



Limbic Personality GmbH

Profilvergleich Spitzenverkäufer

Peter Mustermann

Überreicht durch



Der Limbic Personality Profilvergleich Spitzenverkäufer

Spitzenverkäufer sind Menschen, die über ganz bestimmte Fähigkeiten verfügen. Aus der Analyse von vielen tausend Verkaufspersonen haben wir diese herauskristallisiert. Mit der Ihnen vorliegenden Analyse können Sie sich ein Bild davon machen, über welche dieser Eigenschaften Sie schon verfügen und was Sie durch Training noch verbessern können.

Die Auswertung ist so aufgebaut, dass die zwanzig Persönlichkeitseigenschaften der Spitzenverkäufer besprochen werden. Jede einzelne wird durch eine oder mehrere Ausprägungen charakterisiert, die stichpunktartig aufgelistet sind. Diese Auflistung zeigt Ihnen die Ausprägungen der Spitzenverkäufer. Als nächste Information erhalten Sie die Ausprägungen, über die Sie ebenfalls verfügen, also wo Ihr Profil mit dem der Spitzenverkäufer übereinstimmt. Als weitere Information werden die Ausprägungen der Spitzenverkäufer aufgelistet, die in Ihrem Profil nicht bzw. noch nicht angelegt sind. Hier können Sie in Zukunft mit Hilfe Coachings und Trainings gezielt ansetzen, um diese Eigenschaften auszubilden und sich erfolgreich weiterzuentwickeln.

Hinter jeder Persönlichkeitseigenschaft steht in Klammern, wie hoch Ihre Übereinstimmung mit den Ausprägungen der Spitzenverkäufer ist.

Auf der folgenden Seite finden Sie eine Zusammenfassung dieser Auswertung. Neben der Gesamtprozentzahl und der Interpretation dieser Zahl werden auch als Graphiken die einzelnen Rubriken aufgelistet. So sehen Sie sofort, in welchen Rubriken welche Ausprägungen erreicht wurden. Der obere Balken gibt die Prozentzahl Ausprägungen der Spitzenverkäufer in der entsprechenden Rubrik wider (immer 100%), der untere zeigt die von Ihnen erreichte Prozentzahl der Ausprägungen. So können Sie auf einen Blick sehen, bei welchen Persönlichkeitseigenschaften die Übereinstimmungen entsprechend gross sind bzw. entsprechend abweichen.

Nach dem Lesen dieses Profilvergleiches kann es für Sie sehr hilfreich sein, wenn Sie darüber nachdenken, welche der Bereiche, in denen Sie von den Spitzenverkäufern abweichen, für den Verkaufserfolg in Ihrem Umfeld am wichtigsten sind. Das variiert sehr stark, denn gerade die Kombination aus Produkt oder Dienstleistung, Unternehmenskultur und Ihrer Persönlichkeit ergibt ganz bestimmte Schwerpunkte. Wenn Sie die Hebel dort ansetzen, dann können Sie mit einem sehr begrenzten Aufwand sehr viel Positives erreichen.

Ihre Auswertung im Überblick

Peter Mustermann hat mit dem Profil der Spitzenverkäufer eine Übereinstimmung von **93** Prozent erreicht. Was diese Prozentzahl bedeutet, finden Sie in den unten stehenden Rubriken:

91% bis 100% Übereinstimmung:

Von den Persönlichkeitseigenschaften her sind Sie ein absoluter Spitzenverkäufer. Wenn Sie noch irgendetwas verbessern wollen, dann sollten Sie das mit Hilfe gezielter Coachingmassnahmen machen, die Ihre ganze Persönlichkeit und deren Stärken mit einbeziehen.

