



LINC

LINC PERSONALITY PROFILER

TIEFENPROFIL
VERTRIEB

ANWENDER*IN:
Maria Musterfrau



TIEFENPROFIL - VERTRIEB 1

Hilfreiche Ausprägungen von BIG FIVE Facetten für Vertriebler*innen

Die nachfolgenden Übersichten erläutern die wichtigsten BIG FIVE-Facetten für Personen, die im Bereich Vertrieb tätig sind. Ein Kompetenzfeld bildet sich aus den Werten der zugeordneten BIG FIVE-Facetten.

Die SOLL-Ausprägungen der Facetten (schwarze Balken) stellen Schwellenwerte dar, die in ihrer Kombination anzeigen, wann eine mindestens hohe Kompetenz in einem Bereich wahrscheinlich vorliegt (SOLL-Bereich). Eine Übererfüllung bei der Facettenausprägung ist möglich und kann zu einer sehr hohen Kompetenz in diesem Bereich führen.

Zum IST-Kompetenzwert sind zwei Informationen ausgewiesen:

-  Selbsteingeschätzte IST-Ausprägung einer Kompetenz
-  Profilbasierte IST-Ausprägung: Der profilbasierte IST-Wert wird gebildet aus der Kombination der IST-Ausprägungen aller zugehöriger Big Five-Facetten (rote Balken).

Wichtig: Abweichungen der IST-Werte von den SOLL-Werten bedeuten nicht, dass zwangsläufig Defizite in diesem Bereich vorliegen. Es wird lediglich davon ausgegangen, dass die entsprechende Tätigkeit leichter fällt, wenn eine große Passung zu den SOLL-Werten vorliegt. Abweichungen können daher Entwicklungspotentiale anzeigen.

Überzeugungs- vermögen

- Freude daran haben, andere vom eigenen Standpunkt zu überzeugen
- Skeptiker durch die richtigen Argumente und die eigene Begeisterung überzeugen
- Durch strategisch kluge Kommunikation einen bleibenden Eindruck hinterlassen

ENTWICKLUNGS-BEREICH

SOLL-BEREICH

gering

mäßig

moderat

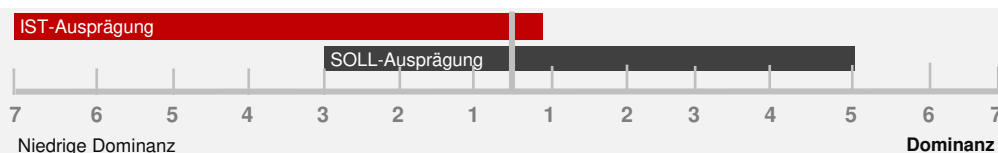
hoch

sehr hoch

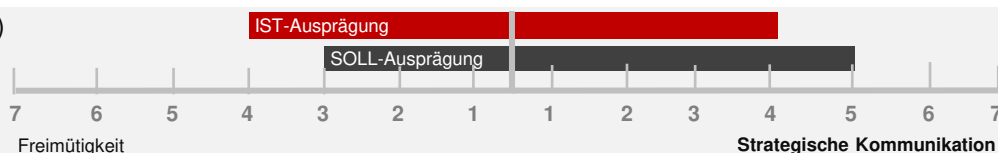
Kompetenzwert

Ausprägungen: 7 = maximal / 6 = sehr hoch / 5 = hoch / 4 = moderat / 3 = mäßig / 2 = gering / 1 = minimal

