

Selbst- und Fremdtest: Verkäuferereigenschaften

Der Test besteht aus vier Schritten:

1. Gehen Sie selbst alle Punkte der Spalte 1 durch und tragen Sie bei jedem Punkt einen Wert auf der Skala von 1 bis 10 in Spalte 2 ein (1 = trifft gar nicht zu, 10 = trifft voll zu).
2. Geben Sie den Fragebogen an eine Person Ihres Vertrauens weiter, die Sie als Verkäufer kennt. Wählen Sie jemanden aus, der Ihnen wohlwollend, aber nicht unkritisch gegenübersteht. Auch er gibt möglichst für alle Punkte eine Einschätzung ab (Spalte 3).
3. In der 4. Spalte geben Sie an, wie wichtig Ihnen jeder Punkt ist (1 = sehr wichtig, 10 = gar nicht wichtig).
4. Am Schluss markieren Sie in der 5. Spalte, wo Sie bei sich Handlungsbedarf feststellen. Kennzeichnen Sie insgesamt höchstens drei Punkte auf die Art, sonst geht Ihnen Ihre Priorisierung verloren.

Heben Sie sich Ihre Testaufzeichnung auf, dann können Sie sich beim nächsten Mal kritisch mit Ihrem Fortschritt auseinandersetzen.

Eigenschaft / Verhalten	Wo stehen Sie? Selbst- einschätzung	Wo stehen Sie? Fremd- einschätzung	Wo wollen Sie hin?	Handlungs- bedarf
Ich denke positiv.				
Ich handle mit Begeisterung.				

**LIMBECK.
VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de

Eigenschaft / Verhalten	Wo stehen Sie? Selbst- einschätzung	Wo stehen Sie? Fremd- einschätzung	Wo wollen Sie hin?	Handlungs- bedarf
Ich handle im Einklang mit meinen Werten.				
Ich handle entschlossen.				
Ich handle konsequent.				
Ich handle selbstbewusst.				
Ich habe Selbstvertrauen.				
Ich bin zielstrebig.				
Ich bleibe zielstrebig.				
Ich freue mich an meinen Erfolgen.				
Ich bin ehrlich mir selbst gegenüber.				
Ich weiß, was ich kann.				

**LIMBECK.
VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de

Eigenschaft / Verhalten	Wo stehen Sie? Selbst- einschätzung	Wo stehen Sie? Fremd- einschätzung	Wo wollen Sie hin?	Handlungs- bedarf
Ich weiß, was ich nicht kann.				
Ich bin ehrlich meinem Kunden gegenüber.				
Ich bin ehrlich meiner Company gegenüber.				
Ich arbeite strukturiert.				
Ich arbeite effizient.				
Ich arbeite effektiv.				
Ich denke nutzen- und lösungsorientiert für meinen Kunden.				
Ich bin für meinen Kunden da.				
Ich denke langfristig für mich selbst.				
Ich bin einsatzbereit für den Erfolg.				

**LIMBECK.
VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de

Eigenschaft / Verhalten	Wo stehen Sie? Selbst- einschätzung	Wo stehen Sie? Fremd- einschätzung	Wo wollen Sie hin?	Handlungs- bedarf
Ich bin heiß auf den Erfolg.				
Ich bin einfühlsam gegenüber meinem Kunden.				
Ich bin risikobereit auf meinem Weg zum Ziel.				
Ich handle wie ein Unter- nehmer innerhalb meines Unternehmens.				
Ich bin authentisch.				
Ich bin rhetorisch stark.				
Ich bewege mich ent- schlossen Richtung Abschluss.				
Ich bin reaktionsschnell in allen Situationen.				

Datum:

Wer hat die Fremdeinschätzung gegeben:

**LIMBECK.
VERKAUFEN.**



GABAL

© 2018 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Verkaufen.«
ISBN 978-3-86936-863-4
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de