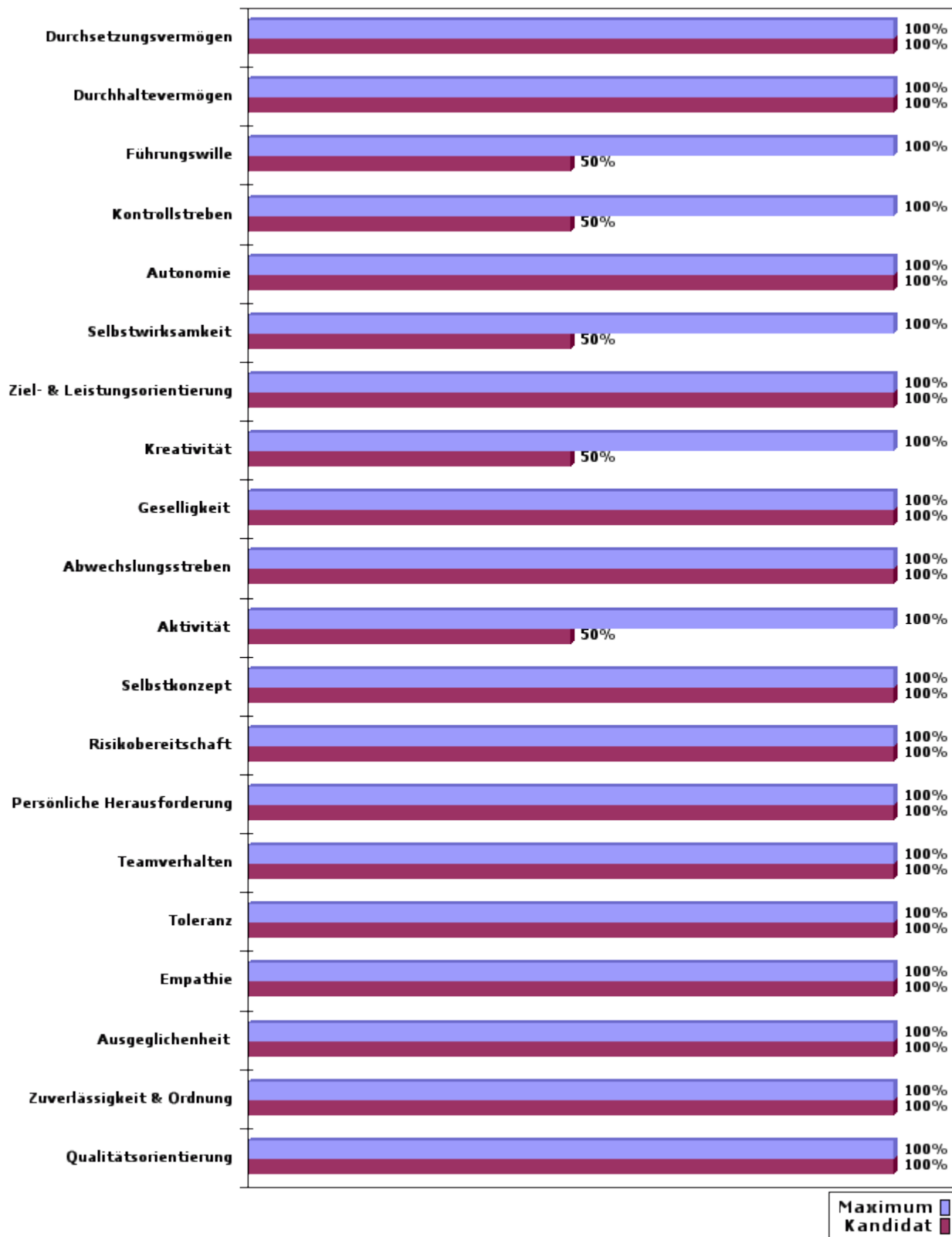
81% bis 90 % Übereinstimmung:

Sie haben das Rüstzeug eines sehr guten Verkäufers mit dem grossen Potenzial zum Spitzenverkäufer. Es lohnt sich für Sie, Trainings- und Coachingmassnahmen in den Bereichen durchzuführen, wo Sie Abweichungen zum Profil des Spitzenverkäufers haben. Achten Sie bitte darauf, dass Sie sich in diesem Prozess immer nur auf eine Eigenschaft konzentrieren und wenn Sie diese so verbessert haben, wie Sie es sich wünschen, die nächste Eigenschaft angehen. Ihr Gehirn versucht natürlich, Veränderungen, die Sie an Ihrer Persönlichkeit vornehmen wollen, zu verhindern. Deshalb ist die Konzentration auf nur eine Eigenschaft auf einmal so wichtig.

