

BENEFIT Consulting Attitude Profiler

Beratungseinstellung

von

Herbert Mustermann

Erstellt im Auftrag von



BENEFIT COACHING TEAM AG

Der BENEFIT Consulting Profiler © ermittelt die bevorzugte Beratungsphilosophie und Beratungsstrategie sowie die Einstellung zum Beratungsumfeld von Herbert Mustermann.

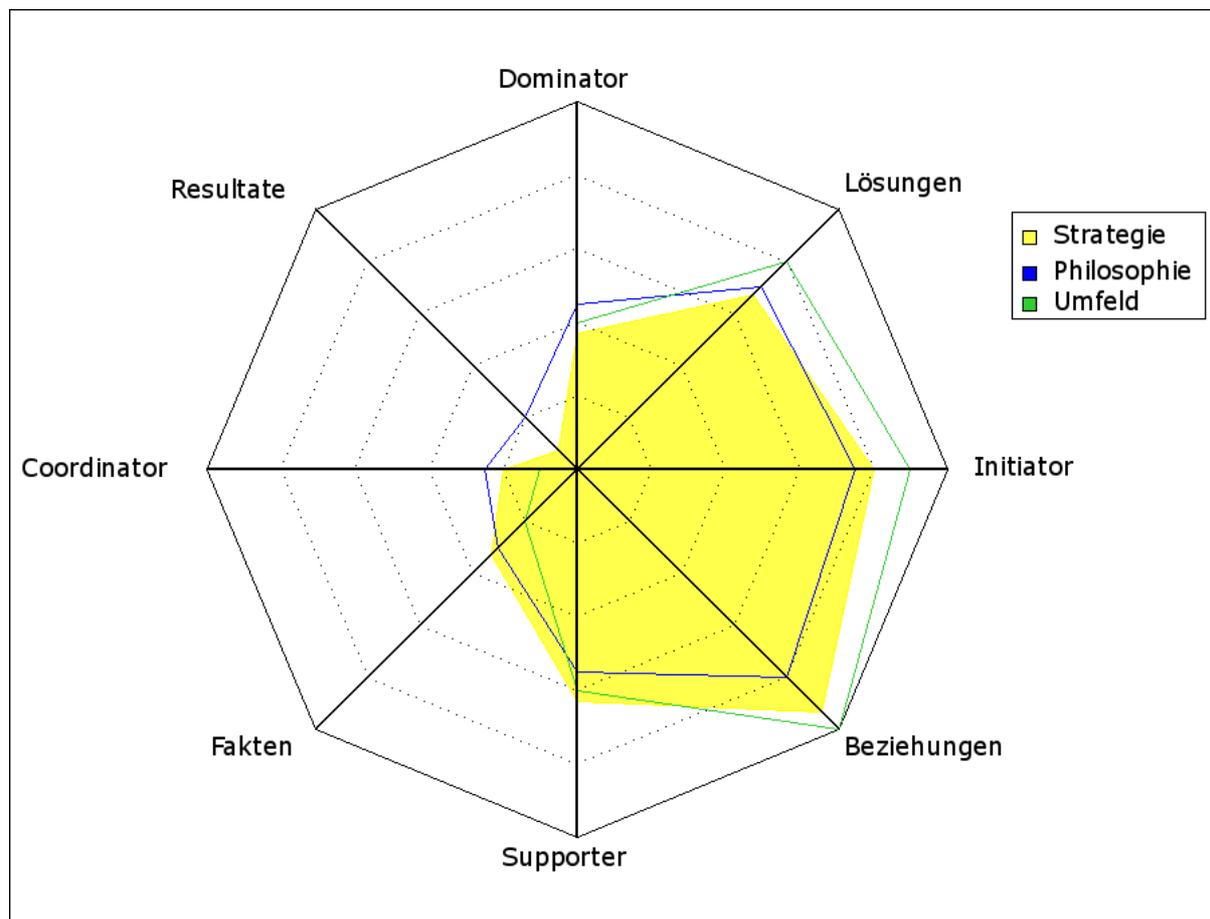
Das resultierende Beraterprofil bildet die Einstellung und die Verhaltenstendenzen von Herbert Mustermann zu 30 berater-relevanten Themen ab und zeigt auf, inwieweit sich die Einstellungen zu den 3 Sichtweisen Beratungsphilosophie, -strategie und -umfeld unterscheiden und welche der nachstehenden 4 inneren Einstellungen bevorzugt werden:

- Resultatorientierung
- Lösungsorientierung
- Beziehungsorientierung
- Faktenorientierung

Im Kontext der ermittelten Beratereinstellungen ist die Lösungsorientierung auch als Konzeptorientierung zu verstehen; die Faktenorientierung sinngemäss als Produktorientierung.

Gleichzeitig wird über den Bezug zu den Persönlichkeitstypen Dominator / Initiator / Supporter / Coordinator aufgezeigt, was die bevorzugte angelernte bzw. angepasste Verhaltensweise in der Beratertätigkeit ist. Im Normalfall besteht eine hohe Übereinstimmung mit dem angeborenen Verhalten, feststellbar mit dem BENEFIT Personality Profiler©.

Je weniger die Beratungsstile in den 3 Sichtweisen des BENEFIT Consulting Attitude Profiler© abweichen, desto besser. Für Herbert Mustermann konnte über alle 3 Sichtweisen die folgende und gemittelte Beratungseinstellung ermittelt werden:

