SIZE PROZESS®

Vertrieb Kompetenz Mitarbeitende

MUSTERPROFIL

MUSTERFIRMA

HUMAN PERFORMANCE GUIDE®

Auswertung vom 10.09.2026

SIZE PROZESS® und TOP im JOB GmbH®
Alle Rechte vorbehalten.

Es ist ohne schriftliche Genehmigung von SIZE PROZESS® oder der TOP im JOB® GmbH nicht erlaubt, diesen SIZE PROZESS® Human Performance Guide® oder Teile auf fotomechanischen Weg (Fotokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen oder unter Verwendung elektronischer oder mechanischer Systeme zu speichern, systematisch auszuwerten oder zu verbreiten. Wir verarbeiten Ihre Daten ausschließlich auf Grundlage der gesetzlichen Bestimmungen (DSGVO).

SIZE PROZESS® ist eine Marke der TOP IM JOB GmbH, A-4614 Marchtrenk, Nico-Dostal-Str. 4 | +43 (0) 7243 53198 12
info@sizeprozess.at | www.sizeprozess.at | FN306800b | Landesgericht Wels | ATU 64023899

Ihr SIZE PROZESS® Kompetenzprofil Vertrieb

Kompetenzen zeigen, wie erfolgreich Sie Ihre Fähigkeiten, Fertigkeiten und Kenntnisse in konkreten beruflichen Verkaufssituationen einsetzen. Für Ihren Erfolg im Vertrieb ist daher nicht nur entscheidend, was Sie wissen und können, sondern vor allem, **wie wirksam Sie dieses Potenzial in unterschiedlichen Verkaufssituationen in konkretes Handeln umsetzen.**

Kompetenzen setzen sich aus verschiedenen Elementen zusammen:

- **Fähigkeiten** sind angeborene oder erworbene persönliche Voraussetzungen, die Sie zur Erbringung bestimmter Leistungen benötigen.
- **Fertigkeiten** entwickeln Sie durch Lernen und Übung. Sie ermöglichen Ihnen, bestimmte Tätigkeiten sicher und zunehmend routiniert auszuführen.
- **Kenntnisse** umfassen das Wissen, das Sie sich durch Lernen und Erfahrung erworben haben.

Kundenorientierung und Abschlussorientierung

Ihr SIZE PROZESS® Kompetenzprofil Vertrieb betrachtet Ihre vertrieblichen Kompetenzen in zwei zentralen Dimensionen: Kundenorientierung und Abschlussorientierung.

Kundenorientierung zeigt sich darin, wie gut es Ihnen gelingt, Kundinnen und Kunden zu verstehen, ihre Bedürfnisse und Kaufmotive zu erkennen, Vertrauen aufzubauen und Ihr Verhalten auf unterschiedliche Kundinnen, Kunden und Verkaufssituationen abzustimmen.

Abschlussorientierung zeigt sich darin, wie aktiv Sie Verkaufschancen erkennen und nutzen, Verkaufsprozesse zielgerichtet vorantreiben und auf konkrete Entscheidungen und erfolgreiche Abschlüsse hinwirken.

Überdurchschnittlich erfolgreiche Verkäuferinnen und Verkäufer zeichnen sich durch die **Verbindung einer hohen Kundenorientierung mit einer hohen Abschlussorientierung** aus. Sie verstehen die Anliegen und Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden und bauen tragfähige Beziehungen auf. Gleichzeitig erkennen und nutzen sie Verkaufschancen und führen Verkaufsprozesse konsequent zum Abschluss.

Ihre Persönlichkeit als Grundlage

Die Grundlage für die Entwicklung und den erfolgreichen Einsatz Ihrer vertrieblichen Kompetenzen bildet **Ihre Persönlichkeit mit den damit verbundenen Stärken und Potenzialen.** Sie beeinflusst, welche Verhaltensweisen Ihnen besonders leichtfallen und wie Sie typischerweise an Kundinnen und Kunden sowie berufliche Verkaufssituationen herangehen.

Eine Kombination Ihres Kompetenzprofils mit einem **SIZE PROZESS® Persönlichkeitsprofil** ist daher besonders wirkungsvoll. Sie ermöglicht Ihnen zu erkennen, welche persönlichen Stärken Ihre Vertriebskompetenzen unterstützen und wo Sie vorhandene Potenziale noch gezielter nutzen und weiterentwickeln können.