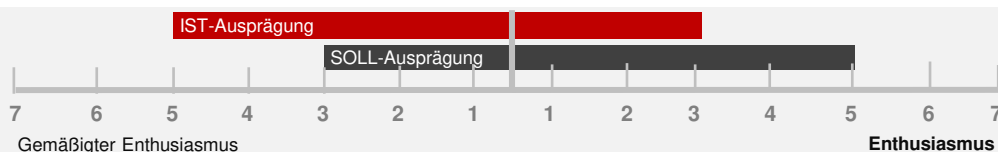
Dominanz (X)
IST: minimal
SOLL: hoch



Strateg. Kommunikation (W)
IST: moderat
SOLL: hoch



Enthusiasmus (X)
IST: mäßig
SOLL: hoch

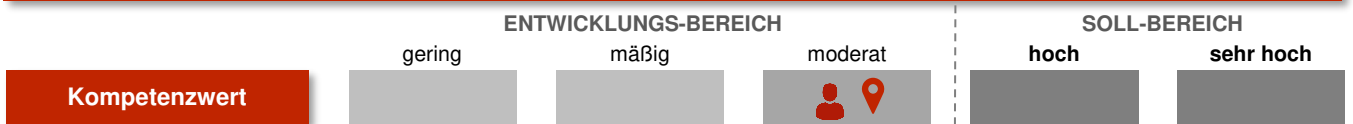


TIEFENPROFIL - VERTRIEB 2

Hilfreiche Ausprägungen von BIG FIVE Facetten für Vertriebler*innen

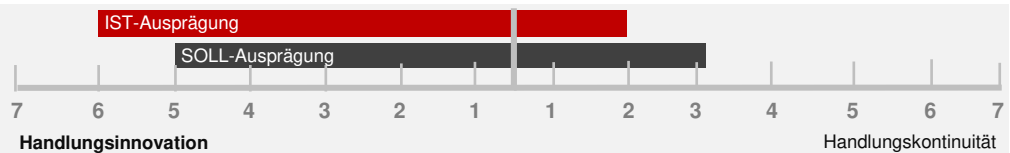
Eigeninitiative

- Fortlaufendes Erkennen oder Kreieren neuer beruflicher Möglichkeiten
- Proaktives Handeln, wenn konkrete Anweisungen nicht verfügbar sind oder auf sich warten lassen
- Entwicklung von Lösungsvorschlägen im Falle von Krisen, statt passiv auf Unterstützung zu warten

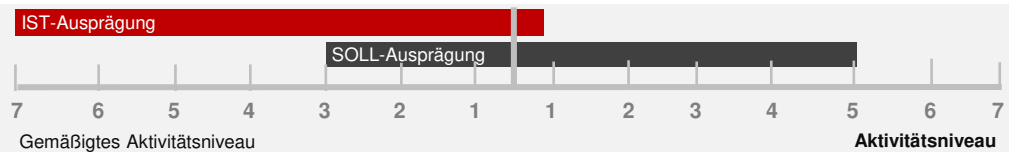


Ausprägungen: 7 = maximal / 6 = sehr hoch / 5 = hoch / 4 = moderat / 3 = mäßig / 2 = gering / 1 = minimal

Handlungsinnovation (O)
IST: sehr hoch
SOLL: hoch

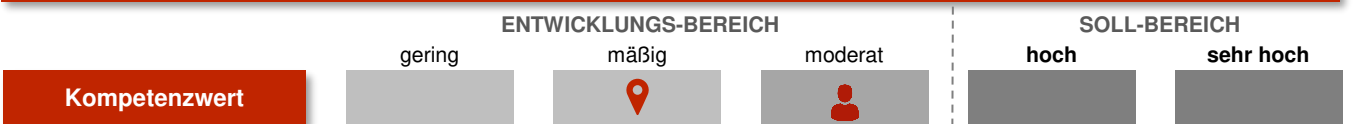


Aktivitätsniveau (X)
IST: minimal
SOLL: hoch



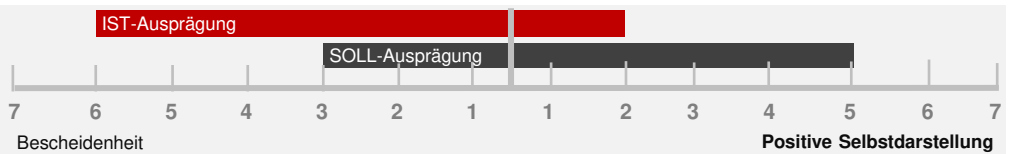
Sicheres Auftreten

- Auch in schwierigen oder neuartigen Situationen Souveränität und Kompetenz ausstrahlen
- Nervosität nicht nach außen sichtbar werden lassen
- Erfolgreiche Selbstpositionierung in Teams und Abteilungen