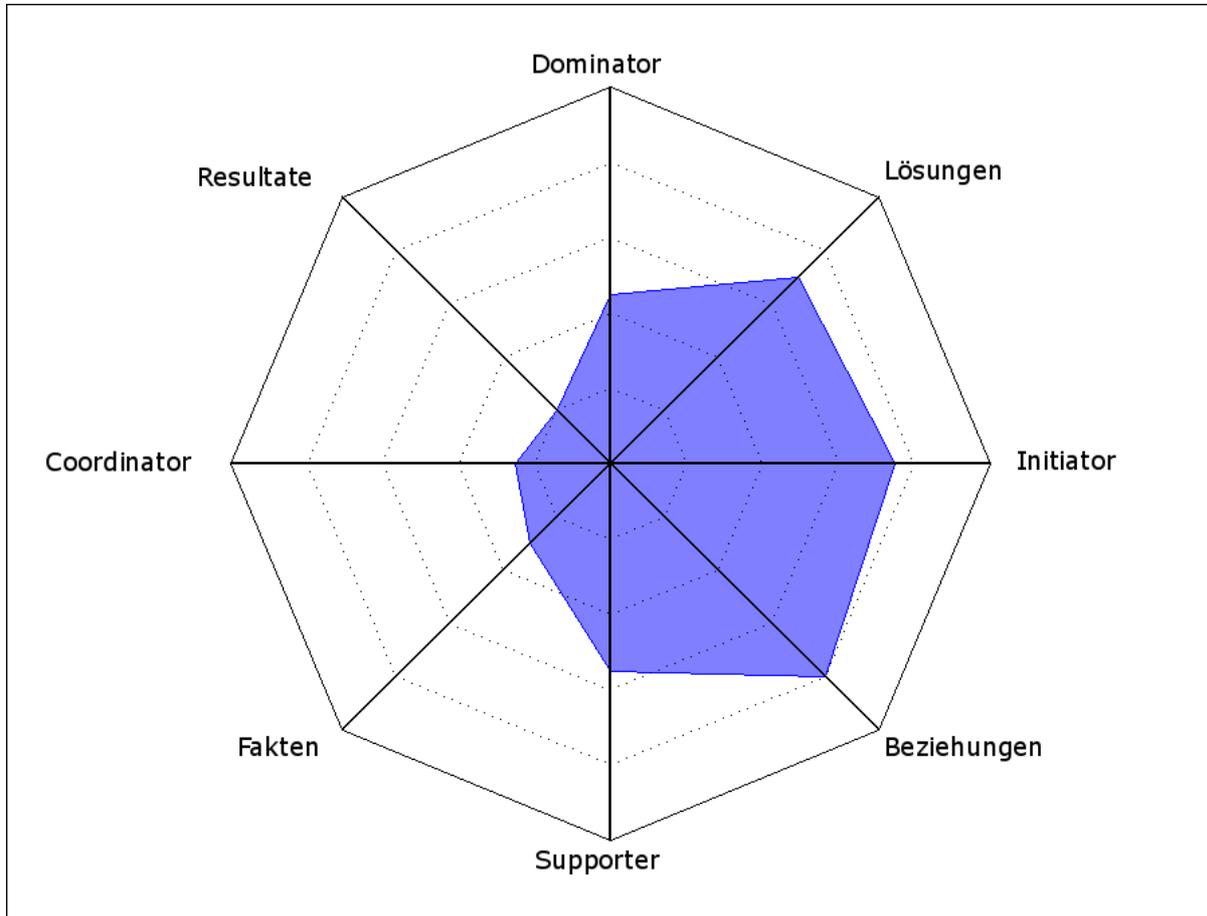


	Philosophie	Strategie	Umfeld	Gesamtbild
Beratungseinstellung				
Resultate	20	7	0	10
Beziehungen	80	93	100	90
Lösungen	70	67	80	70
Fakten	30	33	20	30
Verhaltenstendenzen				
Dominator	45	37	40	40
Initiator	75	80	90	80
Supporter	55	63	60	60
Coordinator	25	20	10	20

Auf den folgenden Seiten sind die Detailanalysen und der jeweilige Interpretationskommentar zu den 3 Sichtweisen aufgeführt.

Interpretation der Beratungsphilosophie

Mit den vier Einstellungen zur Beratungsphilosophie wird Ihr generelles Verständnis für die Beratertätigkeit sowie das von Ihnen zu erwartende allgemeine Verhalten bei der Durchführung relevanter Aufgaben aufgezeigt.



Beratungseinstellung	Wert	Verhaltenstendenzen	Wert
Resultate	20	Dominator	45
Beziehungen	80	Initiator	75
Lösungen	70	Supporter	55
Fakten	30	Koordinator	25

	Resultate	Beziehungen	Lösungen	Fakten
Beratermotiv	0	10	10	0
Beraterphilosophie	0	10	0	10
Beratungspriorität	10	0	10	0
Beratungsfokus	0	10	10	0
Kundengewinnung	0	10	10	0
Lösungsalternativen	0	10	10	0
Konsensfindung	0	10	0	10
Faktengewichtung	0	10	0	10
Beratungsnutzen	0	10	10	0
Kundenbetreuung	10	0	10	0

Beziehungsorientierung

Ihre angestrebte Beratungsphilosophie ist geprägt durch Ihre Beziehungsorientierung. Sie wollen den Kunden nicht benachteiligen und für den Kunden das Bestmögliche tun. Sie möchten Ihre Beratung auf der Beziehungsebene aufbauen und für den Kunden die bestmögliche Lösung finden.

Die "besten" Kunden sind für Sie diejenigen Unternehmen, mit denen Sie schon in Kontakt stehen und wo einzelne Personen bereits bekannt sind. Darauf möchten Sie sich bei Ihrem Vorgehen abstützen.

Durch Ihre Wunschvorstellung, mit dem Kunden eine gute Beziehungs- und Vertrauensbasis aufzubauen, legen Sie Wert darauf, jeweils auch die persönlichen Bedürfnisse und Anliegen zu ermitteln. Sie erwarten vom Kunden, dass er dies würdigt und mit Ihnen zum richtigen Zeitpunkt eine Einigung bezüglich dem weiteren Vorgehen anstreben wird.

Sie werden Ihrem Kunden begeistert alle Merkmale und Vorteile zu Ihren Ideen und Vorschlägen geben, wenn er Interesse zeigt. Wenn er nach weiteren Informationen und Fakten fragt, werden Sie diese nachliefern.

Die in diesem Analyseteil kommentierte Beratungsphilosophie widerspiegelt ideelle Vorstellungen, welche von den im Alltag gelebten Werten abweichen können (vgl. nächster Analyseteil "Beratungsstrategie"). Die hier erläuterte Beratereinstellung ist zudem in Relation zu den drei übrigen, im Normalfall weniger starken Beraterorientierungen zu interpretieren.

