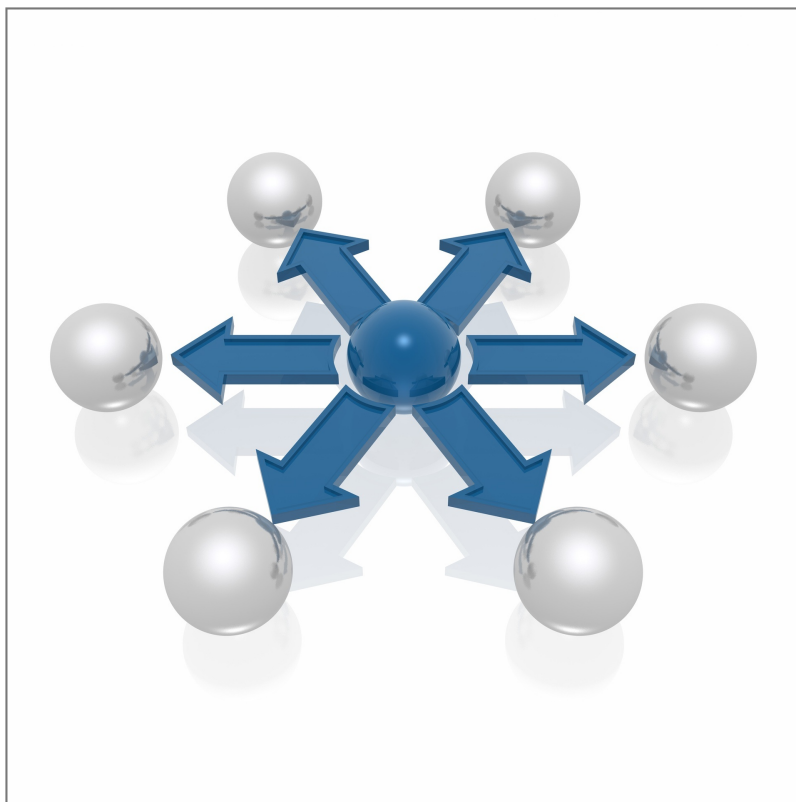


# CAPTain | advanced



## Luis Musterer

Version: CAPTain Beratung/Vertrieb

durchgeführt am: xxx

















































































































0 - 10 = CAPTain

0 - 10 = Selbsteinschätzung

Verkäufer

Profilkoeffizient: 48,68

Positiv	Negativ	Toleriert	Ausschluss												
<b>A ARBEITSLEISTUNG</b>				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A01	Einstellung zur Arbeit	nützlichkeitsorientiert							6	8					sehr einsatzfreudig
A02	Zielorientierung	prozessorientiert							6	7					zielorientiert
A03	Persönliche Beteiligung	wenig inhaltlich engagiert						5							sehr inhaltlich engagiert
A04	Selbstorganisation	flexibel, anlassbezogen						5	6						sehr systematisch
A05	Detailorientierung	an Details nicht interessiert			3	4									Details im Mittelpunkt
A06	Arbeitstempo	nimmt sich Zeit					4	5							arbeitet sehr schnell
A07	Ausdauer	kurzfristig handelnd, ungeduldig										8			langfristig handelnd, ausdauernd
A08	Selbstständigkeit	handelt nach Vorgaben										8			will keine Vorgaben
A09	Arbeitsplanung	pragmatisch					4			7					theoretisch, planerisch
A10	Bedürfnis nach Abwechslung	bleibt beim Alten							6						braucht Abwechslung
A11	Beständigkeit	führt wenig persönlich zu Ende							5						beendet die Aufgaben immer persönlich
<b>B FÜHRUNGSEIGENSCHAFTEN</b>				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
B01	Führungsstärke	führt nicht						5							direktiv, bestimmend
B02	Kundensteuerung	delegiert und steuert nicht						5	6						delegiert und steuert
B03	Einflussnahme	wenig Einflussnahme						5		7					sehr viel Einflussnahme
B04	Autoritätsorientierung	eigenverantwortlich, unabhängig			2	4									an Autoritäten orientiert
<b>C ENTSCHEIDUNGSFINDUNG</b>				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
C01	Entscheidungsfreude	trifft nur schwer Entscheidungen							6						entscheidet schnell
<b>D PERSONALE BASISKOMPETENZ</b>				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
D01	Selbstbehauptung	vertritt die eigene Position nicht							6	7					will sich immer behaupten
D02	Wettbewerbsorientierung	nicht wettbewerbsorientiert							6		8				sehr wettbewerbsorientiert
D03	Selbstbeherrschung	sehr direkt						5	6						sehr beherrscht
D04	Veränderungskraft	wenig Veränderungskraft							6						engagiert sich sehr für Veränderung
D05	Operative Umsetzung	große Zusammenhänge						5	6						Kleinteiligkeit
D06	Vitalität	geringe Vitalität							6	7					hohe Vitalität
<b>E TEAMVERHALTEN</b>				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
E01	Konsensorientierung	wenig Rücksichtnahme						4	5						hohes Konsensbedürfnis
E02	Nähebedürfnis	kein Nähebedürfnis							5						großes Nähebedürfnis
E03	Bedürfnis nach Aufmerksamkeit	braucht keine Aufmerksamkeit							6		8				will im Zentrum stehen
E04	Kontaktorientierung	nüchtern, sachorientiert					4		6						persönlich
E05	Gruppenorientierung	braucht die Gemeinschaft nicht					4	5							sucht die Gemeinschaft
E06	Kooperation	steht für sich					4	5							fügt sich ein
<b>F BASISBEREICHE</b>				0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
F01	Führungsrolle	agiert als Kollege/-in					4			7					nimmt eine Führungsrolle ein
F02	Koordination	koordiniert nicht						5			8				koordiniert
F03	Basisverkaufspotenzial	geringes Potenzial								7	8				ausgeprägtes Potenzial
F04	Kreativität	wenig kreative Neigungen							6		8				sehr kreative Neigungen
F05	Unterstützungsbedarf	benötigt keine Unterstützung				3									benötigt viel Unterstützung
F06	Erfolgsorientierung	besonnen, gründlich				3									will Aktivität und Erfolg
F07	Aktivitätsniveau	ruhig				3			6						rastlos
F08	Fachliche Orientierung	kein fachlicher Fokus				3	4								hoher fachlicher Fokus
F09	Selbstvertrauen	stellt sich infrage						5		7					von sich sehr überzeugt
F10	Kontaktfreude	arbeitet am besten allein						5							hat viel Kontakt