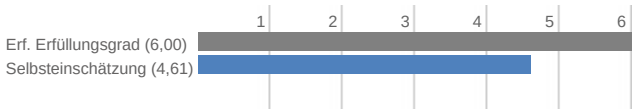
Die folgenden Ergebnisse zeigen Ihnen, wie Ihre vertrieblichen Kompetenzen in den beiden Dimensionen **Kundenorientierung und Abschlussorientierung** ausgeprägt sind, wo Ihre besonderen Stärken liegen und in welchen Bereichen Entwicklungsmöglichkeiten bestehen.

Ihre
SIZE PROZESS® Team

KOMPETENZPROFIL - MUSTERPROFIL

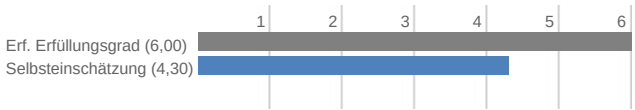
Kundenorientierung

- Soziale-kommunikative Kompetenz
- Kundenorientierung
- Kunden emotional überzeugen
- Umgang mit Druck, Stress und Einwänden
- Emotionale Kompetenz



Abschluss- und Ergebnisorientierung

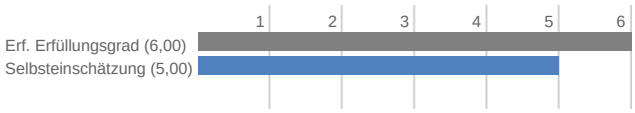
- Zielorientierung
- Optimismus und Selbstvertrauen
- Ausdauer und Umsetzungsenergie



Kundenorientierung

Soziale-kommunikative Kompetenz

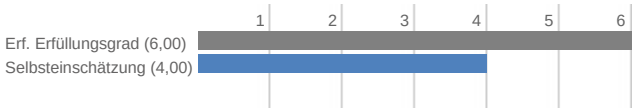
- Baut rasch Kontakt zu Kundinnen und Kunden auf.
- Schafft eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre.
- Geht wertschätzend mit Kundinnen und Kunden um.
- Lässt Kundinnen und Kunden ausreden.
- Geht auf unterschiedliche Persönlichkeiten ein.
- Bleibt auch bei Meinungsverschiedenheiten respektvoll.
- Passt den eigenen Kommunikationsstil an unterschiedliche Kundenpersönlichkeiten an.



Beschreibt die Fähigkeit, rasch tragfähige Beziehungen zu Kunden aufzubauen und Gespräche wertschätzend, respektvoll und situationsgerecht zu gestalten. Sie bildet die Grundlage für Vertrauen und eine erfolgreiche Zusammenarbeit.

Kundenorientierung

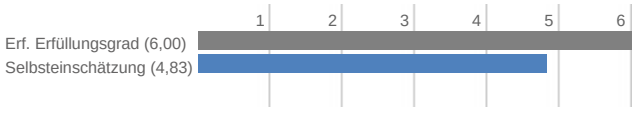
- Fragt nach Erwartungen und Zielen von Kundinnen und Kunden.
- Ermittelt die konkreten Anforderungen von Kundinnen und Kunden.
- Fragt bei unklaren Kundenwünschen gezielt nach.
- Klärt, was für die Kaufentscheidung besonders wichtig ist.
- Erkennt Hinweise auf zusätzlichen Kundenbedarf.
- Fragt nach bisherigen Erfahrungen mit vergleichbaren Angeboten.
- Fasst Kundenaussagen in eigenen Worten zusammen.



Beschreibt die Fähigkeit, Bedürfnisse, Erwartungen und Anforderungen von Kunden systematisch zu erkennen und das eigene Vorgehen konsequent daran auszurichten. Sie schafft die Grundlage für passgenaue Lösungen und nachhaltige Kundenbeziehungen.

Kunden emotional überzeugen

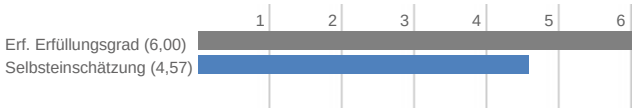
- Erklärt den konkreten Nutzen des Angebots für Kundinnen und Kunden.
- Richtet die Argumentation an den Interessen von Kundinnen und Kunden aus.
- Spricht erkannte Kaufmotive gezielt an.
- Veranschaulicht das Angebot mit Beispielen, die zur Kundensituation passen.
- Entwickelt Lösungen, die zu den Anforderungen von Kundinnen und Kunden passen.
- Nutzt zusätzliche Verkaufschancen, die sich im Gespräch ergeben.



Beschreibt die Fähigkeit, den Nutzen von Produkten und Dienstleistungen kundenorientiert zu vermitteln und Kaufmotive gezielt anzusprechen. Ziel ist es, Kunden sowohl sachlich als auch emotional zu überzeugen.