Ob diese Vorstellungen Sinn machen, hängt davon ab, was in Ihrem beruflichen Alltag heute und mittelfristig gefordert ist.

Lösungsorientierung

Die ideelle Ausprägung der Lösungsorientierung ist stark (51%-75% des Maximalwertes).

Faktenorientierung

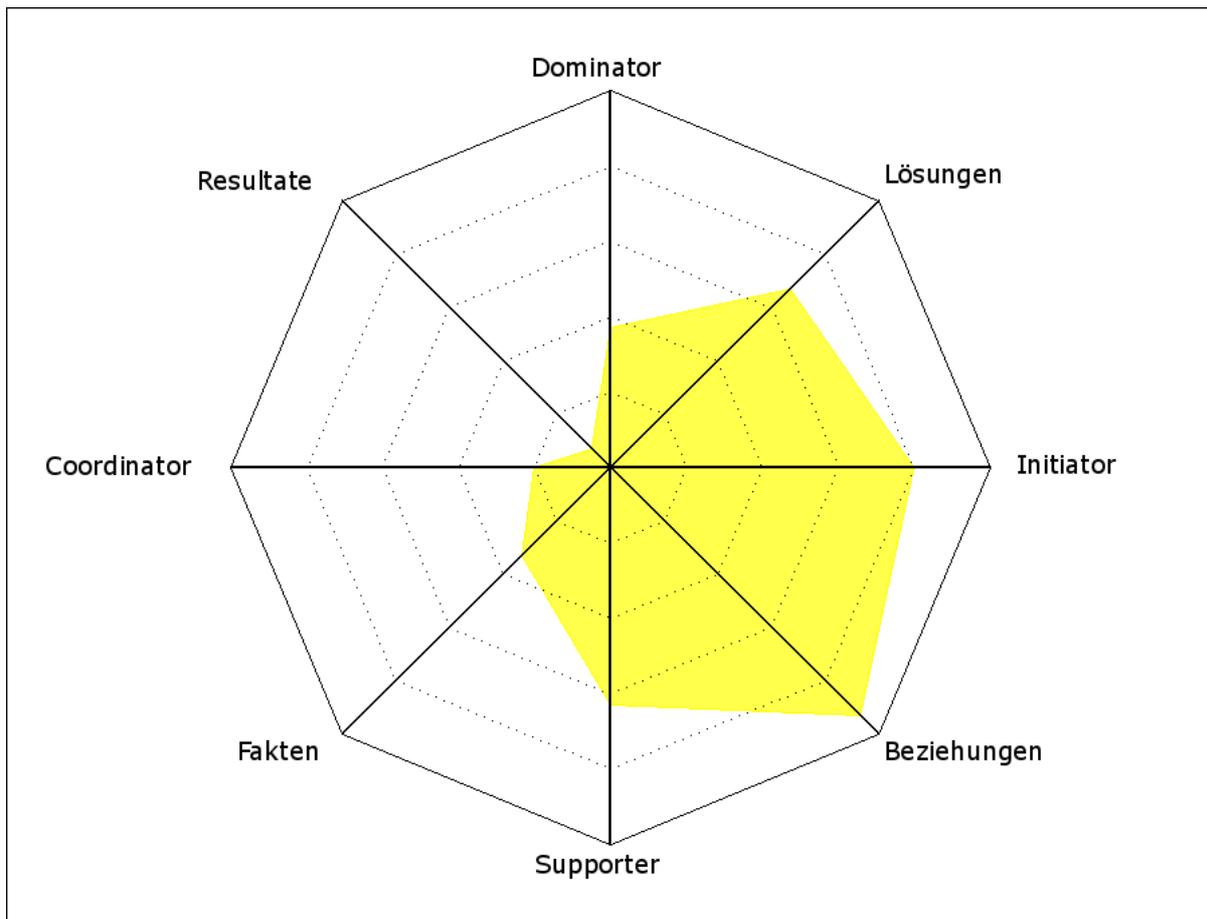
Die ideelle Ausprägung der Faktenorientierung ist mittel (26%-50% des Maximalwertes).

Resultatorientierung

Die ideelle Ausprägung der Resultatorientierung ist gering (weniger wie 25% des Maximalwertes).

Interpretation der Beratungsstrategie

Mit der Prüfung Ihrer persönlichen Einstellungen und Ihres bevorzugten Verhaltens in Beratersituationen wird Ihre Beraterstrategie ermittelt, analysiert und nachstehend interpretiert. Dabei wird davon ausgegangen, dass alle hier kommentierten Einstellungen für einen Berater wichtig sind und je nach Kundensituation individuell angepasst gelebt werden. Dies hängt allerdings davon ab, wie gut ein Berater seine bevorzugte Einstellung bzw. Orientierung kennt und wie gut er sich auf die geschäftliche und persönliche Situation des Kunden einstellen kann. Was bei einem Kunden richtig ist, kann bei einem anderen Kunden falsch und kontraproduktiv sein ! Die nachstehende Auswertung fokussiert auf die Darstellung der bevorzugten Beraterwerte und somit auf die entsprechende Priorisierung der 4 Berateinstellungen und -verhaltenstendenzen.



Beratungseinstellung		Verhaltenstendenzen	
Resultate	7	Dominator	37
Beziehungen	93	Initiator	80
Lösungen	67	Supporter	63
Fakten	33	Coordinator	20

	Resultate	Beziehungen	Lösungen	Fakten
Auftragsbeschaffung	0	10	0	10
Bedarfsabklärung	0	10	10	0
Gesprächsvorbereitung	0	10	0	10
Erster Eindruck	0	10	0	10
Gesprächseröffnung	0	10	10	0
Gesprächsfokus	0	10	10	0
Gesprächsführung	0	10	10	0
Lösungspräsentation	0	10	10	0
Mitbewerberorientierung	0	10	10	0
Einwandbehandlung	10	0	10	0
Kundenwiderstand	0	10	0	10
Auftragsvereinbarung	0	10	10	0
Beraterverständnis	0	10	0	10
Kundenbetreuung	0	10	10	0
Frustverarbeitung	0	10	10	0

Beziehungsorientierung

Sehr starke Ausprägung der Beziehungsorientierung (76-100% des Maximalwertes):

Sie leben eine beziehungsorientierte Beratungsstrategie ausgerichtet auf gegenseitiges Vertrauen und das Wohl des Kunden.

