Verlässlichkeit und Konsistenz. Achte darauf, Zusagen klar zu formulieren und einzuhalten. Wenn deine Energie mit Struktur verbunden ist, entsteht nachhaltige Glaubwürdigkeit.

Die Bedürfnisse anderer

Du erkennst Bedürfnisse gut auf der Beziehungsebene. Du spürst Stimmungen und kannst darauf eingehen.

Achten solltest du darauf, Bedürfnisse nicht vorschnell zu interpretieren. Manchmal hilft es, gezielt nachzufragen und Aussagen zu konkretisieren, statt sie direkt mit einer Lösung zu beantworten. Strukturierte Fragen erhöhen deine Treffgenauigkeit.

Deine Verbindlichkeit

Du gehst engagiert in Gespräche und sagst Dinge oft spontan zu. Deine Begeisterung kann dazu führen, dass du schnell Commitment signalisierst.

Achten solltest du darauf, Verbindlichkeit bewusst zu prüfen und klar zu formulieren. Wenn du Zusagen strukturiert bestätigst und nächste Schritte konkret vereinbarst, stärkst du deine Abschlusskraft.

Wie du dein Potenzial entfaltetest

Deine Stärke ist Beziehung und Energie. Du kannst Menschen erreichen und bewegen.

Der entscheidende Schritt liegt darin, deine Wirkung mit Struktur zu verbinden. Begeisterung öffnet Türen. Klarheit schliesst Abschlüsse. Wenn du Gespräche bewusst führst und Entscheidungen sauber herleitest, entsteht nachhaltiger Vertriebs Erfolg.

Umsetzung und nächste Schritte

Die Analyse endet nicht in diesem Dokument. Sie beginnt bei deiner Umsetzung. Entscheidend ist nicht, welcher Stil dir entspricht. Entscheidend ist, wie bewusst du ihn einsetzt.

Deine nächsten Schritte:

1 Gesprächsführung aktiv steuern

Deine Gesprächsführung aktiv zu steuern statt nur zu reagieren.

2 Entscheidungen klar formulieren

Entscheidungen klarer zu formulieren und Verbindlichkeit herzustellen.

3 Bedürfnisse konsequent vertiefen

Bedürfnisse konsequent zu vertiefen, bevor du Lösungen präsentierst.

Entwicklung entsteht nicht durch mehr Technik. Sie entsteht durch bewusste Haltung. Wenn du deine Wirkung klar führst, veränderst du nicht nur Gespräche. **Du veränderst Ergebnisse!**

Bei der Umsetzung wünsche ich dir viel Erfolg und unterstütze dich bei Bedarf gerne mit weiteren Kursen oder einem gezielten Mentoringprozess.



Roger Schenk

Vertriebscoach | Berater für Vertriebsentwicklung

Disclaimer

Dieses Dokument dient ausschliesslich der beruflichen Selbstreflexion und persönlichen Weiterentwicklung im Vertriebs- und Führungskontext. Die Auswertung basiert auf der vom Teilnehmer vorgenommenen Selbsteinschätzung. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit und inhaltliche Qualität der gemachten Angaben wird keine Gewähr übernommen. Die Analyse stellt weder eine psychologische Diagnostik noch eine medizinische, therapeutische oder arbeitsrechtliche Beurteilung dar. Aus den dargestellten Ergebnissen und Empfehlungen können keine Ansprüche abgeleitet werden. Eine Haftung für direkte oder indirekte Schäden, die aus der Nutzung der Analyse entstehen, ist im gesetzlich zulässigen Rahmen ausgeschlossen. Die Verantwortung für Interpretation, Entscheidungen und Umsetzung liegt ausschliesslich beim Teilnehmer.