Umgang mit Druck, Stress und Einwänden

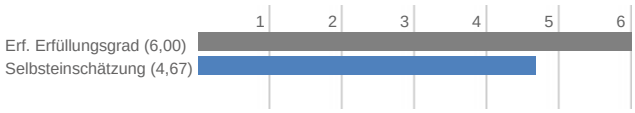
- Hört Kundinnen und Kunden bei Einwänden aufmerksam zu.
- Klärt durch gezieltes Nachfragen die Hintergründe von Einwänden.
- Bietet Lösungen an, die auf die erkannten Hintergründe von Einwänden eingehen.
- Bleibt unter Zeitdruck freundlich.
- Behält unter hoher Belastung den Überblick.
- Bleibt in schwierigen Verkaufssituationen ruhig.
- Begründet eigene Argumente auch unter Druck.



Beschreibt die Fähigkeit, auch in anspruchsvollen Verkaufssituationen souverän zu handeln, Einwände konstruktiv aufzugreifen und unter Druck freundlich, lösungsorientiert und professionell zu bleiben.

Emotionale Kompetenz

- Hört bei emotionalen Reaktionen zu und geht darauf ein.
- Geht auf die Sichtweise von Kundinnen und Kunden ein.
- Reagiert auf Verärgerung von Kundinnen und Kunden ruhig.
- Bleibt bei Kritik von Kundinnen und Kunden respektvoll.
- Behält bei emotionalen Reaktionen die Kontrolle über das eigene Verhalten.
- Bleibt auch in emotional belastenden Verkaufssituationen sachlich.

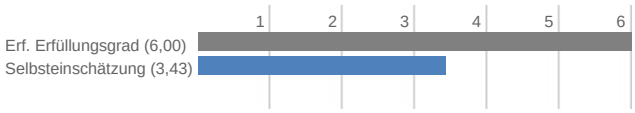


Beschreibt die Fähigkeit, eigene und fremde Emotionen wahrzunehmen, angemessen darauf zu reagieren und auch in emotional belastenden Situationen konstruktiv und stabil zu handeln.

Abschluss- und Ergebnisorientierung

Zielorientierung

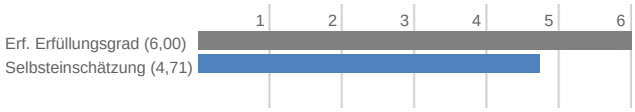
- Richtet das eigene Handeln an vereinbarten Zielen aus.
- Plant konkrete Schritte zur Zielerreichung.
- Setzt klare Prioritäten.
- Konzentriert sich auf Aufgaben, die zur Zielerreichung beitragen.
- Verfolgt erkannte Verkaufschancen konsequent weiter.
- Überprüft regelmäßig den Fortschritt bei der Erreichung gesetzter Ziele.
- Ändert das eigene Vorgehen, wenn die Zielerreichung gefährdet ist.



Beschreibt die Fähigkeit, Ziele konsequent zu verfolgen, Prioritäten zu setzen und das eigene Handeln auf die Erreichung nachhaltiger Vertriebsergebnisse auszurichten.

Optimismus und Selbstvertrauen

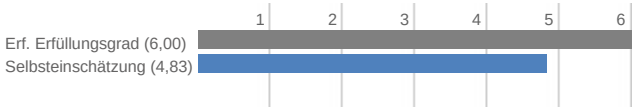
- Übernimmt auch anspruchsvolle Verkaufsaufgaben.
- Vertritt eigene Interessen gegenüber Kundinnen und Kunden klar.
- Begründet eigene Argumente bei Bedenken von Kundinnen und Kunden.
- Setzt Verkaufsaktivitäten auch nach Rückschlägen fort.
- Gibt Kundinnen und Kunden klare Empfehlungen.
- Greift Kaufsignale auf und fragt gezielt nach der Kaufentscheidung.
- Fasst bei bereits übermittelten Angeboten von sich aus nach.



Beschreibt die Fähigkeit, auch in schwierigen Situationen Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten zu bewahren, Herausforderungen konstruktiv anzugehen und Rückschläge als Chancen zur Weiterentwicklung zu nutzen.

Ausdauer und Umsetzungsenergie

- Führt begonnene Aufgaben konsequent zu Ende.
- Setzt vereinbarte Maßnahmen zeitgerecht um.
- Erledigt auch unangenehme Aufgaben ohne unnötigen Aufschub.
- Setzt Aufgaben auch bei auftretenden Schwierigkeiten fort.
- Setzt unterbrochene Aufgaben von sich aus fort.
- Setzt getroffene Entscheidungen in die Tat um.

