

A woman with dark, curly hair is smiling warmly while looking at a laptop screen. She is wearing a blue t-shirt. The image is split vertically, with the left side being a darker, more shadowed view of her and the right side showing her face more clearly. The overall mood is positive and professional.

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

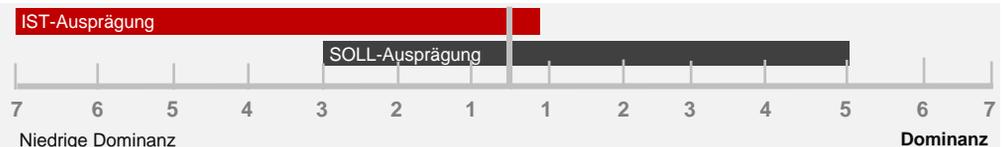
hoch

sehr hoch

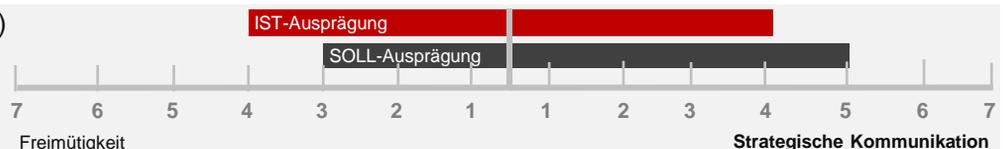
Kompetenzwert

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

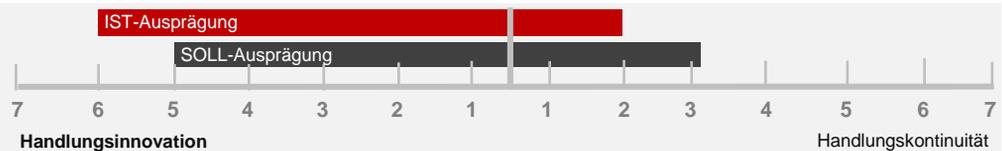
## Eigeninitiative

- 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

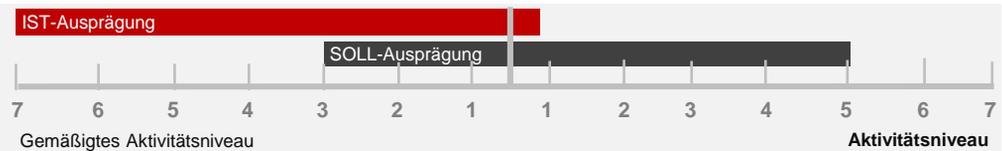


Ausprägungen: 7 = maximal / 6 = sehr hoch / 5 = hoch / 4 = moderat / 3 = mäßig / 2 = gering / 1 = minimal

Handlungsinnovation (O)  
IST: sehr hoch  
SOLL: hoch

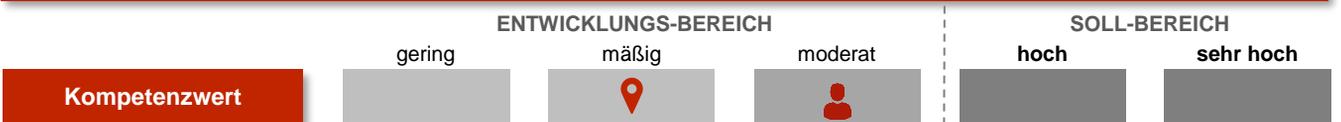


Aktivitätsniveau (X)  
IST: minimal  
SOLL: hoch



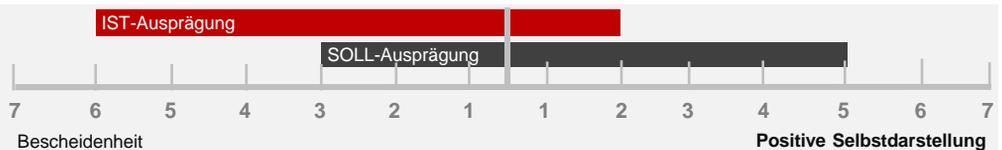
## Sicheres Auftreten

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

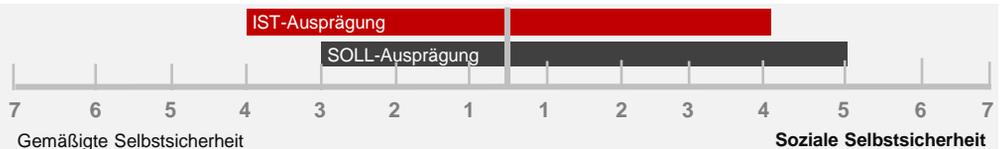


Ausprägungen: 7 = maximal / 6 = sehr hoch / 5 = hoch / 4 = moderat / 3 = mäßig / 2 = gering / 1 = minimal