Sie haben eine hervorragende Begabung, Kundenbeziehungen aufzubauen. Offensichtlich sind Sie in der Lage, Ihr Gegenüber sehr schnell zu erkennen und sich verhaltensmässig darauf einzustellen. Die Gefahr besteht allerdings, dass Sie die Beziehungsarbeit übertreiben und die Erarbeitung des projektbezogenen Kundennutzens sowie eine geführte Entscheidungsfindung vernachlässigen.

Wenn Sie stark bzw. noch mehr auf die sachlichen Aspekte und eine bedarfsgerechte Lösungen mit einem hohen Nutzen für Ihren Kunden achten, werden Sie schneller die notwendige Zustimmung und auch die gesuchte persönliche Wertschätzung erhalten. Reduziere Sie also Ihre ansonsten vorbildliche Beziehungsarbeit primär zu Gunsten einer deutlicheren Lösungs- und Resultatorientierung.

Machen Sie sich dabei besser bewusst, welche geschäftsbedingten Einflüsse auf den Kunden einwirken und welche job- und persönlichkeits-individuellen Bedürfnisse Ihre Kunden dadurch haben. Formen Sie Vorteile Ihrer Leistungen verstärkt in kundenrelevanten Geschäftsnutzen um.

Lösungsorientierung

Starke Ausprägung der Lösungsorientierung (51-75% des Maximalwertes):

Sie haben erkannt, dass der Kunde nur dann bereit ist, die bestehende Situation unter Ihrer Beratung und Führung zu verändern, wenn er seinen Handlungsbedarf und mögliche Lösungsansätze akzeptiert hat. Ihr Bestreben gemeinsam mit dem Kunden eine für ihn angemessene Lösung mit einem hohen Kundennutzen zu entwickeln, positioniert Sie beim Kunden vorteilhaft. Ihre Beratereinstellung ist eine viel versprechende Basis für win-win Lösungen.

Selbst wenn Ihre Beratertätigkeit sehr technisch geprägt ist, lohnt sich eine weitere Stärkung der lösungsorientierten Einstellung. Machen Sie sich dabei besser bewusst,

welche geschäftsbedingten Einflüsse auf den Kunden einwirken und welche job- und persönlichkeits-individuellen Bedürfnisse Ihre Kunden dadurch haben. Formen Sie Vorteile Ihrer Leistungen noch stärker in kunden-relevanten Geschäftsnutzen um.

Faktenorientierung

Mittlere Ausprägung der Faktenorientierung (26-50% des Maximalwertes):

Sie haben ein gutes Vorgehen entwickelt, um Ihrem Kunden alle Fakten, Informationen, Merkmale und Vorteile Ihrer Leistungen nahe zu bringen. Sie möchten damit sicherstellen, dass der Kunde alle Informationen erhält, um entscheiden zu können. Sie gehen gutgläubig davon aus, dass der Kunde selbst entscheiden wird, wenn er diese Fakten hat.

Wenn Sie dies jedoch übertreiben, besteht die Gefahr, dass der Kunde Ihren Wert als Berater, den Nutzen Ihrer Leistungen und Informationen nicht erkennt. Dies reduziert z. T. substantiell Ihre Chancen als Geschäftspartner akzeptiert zu werden, es sei denn, der Kunde erhält vergleichbares Know-how bzw. Leistungen nirgendwo anders.

Im Sinne einer hohen Kundenzufriedenheit ist es - bei aller Wichtigkeit von Fakten - notwendig, dass Sie den Kunden stufengerecht einbeziehen und mit ihm aktiv bedarfsgerechte Lösungen mit hohem Kundennutzen erarbeiten. Hier liegt der Mehrwert des Beraters. Entscheidend ist somit, dass nicht nur Sie den Bedarf und Kundennutzen erkennen, sondern dass der Kunde dieses tut. Machen Sie sich jeweils bewusst, welche differenzierten, persönlichkeits-individuellen Informationsbedürfnisse Ihre Kunden haben. Was beim einen Kunden bereits zuviel ist, kann bei sach-orientierten Kunden gerade richtig sein.

Eine noch stärkere Ausrichtung Ihrer Beratungstätigkeit auf Faktenorientierung ist nur dann Erfolg versprechend, wenn Sie in einem Umfeld als Spezialist andere Experten beraten und vorausgesetzt werden kann, dass diese selber wissen, wie Ihre Leistungen optimal genutzt werden können.

Falls dies nicht zutrifft, ist es sinnvoll, die Wissenstiefe zum leistungsrelevanten Kundenumfeld zu überprüfen, und die wirksamsten Beraterorientierungen gezielt zu fördern. Machen Sie sich deshalb stets bewusst, welche differenzierten, persönlichkeits-individuellen Informationsbedürfnisse Ihre Kunden haben. Was beim einen Kunden bereits zuviel ist, kann bei sach-orientierten Kunden noch zu wenig sein.

Resultatorientierung

Geringe Ausprägung der Resultatorientierung (bis 25% des Maximalwertes):

Ihr Verhalten als Berater ist wohl zu wenig beeinflusst von der Resultatorientierung. Sie riskieren, die eigenen Ziele nicht zu erreichen. Dies gilt speziell, wenn Ihre Tätigkeit von Projektleitungsaufgaben geprägt ist. Es ehrt Sie, dieses Verhalten im Interesse einer hohen Kundenzufriedenheit nicht auszuleben und stattdessen einseitig eine bedarfsgerechte Kundenlösung anzustreben.