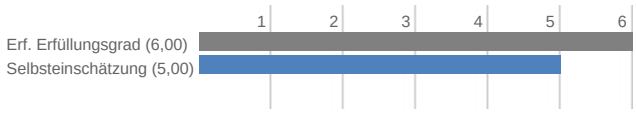


Beschreibt die Fähigkeit, Aufgaben konsequent zu Ende zu führen, auch bei Hindernissen beharrlich zu bleiben und Verkaufschancen mit hoher Einsatzbereitschaft in konkrete Ergebnisse umzusetzen.

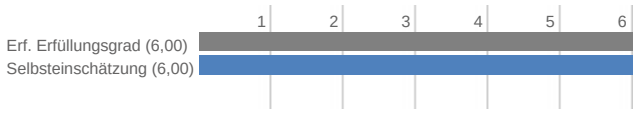
Kundenorientierung

Soziale-kommunikative Kompetenz

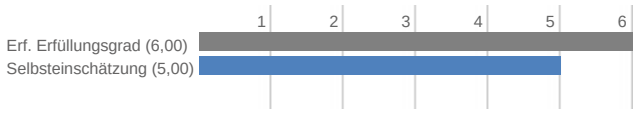
Baut rasch Kontakt zu Kundinnen und Kunden auf.



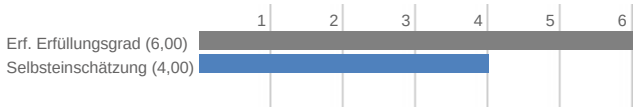
Schafft eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre.



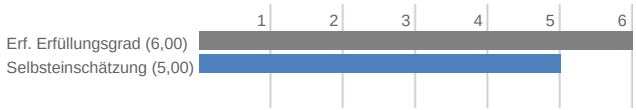
Geht wertschätzend mit Kundinnen und Kunden um.



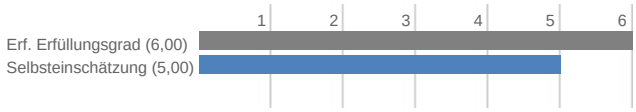
Lässt Kundinnen und Kunden ausreden.



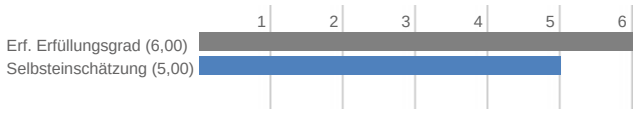
Geht auf unterschiedliche Persönlichkeiten ein.



Bleibt auch bei Meinungsverschiedenheiten respektvoll.

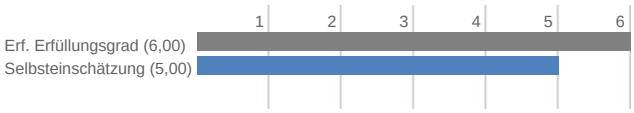


Passt den eigenen Kommunikationsstil an unterschiedliche Kundenpersönlichkeiten an.

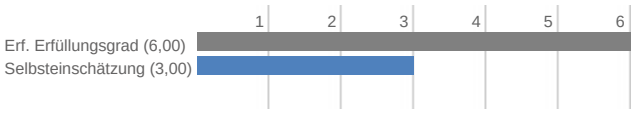


Kundenorientierung

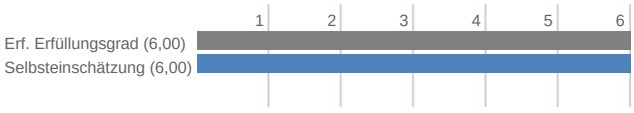
Fragt nach Erwartungen und Zielen von Kundinnen und Kunden.



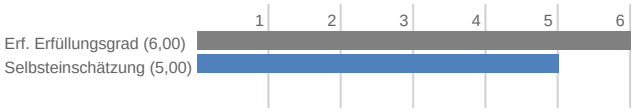
Ermittelt die konkreten Anforderungen von Kundinnen und Kunden.



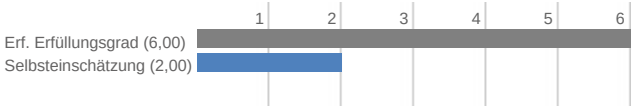
Fragt bei unklaren Kundenwünschen gezielt nach.



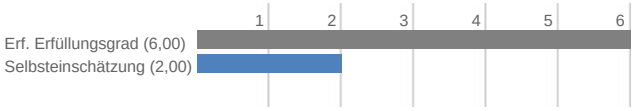
Klärt, was für die Kaufentscheidung besonders wichtig ist.