71% bis 80% Übereinstimmung:

Das Ergebnis Ihres Profils zeigt Ihnen, was Sie alles unternehmen müssen, um sich in Richtung der Spitzenverkäufer zu entwickeln. Identifizieren Sie zunächst, welche Abweichungen Sie in Bereichen des Durchsetzungsvermögens, des Durchhaltevermögens, der Selbstwirksamkeit, der Ziel- und Leistungsorientierung, der Empathie und der Toleranz haben. Wenn Sie an diesen Abweichungen arbeiten, werden Sie am schnellsten positive Entwicklungen in Ihrer Persönlichkeit und natürlich auch bei den Verkaufsergebnissen feststellen. Planen Sie Zeit ein und versuchen Sie bitte nicht, alles auf einmal zu verändern.

Graphische Darstellung Ihrer Auswertung



Der Profilvergleich zwischen dem Profil der Spitzenverkäufer und Peter Mustermann

1. Durchsetzungsvermögen (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Das Durchsetzungsvermögen ist eine der wichtigsten Persönlichkeitsmerkmale erfolgreicher Verkäufer. Es ist absolut notwendig, um sich gegenüber Mitbewerbern, aber auch den Kunden durchzusetzen. Die folgenden fünf Ausprägungen charakterisieren diese Persönlichkeiten:

1. Bereitschaft, andere auf ein gewünschtes Ziel hin zu beeinflussen
2. Ausgeprägter Durchsetzungswille
3. Ausgeprägtes Durchsetzungsvermögen
4. Starke Überzeugungskraft
5. Hohe Konfliktresistenz bei sachlichen Auseinandersetzungen

Davon sind bei Ihnen als Persönlichkeitseigenschaften ebenfalls vorhanden:

- Bereitschaft, andere auf ein gewünschtes Ziel hin zu beeinflussen
- Ausgeprägter Durchsetzungswille
- Ausgeprägtes Durchsetzungsvermögen
- Starke Überzeugungskraft
- Hohe Konfliktresistenz bei sachlichen Auseinandersetzungen

Folgende Eigenschaften sind bei Ihnen noch ausbaufähig:

- *keine*

2. Durchhaltevermögen (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Spitzenverkäufer bleiben an ihren Zielen dran, auch wenn es schwierig wird und lange dauern kann. Gespeist wird ihr Durchhaltevermögen durch ihre Visionen und dem unerschütterlichen Wunsch, erfolgreich zu sein. Folgende Eigenschaften charakterisieren diese Menschen:

1. Stark ausgeprägtes Durchhaltevermögen
2. Stark ausgeprägter Wille zur Realisierung eigener Visionen
3. Stark ausgeprägte Überwindermentalität

In Ihrer Persönlichkeit sind die folgenden Eigenschaften ebenfalls verankert:

- Stark ausgeprägtes Durchhaltevermögen
- Stark ausgeprägter Wille zur Realisierung eigener Visionen
- Stark ausgeprägte Überwindermentalität

Die nachfolgenden Eigenschaften sind in Ihrer Persönlichkeit bis jetzt eher weniger angelegt:

- *keine*

3. Führungswille (Übereinstimmung: 50 Prozent)

Spitzenverkäufer sind Menschen mit einem ausgeprägten Führungswillen. Der hilft ihnen dabei, Verkaufsgespräche erfolgreich zu führen und gemeinsam mit den Kunden die erwünschten Ziele zu erreichen. Folgende zwei Ausprägungen sind dabei charakteristisch:

1. Streben nach Verantwortung
2. Ausgeprägter Führungsanspruch

In Ihrem Persönlichkeitsprofil finden Sie:

- Streben nach Verantwortung

Ihre Erfolge im Verkauf werden sich verbessern, wenn Sie an diesen Eigenschaften arbeiten:

- Ausgeprägter Führungsanspruch

4. Kontrollstreben (Übereinstimmung: 50 Prozent)

Auch Spitzenverkäufer haben ein gewisses Kontrollstreben. Sie wissen, dass sie die Zügel in der Hand halten müssen, um ihre Ziele zu erreichen. Deshalb sind folgende Eigenschaften für sie wichtig:

1. Guter Situationsüberblick
2. Streben nach Situationskontrolle

Was Kontrolle angeht, trifft auch für Sie zu:

- Guter Situationsüberblick

Für die Verbesserung dieser Eigenschaft(en) lohnt es sich, Zeit zu investieren:

- Streben nach Situationskontrolle

5. Autonomie (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Spitzenverkäufer haben erkannt, dass ihr Streben nach Autonomie ein Schlüssel zum Erfolg ist, denn je mehr Abschlüsse sie tätigen, desto unabhängiger werden sie - sowohl finanziell als auch in der Art und Weise, wie sie arbeiten können. Bei den Spitzenverkäufern sind die Attribute der Autonomie besonders stark ausgeprägt und sie verfügen über:

1. Streben nach Selbstbestimmung
2. Streben nach Handlungsfreiheit
3. Soziale Unabhängigkeit bei der Zielverfolgung
4. Tendenz, Entscheidungen autonom zu treffen
5. Hoher Bedarf an persönlicher Gestaltungsfreiheit zur Optimierung der eigenen Leistung

Ihr Autonomiestreben zeigt sich in folgenden Ausprägungen:

- Streben nach Selbstbestimmung
- Streben nach Handlungsfreiheit
- Soziale Unabhängigkeit bei der Zielverfolgung
- Tendenz, Entscheidungen autonom zu treffen
- Hoher Bedarf an persönlicher Gestaltungsfreiheit zur Optimierung der eigenen Leistung

Das, was bei Ihrem Autonomiestreben bisher keine grosse Rolle spielt, sind:

- *keine*

6. Selbstwirksamkeit (Übereinstimmung: 50 Prozent)

Der feste Glaube, seine Ziele auch dann zu erreichen, wenn es nicht wirklich danach aussieht und das selbst in der Hand zu haben - das ist die Selbstwirksamkeit der Spitzenverkäufer. Deren Ausprägungen sind:

1. Selbstverwirklichung
2. Starke Handlungsüberzeugung

Selbstwirksamkeit zeigt sich bei Ihnen durch:

- Starke Handlungsüberzeugung

Bei der Persönlichkeitseigenschaft der Selbstwirksamkeit ist bei Ihnen folgendes weniger stark ausgeprägt:

- Selbstverwirklichung

7. Ziel- und Leistungsorientierung (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Genau definierte Ziele zu haben und auch bereit zu sein, die Leistungen zu erbringen, um sie auch zu erreichen - das charakterisiert die Spitzenverkäufer. Kennzeichnend für deren Verhalten sind:

1. Vorhandensein genau definierter, persönlicher Ziele
2. Gutes Zeitmanagement
3. Systematisches Erarbeiten von eigenen bzw. vorgegebenen Zielen
4. Hohe Leistungsbereitschaft bei der Zielverfolgung
5. Gewissenhaftigkeit
6. Streben nach Mehr
7. Gezielte Networking-Aktivitäten
8. Schnelles Entscheidungsverhalten

Sie sind ebenfalls ziel- und leistungsorientiert, was sich in folgenden Eigenschaften zeigt:

- Vorhandensein genau definierter, persönlicher Ziele
- Gutes Zeitmanagement
- Systematisches Erarbeiten von eigenen bzw. vorgegebenen Zielen
- Hohe Leistungsbereitschaft bei der Zielverfolgung

- Gewissenhaftigkeit
- Streben nach Mehr
- Gezielte Networking-Aktivitäten
- Schnelles Entscheidungsverhalten

Woran Sie bei Ihrer Ziel- und Leistungsorientierung unbedingt noch arbeiten sollten, um erfolgreicher im Verkauf zu werden:

- *keine*

8. Die Kreativität (Übereinstimmung: 50 Prozent)

Spitzenverkäufer sind kreative Persönlichkeiten, denn so lösen sie die Probleme ihrer Kunden. Wer sich für seine Kunden etwas einfallen lässt, der wird nie uninteressant und ist entsprechend gefragt. Folgende Eigenschaften charakterisieren deren Kreativität:

1. Schöpferisches Denken
2. Problemlösungsorientierte Kreativität

Bei Ihnen sind von diesen Eigenschaften folgende vorhanden:

- Problemlösungsorientierte Kreativität

Daran können Sie noch arbeiten:

- Schöpferisches Denken

9. Geselligkeit (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Wer erfolgreich im Verkauf sein will, der muss gerne mit Menschen zusammen sein. Die Kunden spüren es, ob diese Suche nach Beziehung nur aufgesetzt ist oder von Herzen kommt. Und diejenigen, die daran ein echtes Interesse haben, sind die wirklich erfolgreichen. Ihre Eigenschaften sind:

1. Extravertierte Persönlichkeit
2. Streben nach Geselligkeit

In der Rubrik Geselligkeit haben Sie folgende Ausprägungen:

- Extravertierte Persönlichkeit
- Streben nach Geselligkeit

Und das fehlt Ihnen noch, um schneller eine Beziehung zu Menschen aufbauen zu können:

- *keine*

10. Abwechslungsstreben (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Verkaufen ist einer der Berufe, der die höchste Abwechslung bieten kann. Nur Menschen, die sich damit wirklich wohlfühlen, werden auch eine entsprechende Leistung erreichen. Spitzenverkäufer streben nach Abwechslung und das zeigt sich in folgendem Verhalten:

1. Streben nach "Action" im Berufsleben
2. Spass an der Arbeit ist eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Leistungserbringung
3. Abwechslungsreiche Aufgaben sind ein entscheidender Motivationsfaktor

Auch für Sie spielt Abwechslung eine Rolle und das zeigt sich in diesen Ausprägungen:

- Streben nach "Action" im Berufsleben
- Spass an der Arbeit ist eine wesentliche Voraussetzung für die erfolgreiche Leistungserbringung
- Abwechslungsreiche Aufgaben sind ein entscheidender Motivationsfaktor

Weniger wichtig sind für Sie:

- *keine*

11. Die Aktivität (Übereinstimmung: 50 Prozent)

Erfolgreich im Verkauf wird nur, wer proaktiv seine Kunden sucht. Die Spitzenverkäufer machen genau das und legen einen enormen Aktivitätsdrang an den Tag. Das spiegelt sich in den folgenden Persönlichkeitseigenschaften wider:

1. Ausgeprägter Aktivitätsdrang
2. Proaktive Persönlichkeit

Auch in Ihrer Persönlichkeit sind angelegt:

- Proaktive Persönlichkeit

Daran sollten Sie unbedingt arbeiten, da es sehr wichtig für Ihren Erfolg ist:

- Ausgeprägter Aktivitätsdrang

12. Selbstkonzept (Übereinstimmung 100 Prozent)

Erfolgreiche Menschen zeichnen sich auch durch eine selbstkritische Einstellung aus, denn das hilft ihnen, Fehler zuerst bei sich selbst und nicht bei anderen zu suchen. So verfügt auch der Spitzenverkäufer über folgende Eigenschaften:

1. Selbstkritische Einstellung
2. Offenheit für kritische Inputs

Auch für Sie gilt:

- Selbstkritische Einstellung

- Offenheit für kritische Inputs

Wenn Sie daran arbeiten, wäre das sehr hilfreich für Ihren Erfolg:

- *keine*

13. Risikobereitschaft (Übereinstimmung 100 Prozent)

Es ist heute schwer, etwas Erfolgreiches aufzubauen, wenn man keine Risiken eingehen will. Spitzenverkäufer wissen das und das zeigt sich in ihrer Einstellung gegenüber Risiken:

1. Bewusste Akzeptanz von Risiken bei der Zielsetzung
2. Offenheit gegenüber Unbekanntem und Problemsituationen
3. Positive Einstellung gegenüber Innovationen
4. Wahrnehmung von Veränderungen als Innovationschancen
5. Risikobereitschaft für das Ausnutzen neuer Chancen

In Ihrer Persönlichkeit sind bezüglich der Risikobereitschaft folgende Ausprägungen vorhanden:

- Bewusste Akzeptanz von Risiken bei der Zielsetzung
- Offenheit gegenüber Unbekanntem und Problemsituationen
- Positive Einstellung gegenüber Innovationen
- Wahrnehmung von Veränderungen als Innovationschancen
- Risikobereitschaft für das Ausnutzen neuer Chancen