Bedenken Sie bei dieser vermeintlich edlen Einstellung jedoch, dass Sie als Berater ohne eine stärkere Resultatorientierung wohl nur in einem geschützten Umfeld erfolgreich sein werden.

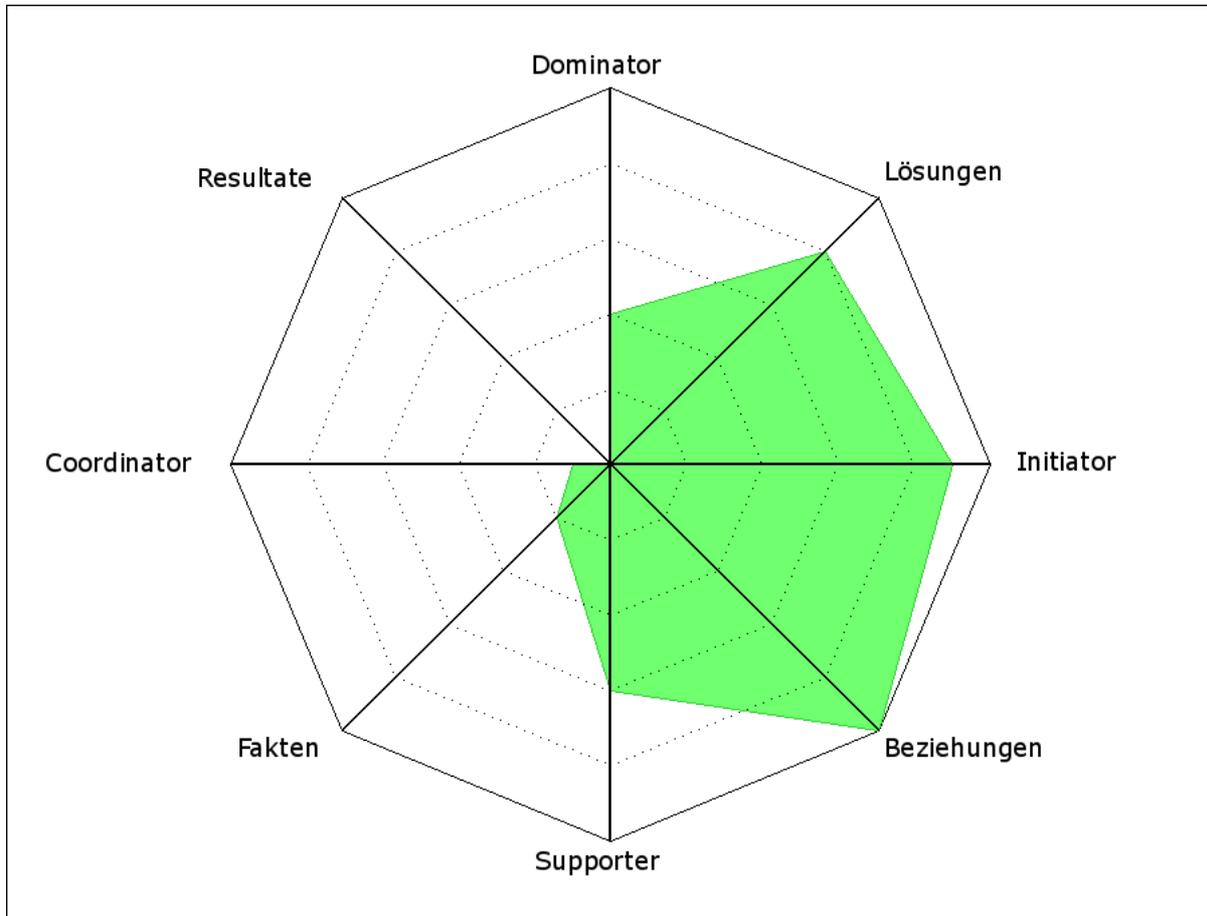
Sie nehmen wohl zu Gunsten anderer Beratungseinstellungen (spez. Fakten- oder Beziehungsorientierung) das Risiko in Kauf, Ihre Ziele zu verpassen. Sie müssen sich dringend bewusst machen, dass erfolgreiches Beraten sowohl für Sie als auch für Ihre Firma an kommerziellen Faktoren gemessen wird.

Legen Sie deshalb mehr Wert auf resultat-orientiertes und pro-aktives Beraten. Ermitteln Sie die Ziele Ihres Kunden rechtzeitig und planen Sie Ihren Beratungsansatz entsprechend. Arbeiten Sie daran, sich vor jedem Gespräch entsprechende Ziele zu

setzen und diese dann konsequent zu verfolgen.

Interpretation des Beratungsumfelds

Nachstehend wird Ihre Einstellung zu Ihrem - meist firmeninternen - Beratungsumfeld analysiert und zusammengefasst. Dies gilt auch bezüglich Ihrer meist persönlichkeitsbasierten Erwartungen zum Verhalten, zur Steuerung sowie zur Unterstützung von bzw. durch Vorgesetzte/n, Kollegen und Support-Bereiche/n, wie zum Beispiel Auftragsbearbeitung, Kundendienst etc.



Beratungseinstellung		Verhaltenstendenzen	
Resultate	0	Dominator	40
Beziehungen	100	Initiator	90
Lösungen	80	Supporter	60
Fakten	20	Coordinator	10

	Resultate	Beziehungen	Lösungen	Fakten
Verhältnis zum Chef	0	10	10	0
Verhältnis zu den Arbeitskollegen	0	10	10	0
Interne Zusammenarbeit	0	10	0	10
Vorschriften	0	10	10	0
Firmentreue	0	10	10	0

Beziehungsorientierung

Ihre stärkste Ausprägung ist in der Beziehungsorientierung festzustellen. Um ein abgerundetes Bild zu bekommen, müssen Sie jedoch auch die anderen Ausprägungen berücksichtigen und dabei Ihre Punktwerte in Relation zueinander setzen. Basierend auf der vorerwähnten, stärksten Ausprägung Ihrer Beratereinstellung, aber noch ohne Berücksichtigung der anderen 3 Einstellungen, stellt sich Ihre "Einstellung zum Beraterumfeld" wie folgt dar:

Sie möchten mit Ihrem Vorgesetzten eng zusammenarbeiten. Sie betrachten seine Anmerkungen als Hilfe. Auch die Steuerung durch den Vorgesetzten ist Ihnen nicht unangenehm, sondern hilft Ihnen. Nicht zuletzt holen Sie sich so die angestrebte Anerkennung.