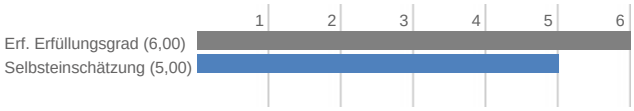
Erkennt Hinweise auf zusätzlichen Kundenbedarf.



Fragt nach bisherigen Erfahrungen mit vergleichbaren Angeboten.

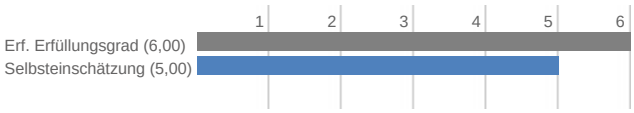


Fasst Kundenaussagen in eigenen Worten zusammen.

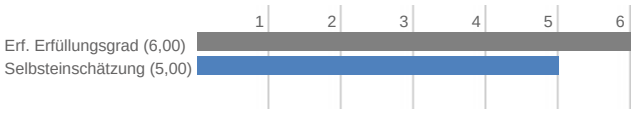


Kunden emotional überzeugen

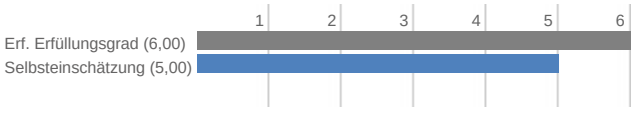
Erklärt den konkreten Nutzen des Angebots für Kundinnen und Kunden.



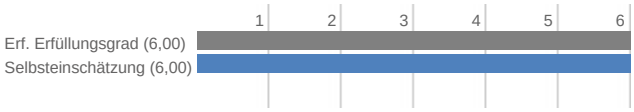
Richtet die Argumentation an den Interessen von Kundinnen und Kunden aus.



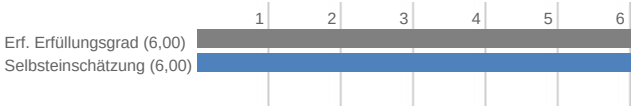
Spricht erkannte Kaufmotive gezielt an.



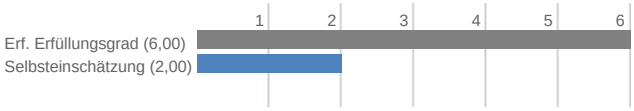
Veranschaulicht das Angebot mit Beispielen, die zur Kundensituation passen.



Entwickelt Lösungen, die zu den Anforderungen von Kundinnen und Kunden passen.

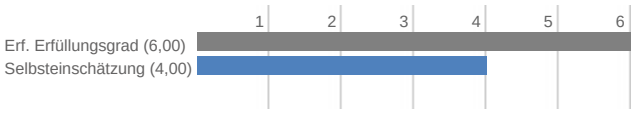


Nutzt zusätzliche Verkaufschancen, die sich im Gespräch ergeben.

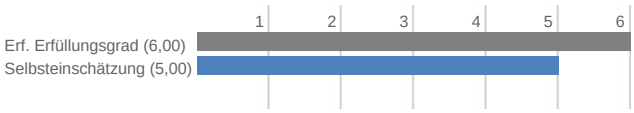


Umgang mit Druck, Stress und Einwänden

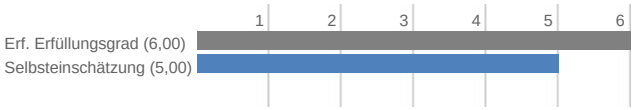
Hört Kundinnen und Kunden bei Einwänden aufmerksam zu.



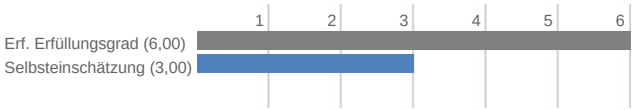
Klärt durch gezieltes Nachfragen die Hintergründe von Einwänden.



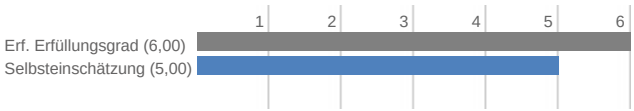
Bietet Lösungen an, die auf die erkannten Hintergründe von Einwänden eingehen.



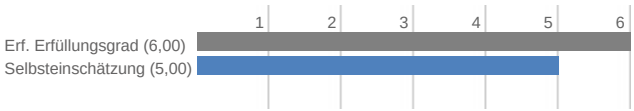
Bleibt unter Zeitdruck freundlich.



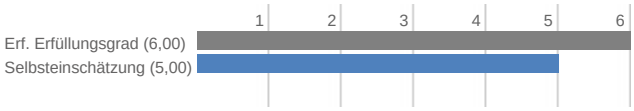
Behält unter hoher Belastung den Überblick.



