

„Challenger-Cockpit“ Wie fit sind Sie als Challenger?

Dieser Fragebogen ist **kein Test** – daher der etwas ungewöhnliche Begriff „**Cockpit**“! Die 5 Typen-Profile zeigen Denk- und Verhaltensformate – abgeleitet aus dem „Challenger Sale“ Modell, und auf Grundlage Ihrer eigenen Einschätzungen. Das Ergebnis ist weder gut noch schlecht, weder richtig noch falsch: es ist wertfrei – aber sehr wertvoll!

Beantworten Sie bitte die folgenden Aussagen mit Hilfe der aufgeführten Bewertungsskala (1 - 5) so wie Sie sich im Moment selbst sehen und wählen Sie die zutreffende Antwort aus.

PS sollten Fragen nicht auf Ihre aktuelle Situation zutreffen oder passen, dann hypothetisieren Sie einfach nach dem Motto „in diesem Kontext würde ich...“!



Diese Aussage trifft auf mich zu (im Sales Kontext):

voll und ganz
gut
etwas
kaum
gar nicht

Wichtig: bitte alle Fragen bearbeiten !

5 4 3 2 1

1	Wann immer ich eine Arbeit mache, dann mache ich sie gründlich. Es dürfen keine Fehler passieren.					
2	Ich fühle mich verantwortlich, dass diejenigen, die mit mir zu tun haben, sich wohlfühlen.					
3	Ich setze immer einen drauf und bin zu zusätzlichen Arbeiten bereit.					
4	Anderen gegenüber zeige ich meine Schwächen nicht gerne. Ich erscheine stark, nur keine Blöße zeigen.					
5	Ich habe oft und gerne eine andere Sicht auf die Dinge (intern/extern)					
6	Starke Beziehungen zu Menschen und Unternehmen sind am wichtigsten im Verkauf.					
7	Ich sage und mache oft mehr, als eigentlich nötig wäre.					
8	Ich folge und vertraue auf meine Instinkte.					
9	Das Geschäft und den Markt meiner Kunden kenne und verstehe ich oft besser als sie selbst.					
10	Nur nicht lockerlassen, ist meine Devise.					
11	Ich reagiere zuverlässig auf interne und externe Ansprüche.					
12	Ich liebe es, zu debattieren und zu diskutieren.					
13	Ich liefere einen Bericht erst ab, wenn ich ihn mehrere Male überarbeitet habe, damit er ja perfekt ist.					
14	Ich bin selbstbewusst und weiß was ich tue.					
15	Es ist für mich wichtig, von Kunden und Kollegen akzeptiert zu werden.					
16	Ich gebe nicht so leicht auf.					

SELBSTANALYSE CHALLENGER

„Challenger-Cockpit“ Wie fit sind Sie als Challenger?

Diese Aussage trifft auf mich zu (im Sales Kontext):

voll und ganz
5
gut
4
etwas
3
kaum
2
gar nicht
1

Wichtig: bitte alle Fragen bearbeiten !

		5	4	3	2	1
17	Ich versuche herauszufinden, was Kunden und Kollegen von mir erwarten, um mich danach zu richten.					
18	Leute, die sich auf andere verlassen, kann ich nur schwer verstehen, denn Erfolge muss man sich selbst erarbeiten.					
19	Ich stelle sicher, dass alle Probleme gelöst werden.					
20	Ich löse meine Probleme meistens selber - nach dem Motto „Selbst ist der Mann / die Frau“!					
21	Meine Eigenmotivation schätze ich als sehr hoch ein.					
22	Ich bin großzügig bei der Hilfe und Unterstützung von anderen.					
23	Für mich ist die Nachbetreuung von Kunden sehr wichtig.					
24	Ich bin stolz auf meine permanent guten Leistungen.					
25	Erfolge fallen nicht vom Himmel, ich muss sie hart erarbeiten: „Im Schweiß meines Angesichts“.					
26	Ich erfülle alle Kundenerwartungen und Zusagen.					
27	Ich schätze es, wenn Führungskräfte (aus Sales Bereich) sich Gedanken über Innovationen und Branchentrends machen.					
28	Weil ich so erfolgreich bin, agiere ich nach meinen persönlichen Überzeugungen und meinen Regeln.					
29	Wenn ich eine Aufgabe begonnen habe, führe ich sie auch immer zu Ende.					
30	Mir ist wichtig, dass ich mit jedem gut auskomme.					
31	Ich scheue mich nicht meine Führungskräfte / Chefs oder Kunden mit neuen Sichtweisen und Entwicklungen zu konfrontieren.					
32	Wenn es mir zu langsam vorangeht geht, dann klopfe ich oft ungeduldig mit meinen Fingern auf den Tisch.					
33	Beim Erklären von Sachverhalten sage ich gerne: „Erstens...; zweitens...; drittens...“ oder „auf der anderen Seite...“					
34	Ich zeige meinen Kunden Möglichkeiten auf, wie sie sich im Wettbewerb und auf dem Markt behaupten können.					
35	Ich gebe mir stets viel Mühe und Sorgfalt ist mir wichtig.					
36	Andere sagen von mir, dass ich schwer zu führen und zu kontrollieren bin.					
37	Bei meinen Kunden bin ich äußerst beliebt.					
38	Feedback und Weiterentwicklung sind mir wichtig.					
39	In meiner Arbeit sind Details und Expertenwissen für den Verkaufserfolg entscheidend.					
40	So schnell kann mich nichts erschüttern. Ich bin ein Fels in der Brandung. Selbst in Krisenzeiten habe ich Ideen und Konzepte.					
41	Über Teamregeln und Konventionen setze ich mich gerne hinweg. Teamarbeit macht mir nicht so viel Spaß.					
42	Es ist mir wichtig, von den anderen zu erfahren, ob ich meine Sache gut gemacht habe, denn ich brauche diese Bestätigung der anderen.					