Ihre Einstellung zu Kollegen ist positiv. Sie betrachten sich als Teammitglied und möchten auch entsprechend Ihre Erfahrungen mit dem Team austauschen.

Ist die Beratung oder das Projekt abgeschlossen, so werden Sie dem Kunden, im Sinne einer persönlichen Betreuung, die bestmögliche Unterstützung zukommen lassen. Dabei beziehen Sie auch andere, unterstützende Bereiche so ein, dass diese die positive Beziehung zum Kunden nicht negativ belasten.

Zu Ihrer Unternehmung stehen Sie sehr loyal. Sie werden - wenn Sie einigermaßen zufrieden sind - nicht darüber nachdenken, Ihr Unternehmen zu verlassen.

Copyright

Copyright © BENEFIT COACHING SYSTEMS GmbH, Haldenstrasse 5, Postfach 2254, CH-6342 Baar (Schweiz). Diese Auswertung unterliegt den gesetzlichen Vorschriften des Autorenrechts; die kommerzielle Reproduktion ist untersagt. Ausgenommen ist das Anfertigen persönlicher Kopien im Auftrag der hier namentlich aufgeführten Person im Rahmen ihrer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.

Der Lizenzgeber und seine Partner lehnen jede Verantwortung für Konsequenzen aus unsachgemäßem oder zweckentfremdetem Gebrauch ab.

BENEFIT Consulting Attitude Profiler

Gruppenprofile

von

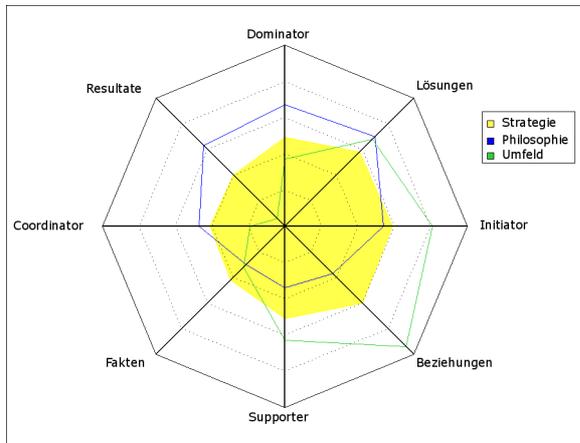
Gruppe Muster Gruppe

Erstellt im Auftrag von

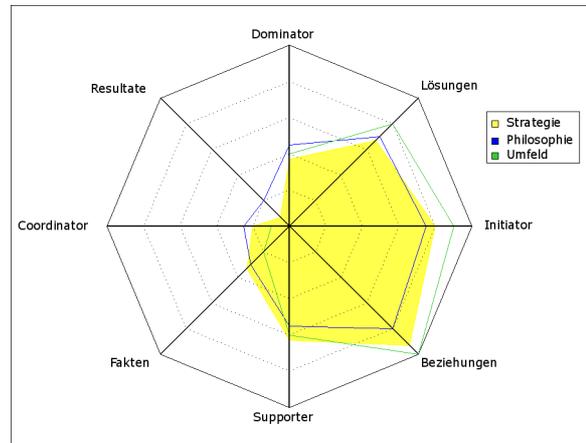


BENEFIT COACHING TEAM AG

Marcel Meier

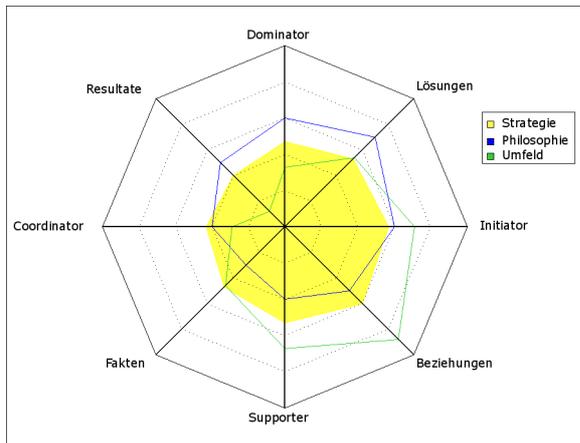


Herbert Mustermann

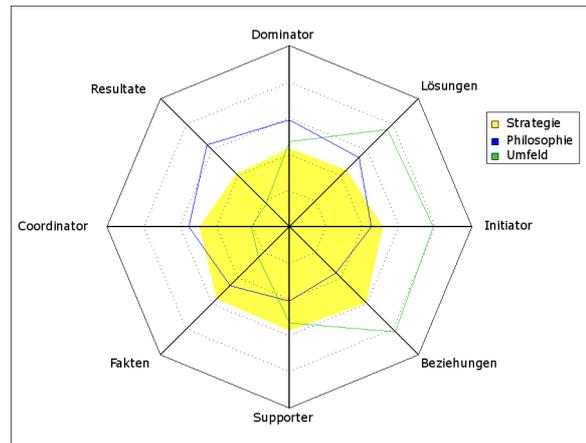


40	Resultate	7
60	Beziehungen	93
58	Lösungen	67
42	Fakten	33
49	Dominator	37
59	Initiator	80
51	Supporter	63
41	Coordinator	20

Patrik Müller



Rob Zufall



40	Resultate	41
60	Beziehungen	59
53	Lösungen	44
47	Fakten	56
47	Dominator	43
57	Initiator	51
53	Supporter	57
43	Coordinator	49

Copyright

Copyright © BENEFIT COACHING SYSTEMS GmbH, Haldenstrasse 5, Postfach 2254, CH-6342 Baar (Schweiz). Diese Auswertung unterliegt den gesetzlichen Vorschriften des Autorenrechts; die kommerzielle Reproduktion ist untersagt. Ausgenommen ist das Anfertigen persönlicher Kopien im Auftrag der hier namentlich aufgeführten Person im Rahmen ihrer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.