Bleibt in schwierigen Verkaufssituationen ruhig.

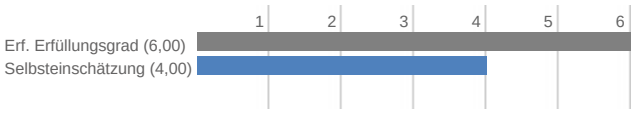


Begründet eigene Argumente auch unter Druck.

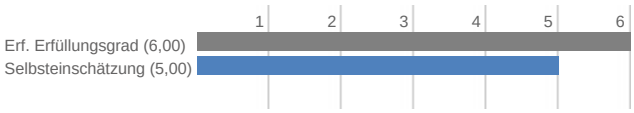


Emotionale Kompetenz

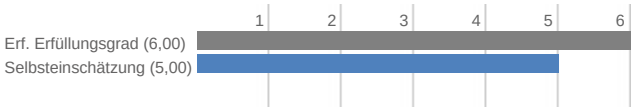
Hört bei emotionalen Reaktionen zu und geht darauf ein.



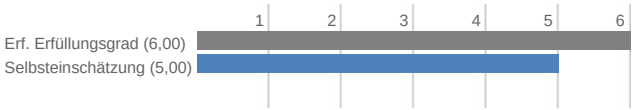
Geht auf die Sichtweise von Kundinnen und Kunden ein.



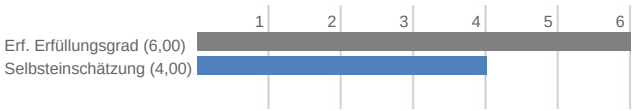
Reagiert auf Verärgerung von Kundinnen und Kunden ruhig.



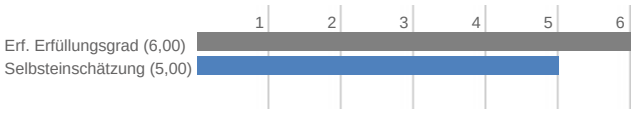
Bleibt bei Kritik von Kundinnen und Kunden respektvoll.



Behält bei emotionalen Reaktionen die Kontrolle über das eigene Verhalten.



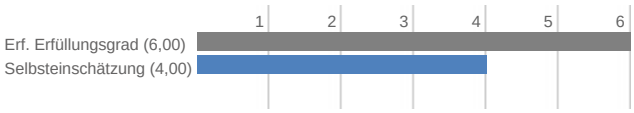
Bleibt auch in emotional belastenden Verkaufssituationen sachlich.



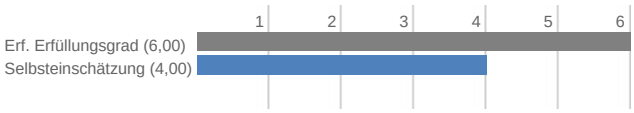
Abschluss- und Ergebnisorientierung

Zielorientierung

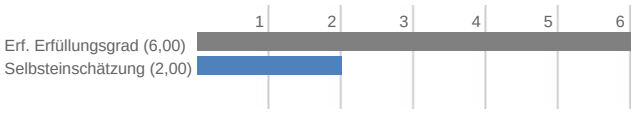
Richtet das eigene Handeln an vereinbarten Zielen aus.



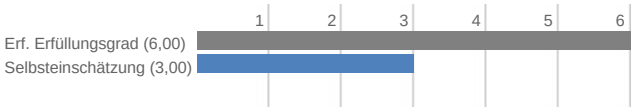
Plant konkrete Schritte zur Zielerreichung.



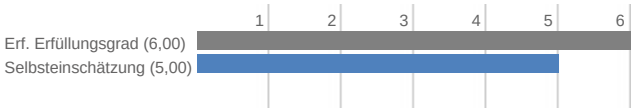
Setzt klare Prioritäten.



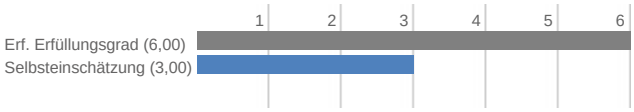
Konzentriert sich auf Aufgaben, die zur Zielerreichung beitragen.



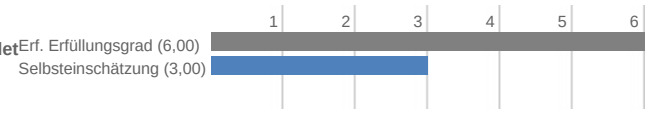
Verfolgt erkannte Verkaufschancen konsequent weiter.