Ihre etwas zurückhaltende Einstellung gegenüber Risiken zeigt sich durch das Fehlen folgender Eigenschaften:

- *keine*

14. Streben nach persönlichen Herausforderungen (Übereinstimmung 100 Prozent)

Verkaufen ist für die Spitzenverkäufer täglich eine neue Herausforderung. Oft sind Abschlüsse schwierig oder müssen sogar erkämpft werden. Das kann oft sehr lange dauern, aber sie bleiben dran, um letztendlich zu gewinnen. Diese Einstellung zeigt sich auch sehr deutlich im Verhalten der Spitzenverkäufer, wenn es um Herausforderungen geht:

1. Empfänglichkeit für ausserordentliche Leistungssituationen
2. Motivation durch besonders schwierige, bisher ungelöste Aufgaben
3. Streben nach herausfordernden Aufgaben
4. Ständig neue Herausforderungen sind ein wichtiger Motivationsfaktor
5. Erhöhte Leistungsbereitschaft bei Auseinandersetzungen mit Menschen
6. Positive Problemwahrnehmung
7. Problemlösermentalität

In Bezug auf das Streben nach persönlichen Herausforderungen haben Sie die folgenden Eigenschaften:

- Empfänglichkeit für ausserordentliche Leistungssituationen
- Motivation durch besonders schwierige, bisher ungelöste Aufgaben
- Streben nach herausfordernden Aufgaben
- Ständig neue Herausforderungen sind ein wichtiger Motivationsfaktor
- Erhöhte Leistungsbereitschaft bei Auseinandersetzungen mit Menschen
- Positive Problemwahrnehmung
- Problemlösermentalität

Weniger ausgeprägt sind in Ihrer Persönlichkeit:

- *keine*

15. Teamverhalten (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Spitzenverkäufer sind oftmals ausgesprochene Einzelkämpfer, aber sie wissen auch, dass sie eine bestimmte Teamfähigkeit brauchen, um langfristig erfolgreich zu sein. In ihrer Persönlichkeit schlägt sich das in folgenden Eigenschaften nieder:

1. Streben nach sozialem Einvernehmen mit anderen
2. Übernahme sozialer Verantwortung
3. Kompromissbereite Haltung bezüglich der eigenen Einstellungen
4. Tendenz zum Schaffen einer angenehmen zwischenmenschlichen Atmosphäre

Beim Verhalten im Team haben Sie folgende Ausprägungen:

- Streben nach sozialem Einvernehmen mit anderen
- Übernahme sozialer Verantwortung
- Kompromissbereite Haltung bezüglich der eigenen Einstellungen

Bei Ihrem Teamverhalten sind eher weniger ausgeprägt:

- Tendenz zum Schaffen einer angenehmen zwischenmenschlichen Atmosphäre

16. Toleranz (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Ein ganz wichtiger Schlüssel zum Erfolg beim Verkaufen ist die Toleranz. Kunden reagieren oft recht ungehalten, wenn intolerante Menschen versuchen, mit ihnen ein Geschäft abzuschliessen. Bei vielen Personen liegt genau hier der Grund, warum sie im Verkauf keinen Erfolg haben. Spitzenverkäufer wissen um die Bedeutung der Toleranz, was sich in folgenden Eigenschaften zeigt:

1. Toleranz gegenüber anderen Ansichten und Ideen
2. Unempfindlichkeit gegenüber Menschen mit anderen Ideen und Meinungen
3. Offenheit gegenüber der Meinungsvielfalt
4. Fähigkeit, auch unbeantwortete Fragen zu akzeptieren

Auch in Ihrer Persönlichkeit finden sich folgende Toleranzeigenschaften:

- Toleranz gegenüber anderen Ansichten und Ideen
- Unempfindlichkeit gegenüber Menschen mit anderen Ideen und Meinungen
- Offenheit gegenüber der Meinungsvielfalt
- Fähigkeit, auch unbeantwortete Fragen zu akzeptieren

An diesen Toleranzeigenschaften sollten Sie noch arbeiten, um Ihre Verkaufserfolge zu steigern:

- *keine*

17. Empathie (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Empathie ist die Königsdisziplin beim Verkaufen. "Ich fühle, was Du fühlst", beherrschen die Spitzenverkäufer perfekt. Damit gewinnen sie das Vertrauen der potenziellen Kunden, ohne den kein Verkaufsabschluss zustande kommen wird. Von daher ist es nicht erstaunlich, dass diese Menschen die folgenden Eigenschaften besitzen:

1. Menschorientierung
2. Sensibilität im Umgang mit Menschen
3. Interesse an den Bedürfnissen anderer Menschen
4. Emotionale Empfänglichkeit
5. Ausgeprägtes Gespür für Disharmonie
6. Hohe Konfliktresistenz bei Konflikten auf persönlicher Ebene
7. Fähigkeit zur Übernahme anderer Perspektiven
8. Ausgeprägtes Einfühlungsvermögen
9. Vermitteln von menschlicher Wärme
10. Intuitive Wahrnehmung als Vertrauensperson durch andere

Empathie ist auch ein Thema in Ihrem Leben, was sich an den folgenden Eigenschaften zeigt:

- Menschorientierung
- Sensibilität im Umgang mit Menschen
- Interesse an den Bedürfnissen anderer Menschen
- Emotionale Empfänglichkeit
- Ausgeprägtes Gespür für Disharmonie
- Hohe Konfliktresistenz bei Konflikten auf persönlicher Ebene
- Fähigkeit zur Übernahme anderer Perspektiven
- Ausgeprägtes Einfühlungsvermögen
- Vermitteln von menschlicher Wärme
- Intuitive Wahrnehmung als Vertrauensperson durch andere

Ihre Empathie können Sie noch ausbauen, wenn Sie an diesen Ausprägungen arbeiten:

- *keine*

18. Ausgeglichenheit (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Spitzenverkäufer sind ausgeglichene Menschen. Deshalb werden Sie von den potenziellen Kunden als Menschen

wahrgenommen, mit denen das Zusammensein entspannend ist. Dies wiederum wirkt sich sehr positiv auf die Kaufbereitschaft aus. Dabei helfen den Spitzenverkäufern die folgenden Eigenschaften:

1. Optimistische Persönlichkeit
2. Positive Lebenseinstellung
3. Gelassenheit gegenüber Veränderungen

Bei Ihnen finden die potenziellen Kunden ebenfalls:

- Optimistische Persönlichkeit
- Positive Lebenseinstellung
- Gelassenheit gegenüber Veränderungen

Wenn Sie daran arbeiten, werden Sie noch ausgeglichener:

- *keine*

19. Zuverlässigkeit und Ordnung (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Zuverlässigkeit und Ordnung sind Werte, die Kunden heute ganz einfach erwarten. Niemand kauft gerne bei einem Menschen, der sein Wort nicht hält oder ständig Chaos verbreitet. Deshalb verfügen Spitzenverkäufer über diese Persönlichkeitseigenschaften:

1. Hohe Zuverlässigkeit
2. Tüchtigkeit und Pflichtbewusstsein

In Ihrer Persönlichkeit sind ebenfalls vorhanden:

- Hohe Zuverlässigkeit
- Tüchtigkeit und Pflichtbewusstsein

An diesen Eigenschaften sollten Sie in Ihrem eigenen Interesse arbeiten:

- *keine*

20. Qualitätsorientierung (Übereinstimmung: 100 Prozent)

Menschen geben gerne mehr Geld für qualitativ gute Produkte oder Dienstleistungen aus. Da gerade die Qualität ein wichtiges Mittel zur Kundenbindung ist, achten besonders Spitzenverkäufer darauf, diese ihren Kunden zu liefern. Dabei helfen ihnen die folgenden Persönlichkeitseigenschaften:

1. Ausgeprägtes Qualitätssicherungsbewusstsein
2. Streben nach Kundenzufriedenheit

Qualität spielt auch in Ihrem Leben eine Rolle, was man an diesen Ausprägungen Ihrer Persönlichkeit sieht:

- Ausgeprägtes Qualitätssicherungsbewusstsein

- Streben nach Kundenzufriedenheit

Der Stellenwert Ihrer Qualitätsorientierung wird sich verbessern, wenn Sie an folgendem arbeiten:

- *keine*