SELBSTANALYSE CHALLENGER

„Challenger-Cockpit“ Wie fit sind Sie als Challenger?

Diese Aussage trifft auf mich zu (im Sales Kontext):

voll und
ganz
gut
etwas
kaum
gar nicht

Wichtig: bitte alle Fragen bearbeiten !

5 4 3 2 1

43	Ich versuche herauszufinden, was Kunden und Kollegen von mir erwarten, um mich danach zu richten.					
44	Beim Verhandeln und speziell wenn Preise und Konditionen im Fokus stehen, komme ich richtig in Fahrt.					
45	Zufrieden bin ich erst, wenn ich ordentlich was weggeschafft habe.					
46	Ich bin diplomatisch, damit ich möglichst niemanden vergraule .					
47	Bei meinen Kunden kenne ich die richtigen Ansprechpartner und koordiniere sie strategisch im Verkaufsprozess.					
48	Mein Motto lautet „Was immer Sie brauchen – ich mache es für Sie ...!“					
49	Im Verkaufsprozess versuche ich geschickt die Führung zu übernehmen bzw. eine konstruktive Spannung aufzubauen.					
50	Am wichtigsten sind mir glückliche Kunden.					

Auswertung

Zur Auswertung des Fragebogens übertragen Sie Ihre Bewertungszahlen für jede entsprechende Fragennummer auf den folgenden Auswertungsschlüssel. Dann zählen Sie die die Bewertungszahlen für jeden Profil-Typ zusammen.

Der Typus mit dem höchsten Zahlenwert ist Ihr bevorzugtes Profil.

„Fleißiger Arbeiter“	3	7	10	16	21	25	35	38	42	45	Summe
„Challenger“	5	9	12	17	27	31	40	44	47	49	Summe
„Beziehungspfleger“	2	6	15	22	30	34	37	43	46	48	Summe
„Einsamer Wolf“	4	8	14	18	20	24	28	32	36	41	Summe
„Reaktiver Problemlöser“	1	11	13	19	23	26	29	33	39	50	Summe

Summen– oder Vektorendarstellung: übertragen Sie die Summen in die Tabelle ggf. auch grafisch

	0	10	20	30	40	50
„Fleißiger Arbeiter“						
„Challenger“						
„Beziehungspfleger“						
„Einsamer Wolf“						
„Reaktiver Problemlöser“						

„Challenger-Cockpit“ Wie fit sind Sie als Challenger?

Reflexionsfragen:

- In wie weit ist das Ergebnis für mich nachvollziehbar ?
- Welche Vor-/Nachteile bringt mein bevorzugter Profil-Typus in meiner Rolle als Sales Manager
- Welche Vor-/Nachteile bringt es, wenn ich meinen Profil-Typus nur bedingt zur Geltung bringe?
- Was würde passieren, wenn ich meinen bevorzugten Typus in allen Situationen ernst nehmen würde?
- Was würde geschehen, wenn ich meinen bevorzugten Profil-Typus vollends über Bord werfen würde?
- Welche anderen Profil-Typen-Anteile möchte ich außerdem zum Vorschein bringen?
- Welche Fragen bewegen mich noch?



Gerne stehen wir Ihnen für weitere Informationen zur Verfügung:

Dipl.-Kfm. Axel Schmidt	+49 170 24 50 463
Dipl.-Trainer Carsten Steiner	+352 661 966 996
Dipl.-Ing. Hubert Mizelli	+49 172 89 18 781
Executive Sales Wolfgang Beck	+49 151 10 66 30 18



*Ihr Auslöser und Begleiter zu gezielter
Spitzenleistung und echter Verkaufsinnovation!*