



Sales-Defense

Selbstverteidigung im Verkaufskampf



Typenindikator

Express-Test

Erläuterung:

Lesen Sie sich bitte die folgenden 15 Aussagen genau durch und beurteilen Sie **spontan**, welche im Wesentlichen das Typische an Ihnen beschreiben. Notieren Sie, ob die Aussage **zutrifft** → **ja** oder **nicht zutrifft** → **nein** – eine entsprechende Auswertung finden Sie im Anschluss.

Aussage 1: ja nein

Sie interessieren sich immer wieder für Neues und können sich auch für mehrere Hobbys oder Interessensgebiete gleichzeitig begeistern. Oft hält aber Ihr Interesse nicht sehr lange an. Mit den Details einer Sache beschäftigen Sie sich nur, wenn der Sachverhalt Ihnen ganz besonders zusagt.

Aussage 2: ja nein

Es fällt Ihnen schwer, klar und deutlich "nein" zu sagen. Sie bleiben lieber bei "vielleicht" oder zögern die Antwort hinaus.

Sie verwenden viel Zeit darauf, sich mit den Details einer Sache zu beschäftigen.

Aussage 3: ja nein

Sie haben eine relativ hohe Erwartung, was Perfektion und Ordnung anbelangt und zeigen Energie, Tatkraft und Verantwortungsbewusstsein. Sie sind trinkfest und unter Alkohol gelöst und lustig. Psychologische Themen erregen nicht wirklich Ihr Interesse.

Aussage 4: ja nein

Sie drücken sich klar und deutlich aus und wissen genau, was Sie nicht wollen. Sie sind zielstrebig, betriebsam und aktiv.

Körperliche Missbefindlichkeiten empfinden Sie als Zumutung, Arztbesuche vermeiden Sie nach Möglichkeit.

Aussage 5: ja nein

Unter Kritik leiden Sie sehr – sie ist für Sie nur akzeptabel, wenn sie angefordert und objektiv vorgetragen wurde. Ebenso leiden Sie unter Missachtung bzw. wenn Sie übersehen/übergangen/ignoriert werden.

Aussage 6: ja nein

Sie stellen häufig Fragen, sind wissbegierig und offen für die Begegnung und Interaktion mit anderen Menschen. Sie sind überwiegend freigiebig, nehmen selbst aber nur selten Hilfe an.



Sales-Defense

Selbstverteidigung im Verkaufskampf



Aussage 7: ja nein

Sie leiden darunter, sich hilflos zu erleben oder von anderen für inkompetent/dumm gehalten zu werden. Sie nehmen leicht Kontakt zu Fremden auf, pflegen ihn aber selten – bei Bedarf können Sie ihn jedoch spontan wiederbeleben.

Aussage 8: ja nein

Sie werden manchmal als reizbar, kämpferisch oder streitlustig erlebt. Sie brauchen ausreichend ungestörten Schlaf. Werden Sie etwa in der Nacht geweckt (z.B. durch Lärm), artikulieren Sie deutlich Unwillen und Ärger über diese Ruhestörung.

Aussage 9: ja nein

Sie stapeln Unterlagen auf Ihrem Schreibtisch. Ihr Büro/Ihr Schreibtisch bzw. Ihr Umfeld wirken auf die meisten Menschen unordentlich bis chaotisch – Sie jedoch finden sich darin mit etwas Zeit aber immer wieder relativ gut zurecht.

Aussage 10: ja nein

Sie sind geduldig und verständnisvoll. Oft erleben Sie sich als Opfer der Umstände. Und auch wenn Sie Erfolg haben, machen Sie dafür eher den Zufall oder das Glück verantwortlich. Es gelingt Ihnen gut, eine neutrale Position einzunehmen.

Aussage 11: ja nein

Sie sagen in der Regel schnell "ja". Das Zweifeln oder das Hinausschieben von Entscheidungen fällt Ihnen schwer. Sie sind wenig kritisch und meist gutgläubig. Sie neigen dazu, Situationen zu dramatisieren oder Erzählungen auszuschnürceln.

Aussage 12: ja nein

Sie bevorzugen (bei finanziellen Möglichkeiten) qualitativ hochwertige Kleidung und Schuhe, die Sie ebenso pfleglich behandeln wie Ihr Haus/Ihre Wohnung, Ihr Fahrzeug etc. Im Privatleben sind Sie auf Harmonie bedacht – öffentlich zeigen Sie nur selten Schwäche.

Aussage 13: ja nein

Sie sparen nach Möglichkeit Ihr Geld. Sie brauchen eine starke Motivation, um es auszugeben. Ausgaben müssen sich rechnen, sonst vermeiden Sie sie. Sport wirkt ausgleichend auf Sie – Berührung empfinden Sie als angenehm.

Aussage 14: ja nein

Sie genießen es, freie Zeit und Geld zur Verfügung zu haben – oft ist dies jedoch die Ausnahme. Sie wissen in der Regel sofort, wie Sie Zeit und Geld einsetzen können. In Gesprächen bleiben Sie meist nicht am Thema, sondern stellen zahlreiche neue Verknüpfungen her.



Sales-Defense

Selbstverteidigung im Verkaufskampf



Aussage 15: ja nein

Ihr Leitmotiv könnte heißen: "Viel hilft viel". Häufig finden Sie kein Ende und spüren auch nicht, wenn es genug ist. Ein geordnetes Umfeld (Büro, Haus, Garten etc.) hat hohen Stellenwert für Sie.

Typenindikator Auswertung

Erläuterung:

Die einzelnen Aussagen werden den jeweiligen Grundtypen zugeordnet, deren kennzeichnende Eigenschaften sie beschreiben. **Kreuzen Sie alle zutreffenden Aussagen (→ ja) aus dem Test an.**

Als Resultat erhalten Sie überwiegend den Typ, bei dem aus der Sicht der Psychographie Ihr Persönlichkeitsbereich liegt. Sollte das Resultat nicht eindeutig sein, können Sie den Test gegebenenfalls stellvertretend für Sie, von einer Person, die Sie gut kennt, durchführen lassen bzw. einen ausführlichen Test zur Selbstanalyse mit Sebastian Bunde vornehmen.

Aussage 1: Emotio	<input type="checkbox"/>	Aussage 6: Emotio	<input type="checkbox"/>	Aussage 11 : Emotio	<input type="checkbox"/>
Aussage 2: Ratio	<input type="checkbox"/>	Aussage 7: Emotio	<input type="checkbox"/>	Aussage 12 : Actio	<input type="checkbox"/>
Aussage 3: Actio	<input type="checkbox"/>	Aussage 8: Actio	<input type="checkbox"/>	Aussage 13 : Ratio	<input type="checkbox"/>
Aussage 4: Actio	<input type="checkbox"/>	Aussage 9: Ratio	<input type="checkbox"/>	Aussage 14 : Emotio	<input type="checkbox"/>
Aussage 5: Ratio	<input type="checkbox"/>	Aussage 10 : Ratio	<input type="checkbox"/>	Aussage 15 : Actio	<input type="checkbox"/>

Anteile Emotio:

Anteile Ratio:

Anteile Actio:



Sales-Defense

Selbstverteidigung im Verkaufskampf



Persönliche Notizen:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Kampfsportexperte
WOLFGANG SCHEIFINGER

wolfgang@sales-defense.com
+43 664 3511514

Verkaufsexperte
SEBASTIAN BUNDE

sebastian@sales-defense.com
+49 179 6732524