Überprüft regelmäßig den Fortschritt bei der Erreichung gesetzter Ziele.

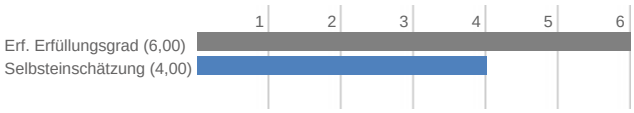


Ändert das eigene Vorgehen, wenn die Zielerreichung gefährdet ist.

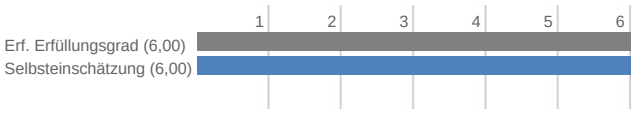


Optimismus und Selbstvertrauen

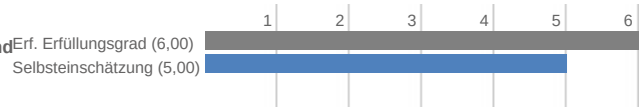
Übernimmt auch anspruchsvolle Verkaufsaufgaben.



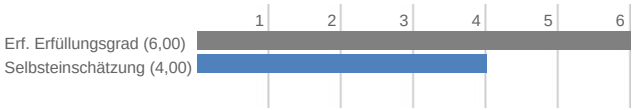
Vertritt eigene Interessen gegenüber Kundinnen und Kunden klar.



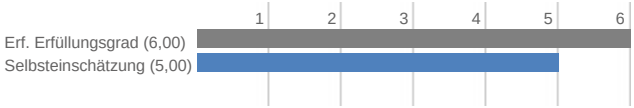
Begründet eigene Argumente bei Bedenken von Kundinnen und Kunden.



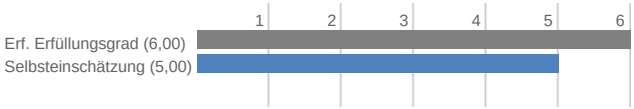
Setzt Verkaufsaktivitäten auch nach Rückschlägen fort.



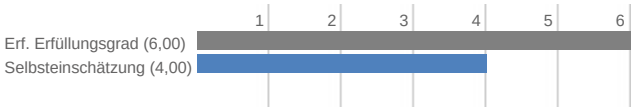
Gibt Kundinnen und Kunden klare Empfehlungen.



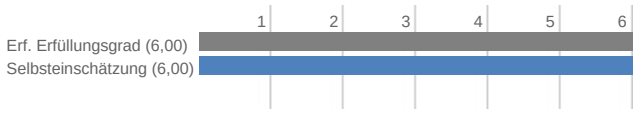
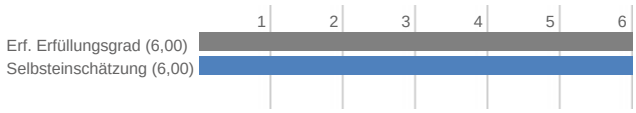
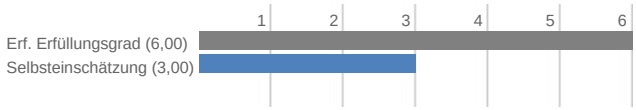
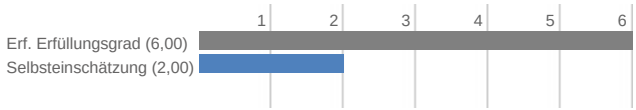
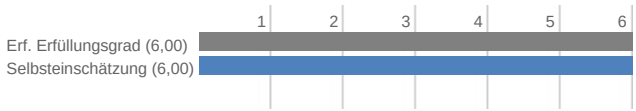
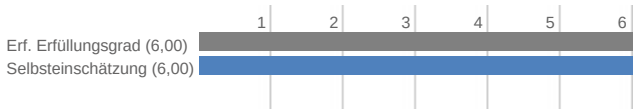
Greift Kaufsignale auf und fragt gezielt nach der Kaufentscheidung.



Fasst bei bereits übermittelten Angeboten von sich aus nach.



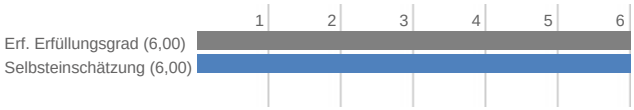
Ausdauer und Umsetzungsenergie

Führt begonnene Aufgaben konsequent zu Ende.	
Setzt vereinbarte Maßnahmen zeitgerecht um.	
Erledigt auch unangenehme Aufgaben ohne unnötigen Aufschub.	
Setzt Aufgaben auch bei auftretenden Schwierigkeiten fort.	
Setzt unterbrochene Aufgaben von sich aus fort.	
Setzt getroffene Entscheidungen in die Tat um.	