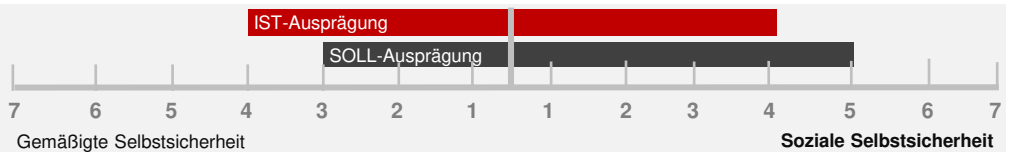


Ausprägungen: 7 = maximal / 6 = sehr hoch / 5 = hoch / 4 = moderat / 3 = mäßig / 2 = gering / 1 = minimal

Positive Selbstdarst. (W)
IST: gering
SOLL: hoch



Soziale Selbstsicherheit (E)
IST: moderat
SOLL: hoch



TIEFENPROFIL - VERTRIEB 4

Hilfreiche Ausprägungen von BIG FIVE Facetten für Vertriebler*innen

Innovationskompetenz

- Generierung einer großen Anzahl von neuartigen oder fortschrittlichen Ideen für unterschiedliche Fragestellungen
- Entwicklung besonders kreativer und fantasievoller Lösungsansätze
- Beschäftigung mit neuen Erkenntnissen, Theorien und Denkmodellen

ENTWICKLUNGS-BEREICH

SOLL-BEREICH

gering

mäßig

moderat

hoch

sehr hoch

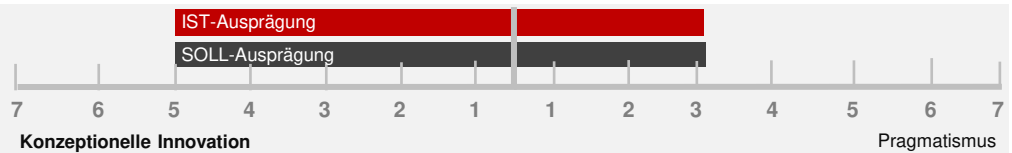
Kompetenzwert



Ausprägungen: 7 = maximal / 6 = sehr hoch / 5 = hoch / 4 = moderat / 3 = mäßig / 2 = gering / 1 = minimal

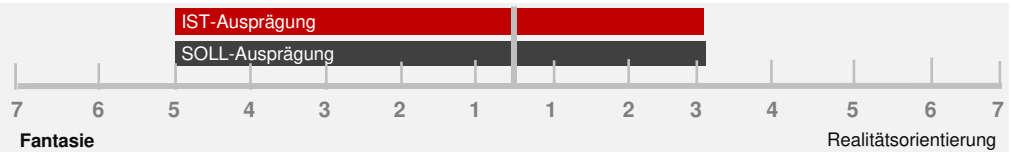
Konzept. Innovation (O)

IST: hoch
SOLL: hoch



Fantasie (O)

IST: hoch
SOLL: hoch



Zielstrebigkeit

- Sich selbst anspruchsvolle Ziele setzen und diese unbeirrt verfolgen
- Annehmen eines direkten Wettbewerbs mit Konkurrenten und Widersachern, um die gesetzten Ziele zu erreichen
- Hoher Leistungsanspruch auch an die Arbeit anderer Menschen

ENTWICKLUNGS-BEREICH

SOLL-BEREICH

gering

mäßig

moderat

hoch

sehr hoch

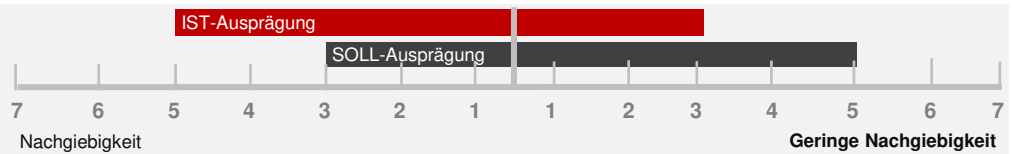
Kompetenzwert



Ausprägungen: 7 = maximal / 6 = sehr hoch / 5 = hoch / 4 = moderat / 3 = mäßig / 2 = gering / 1 = minimal

Geringe Nachgiebigkeit (W)

IST: mäßig
SOLL: hoch



Leistungsorientierung (G)

IST: sehr hoch
SOLL: hoch

