



Vertriebs-Potenzial Test - VPT

Funktion

- VPT ist ein webbasierter arbeits- und wirtschaftspsychologischer Test
- erfasst Potenzial und Talent im Vertriebsbereich
- 60 Paarvergleichfragen
- gibt differenzierte Rückmeldung über Vertriebspotenziale
- schnelle und effiziente Entscheidung für/bei Vertriebsaufgaben
- VPT gibt Orientierung für Erfolgsaussichten einer Bewerbung
- Erfassung von fünf Merkmalen:
 - Erfolgsstreben
 - Extraversion
 - Gewissenhaftigkeit
 - Fachlicher Anspruch
 - Verkäuferische Wahrheit
- Individuelle Anpassung an die Vertriebserfordernisse Ihres Unternehmens
- sofortige grafische Darstellung der Merkmalsausprägungen mit einer Kurzbeschreibung

Nutzen und Einsatzbereiche

- Erhöhung der Attraktivität des Bewerbungsverfahrens
- Orientierung für BewerberInnen im Bezug auf Erfolgsaussichten
- VPT vermittelt einen schnellen und effizienten Eindruck von BewerberInnen
- ermöglicht eine valide Vorauswahl anhand von Softskills
- optimaler Einsatz bei:
 - Assessment Center
 - Online Recruiting
 - Outplacement
 - Karriereplanung
 - Vertrieboptimierung
 - Internationale Personalentwicklung

Anwenderbeispiel –Auszüge

Musterfragen Paarvergleich

CAPTain UTS brought to you by **CNT** Universal Test System

26 / 60

A Ich mache mir meine eigenen Gedanken.

B Ich gehe gerne auf Menschen zu.

Beispiel für Auswertungsmodule:

Extraversion

Die persönliche Ausstrahlung eines Verkäufers ist sehr wichtig. Manche Menschen sind eher vorsichtig und zurückhaltend, andere lebhaft und unbekümmert. Menschen, die offen auf andere zugehen, werden oft als überzeugender wahrgenommen und können andere leichter für sich gewinnen.

Die Person zeigt ein geringes Maß an Extraversion. Menschen wie diese sind mit persönlichen Dingen zurückhaltend und vorsichtig. Sie sind meist beherrscht, gehen überlegt vor, zeigen sich wenig auffällig und wollen lieber nicht anecken. Sie meiden das Risiko, bleiben eher beim Bewährten und haben gerne klare Anweisungen, denen sie folgen können. Konflikte gehen sie lieber aus dem Weg. Eher verhalten sie sich freundlich und hilfsbereit, als dass sie sich unbedingt selbst präsentieren und mit ihren eigenen Themen in den Vordergrund drängen.

Gewissenhaftigkeit

Es gibt Verkäufer, die sind erfolgreich, weil sie geplant, systematisch und konsequent zielorientiert vorgehen. Andere sind dagegen mehr spontan und gefühlsbetont. Sie lassen die Dinge gerne auf sich zukommen und reagieren dann flexibel auf die aktuelle Situation. Diese Bandbreite der Persönlichkeitseigenschaften wird mit diesem Faktor gemessen.

Die Person zeigt eine ausgewogene Mischung aus Gewissenhaftigkeit und Spontanität. Menschen wie diese wissen, dass sie ohne eine gewisse Überlegtheit und Ordnung in ihrer Vorgehensweise keine guten Arbeitsergebnisse erzielen können. Je nach Situation bevorzugen sie aber auch eine spontane und intuitive Reaktion. Sie gehen bei ihrer Arbeit zwar strukturiert vor, lassen sich jedoch ebenso von aktuellen Anforderungen inspirieren. Sie legen eine gewisse Ungezwungenheit an den Tag, gehen aber dennoch recht zielorientiert vor.