Der Lizenzgeber und seine Partner lehnen jede Verantwortung für Konsequenzen aus unsachgemäßem oder zweckentfremdetem Gebrauch ab.

BENEFIT Consulting Attitude Profiler

360°-Profil

von

Herbert Mustermann

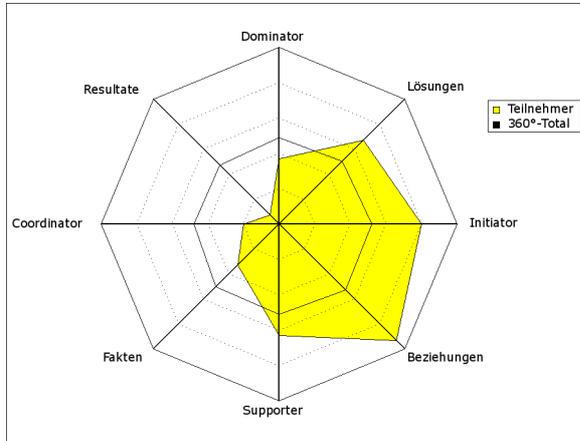
Erstellt im Auftrag von



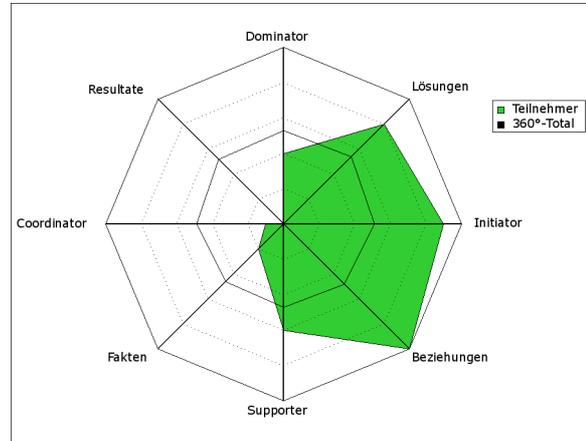
BENEFIT COACHING TEAM AG

360°-Total und Herbert Mustermann

Beratungs-Strategie



Beratungs-Umfeld



Beratungs-Strategie

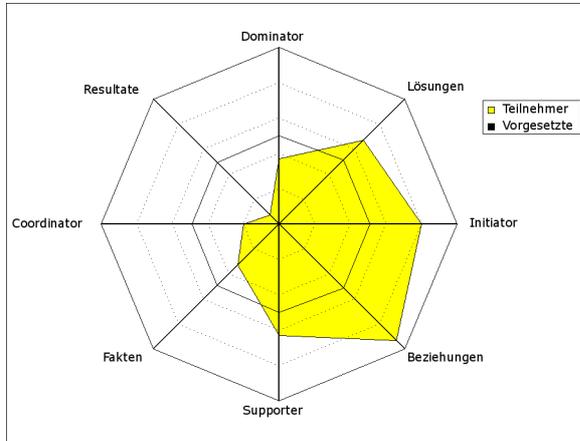
	360°	Teilnehmer	Abweichung	%
Beratungseinstellung				
Resultate	47	7	-40	14.9
Beziehungen	53	93	40	175.5
Lösungen	50	67	17	134.0
Fakten	50	33	-17	66.0
Verhaltenstendenzen				
Dominator	49	37	-12	75.5
Initiator	52	80	28	153.8
Supporter	51	63	12	123.5
Coordinator	48	20	-28	41.7

Beratungs-Umfeld

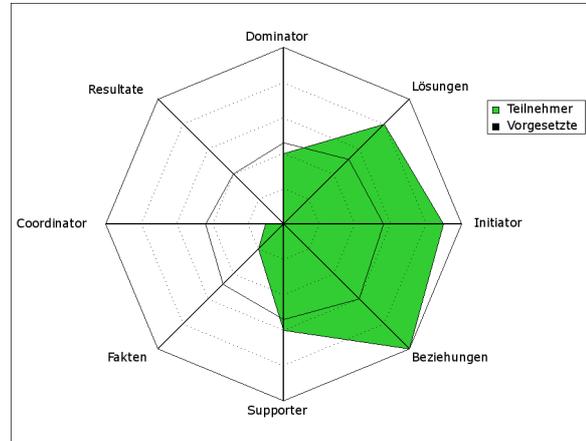
	360°	Teilnehmer	Abweichung	%
Beratungseinstellung				
Resultate	52	0	-52	0.0
Beziehungen	48	100	52	208.3
Lösungen	54	80	26	148.1
Fakten	46	20	-26	43.5
Verhaltenstendenzen				
Dominator	53	40	-13	75.5
Initiator	51	90	39	176.5
Supporter	47	60	13	127.7
Coordinator	49	10	-39	20.4

Gruppe Vorgesetzte (1) und Herbert Mustermann

Beratungs-Strategie



Beratungs-Umfeld



Beratungs-Strategie

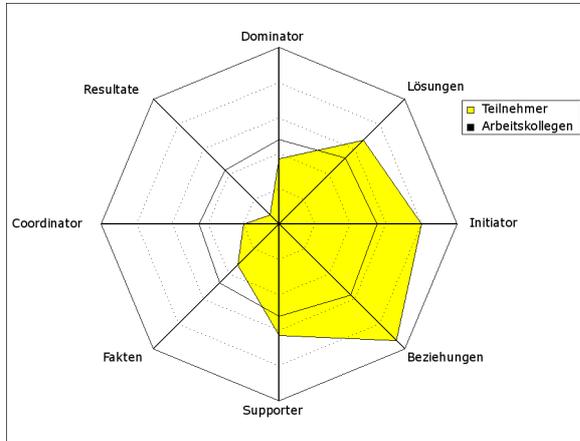
	Vorgesetzte	Teilnehmer	Abweichung	%
Beratungseinstellung				
Resultate	49	7	-42	14.3
Beziehungen	51	93	42	182.4
Lösungen	51	67	16	131.4
Fakten	49	33	-16	67.3
Verhaltenstendenzen				
Dominator	50	37	-13	74.0
Initiator	51	80	29	156.9
Supporter	50	63	13	126.0
Coordinator	49	20	-29	40.8