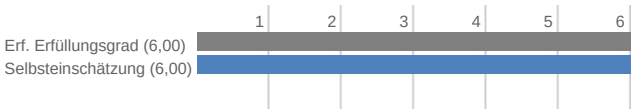
GAP ANALYSE

TOP Stärken - Selbsteinschätzung im Vergleich zu SOLL

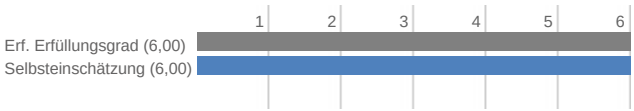
Soziale-kommunikative Kompetenz
Schafft eine vertrauensvolle Gesprächsatmosphäre.



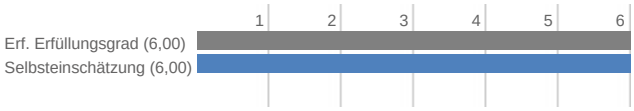
Kundenorientierung
Fragt bei unklaren Kundenwünschen gezielt nach.



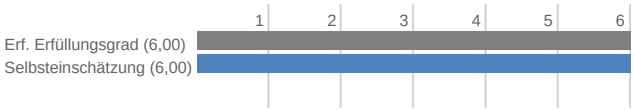
Kunden emotional überzeugen
Veranschaulicht das Angebot mit Beispielen, die zur Kundensituation passen.



Kunden emotional überzeugen
Entwickelt Lösungen, die zu den Anforderungen von Kundinnen und Kunden passen.

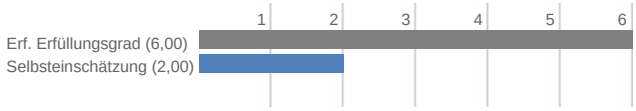


Optimismus und Selbstvertrauen
Vertritt eigene Interessen gegenüber Kundinnen und Kunden klar.

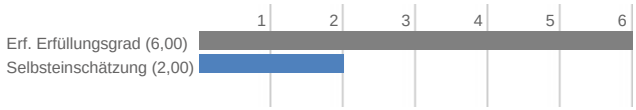


TOP Entwicklungsfelder - Selbsteinschätzung im Vergleich zu SOLL

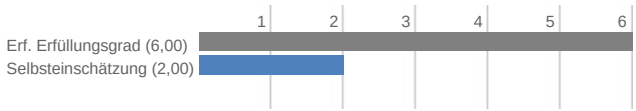
Kundenorientierung
Erkennt Hinweise auf zusätzlichen Kundenbedarf.



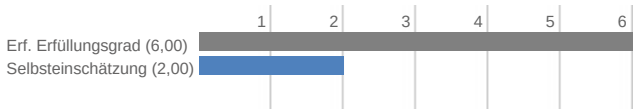
Kundenorientierung
Fragt nach bisherigen Erfahrungen mit vergleichbaren Angeboten.



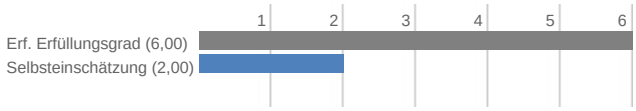
Kunden emotional überzeugen
Nutzt zusätzliche Verkaufschancen, die sich im Gespräch ergeben.



Zielorientierung
Setzt klare Prioritäten.



Ausdauer und Umsetzungsenergie
Setzt Aufgaben auch bei auftretenden Schwierigkeiten fort.



HUMAN PERFORMANCE GUIDE®

SIZE PROZESS®

Potenziale und Ressourcen ausschöpfen – Krisen und Stress erfolgreich bewältigen. Fritz Zehetner gibt in diesem Kompendium nicht nur einen umfassenden Überblick zum Persönlichkeits- und Kommunikationsmodell SIZE PROZESS®, sondern arbeitet auch die wesentlichen Erkenntnisse und Entwicklungen aus den letzten zehn Forschungsjahren auf. Begleitet werden die anschaulichen Texte von Übungen und Praxisbeispielen. Ein hochspannendes Fachbuch für Coaching bzw. Persönlichkeitsentwicklung sowie Management und Leadership.

SIZE PROZESS®
Human Performance Guide®

1. Auflage 2017: Hardcover,
352 Seiten, farbig illustriert
Autor: Fritz Zehetner
ISBN 978-3-902489-21-0

BESTELLMÖGLICHKEIT IN UNSEREM ONLINE-SHOP AUF
WWW.SIZEPROZESS.AT