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



Soziale Selbstsicherheit (E)  
IST: moderat  
SOLL: hoch



# TIEFENPROFIL - VERTRIEB

3

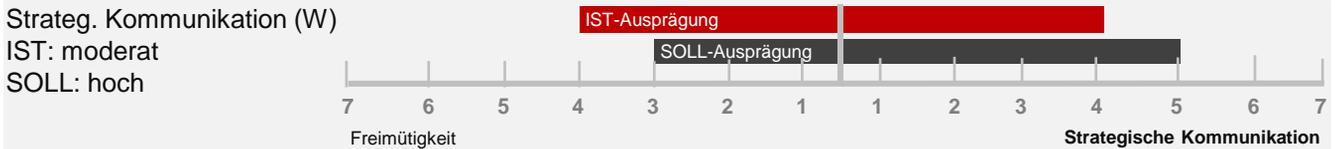
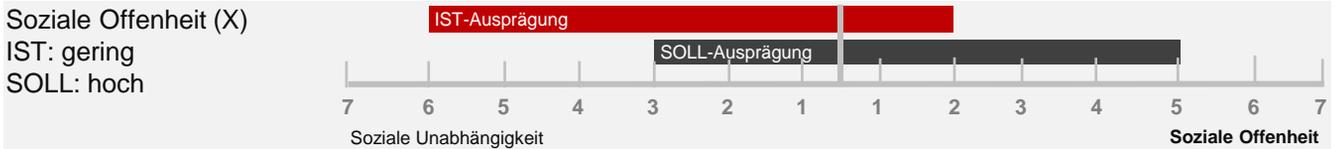
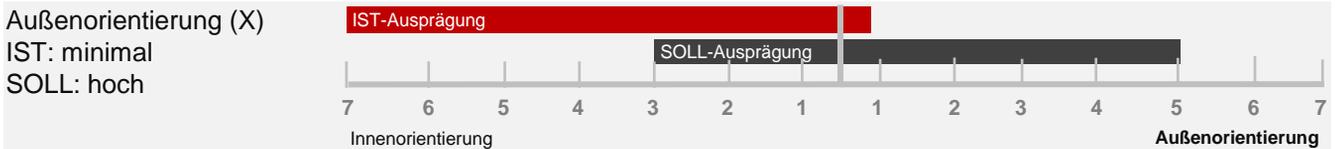
Hilfreiche Ausprägungen von BIG FIVE Facetten für Vertriebler\*innen

## Netzwerken

- Bewusstes Knüpfen und Pflegen wichtiger Geschäfts- und privater Kontakte
- Geschicktes Kommunikationsverhalten mit dem Ziel, innerhalb und außerhalb des Unternehmens Optionen für eine vertiefte Zusammenarbeit zu schaffen
- Aktive Teilnahme an gesellschaftlichen und sozialen Ereignissen



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

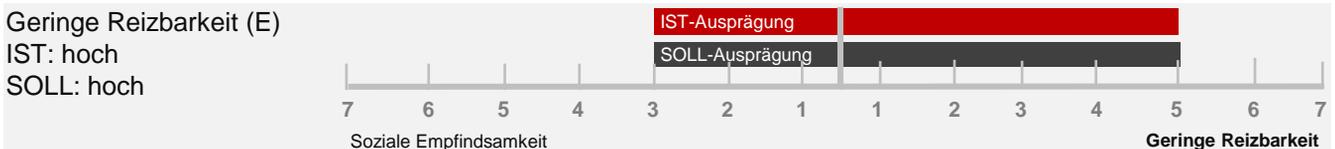


## Konflikt-kompetenz

- Zwischenmenschliche Konflikte frühzeitig und konstruktiv lösen
- Verständnis für den Standpunkt des Konfliktpartners zeigen
- Auf Provokationen und Sticheleien nicht eingehen, andere selbst nicht provozieren und auch in hitzigen Diskussionen besonnen bleiben
- Bereits aufgebrochene Konflikte erfolgreich schlichten



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

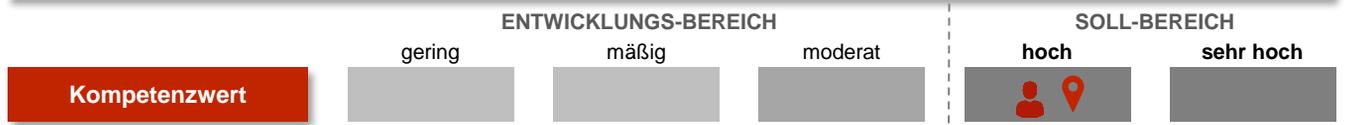


# TIEFENPROFIL - VERTRIEB 4

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



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



## 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



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