Beratungs-Umfeld

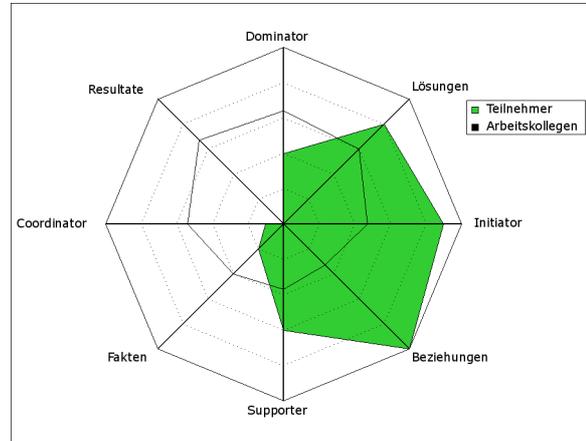
	Vorgesetzte	Teilnehmer	Abweichung	%
Beratungseinstellung				
Resultate	40	0	-40	0.0
Beziehungen	60	100	40	166.7
Lösungen	52	80	28	153.8
Fakten	48	20	-28	41.7
Verhaltenstendenzen				
Dominator	46	40	-6	87.0
Initiator	56	90	34	160.7
Supporter	54	60	6	111.1
Coordinator	44	10	-34	22.7

Gruppe Arbeitskollegen (2) und Herbert Mustermann

Beratungs-Strategie



Beratungs-Umfeld



Beratungs-Strategie

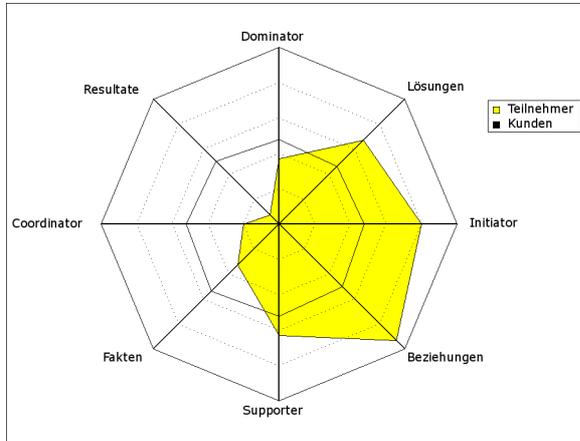
	Arbeitskollegen	Teilnehmer	Abweichung	%
Beratungseinstellung				
Resultate	43	7	-36	16.3
Beziehungen	57	93	36	163.2
Lösungen	53	67	14	126.4
Fakten	47	33	-14	70.2
Verhaltenstendenzen				
Dominator	48	37	-11	77.1
Initiator	55	80	25	145.5
Supporter	52	63	11	121.2
Coordinator	45	20	-25	44.4

Beratungs-Umfeld

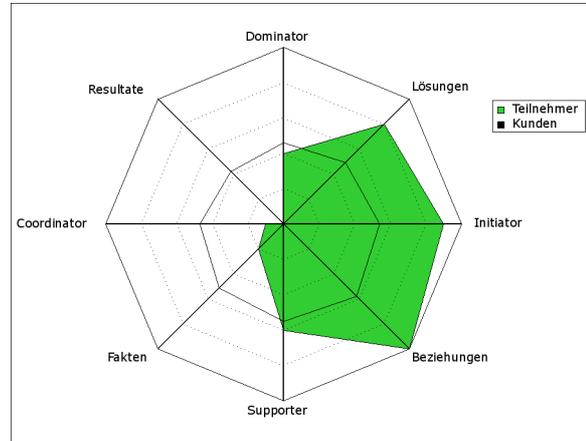
	Arbeitskollegen	Teilnehmer	Abweichung	%
Beratungseinstellung				
Resultate	67	0	-67	0.0
Beziehungen	33	100	67	303.0
Lösungen	60	80	20	133.3
Fakten	40	20	-20	50.0
Verhaltenstendenzen				
Dominator	64	40	-24	62.5
Initiator	47	90	43	191.5
Supporter	37	60	23	162.2
Coordinator	54	10	-44	18.5

Gruppe Kunden (2) und Herbert Mustermann

Beratungs-Strategie



Beratungs-Umfeld



Beratungs-Strategie

	Kunden	Teilnehmer	Abweichung	%
Beratungseinstellung				
Resultate	50	7	-43	14.0
Beziehungen	50	93	43	186.0
Lösungen	46	67	21	145.7
Fakten	54	33	-21	61.1
Verhaltenstendenzen				
Dominator	48	37	-11	77.1
Initiator	48	80	32	166.7
Supporter	52	63	11	121.2
Coordinator	52	20	-32	38.5

Beratungs-Umfeld

	Kunden	Teilnehmer	Abweichung	%
Beratungseinstellung				
Resultate	42	0	-42	0.0
Beziehungen	58	100	42	172.4
Lösungen	49	80	31	163.3
Fakten	51	20	-31	39.2
Verhaltenstendenzen				
Dominator	46	40	-6	87.0
Initiator	54	90	36	166.7
Supporter	55	60	5	109.1
Coordinator	47	10	-37	21.3

Copyright

Copyright © BENEFIT COACHING SYSTEMS GmbH, Haldenstrasse 5, Postfach 2254, CH-6342 Baar (Schweiz). Diese Auswertung unterliegt den gesetzlichen Vorschriften des Autorenrechts; die kommerzielle Reproduktion ist untersagt. Ausgenommen ist das Anfertigen persönlicher Kopien im Auftrag der hier namentlich aufgeführten Person im Rahmen ihrer persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.

Der Lizenzgeber und seine Partner lehnen jede Verantwortung für Konsequenzen aus unsachgemäßem oder zweckentfremdetem Gebrauch ab.