

Erläuterungen zum Persönlichkeitstest

Freifächer:

Zeigt Sprachtalente, handwerkliches Geschick, Fleiß und Interesse am Lernen.

Vereine oder ehrenamtliche Tätigkeiten:

Sozialkompetenz, Ehrgeiz, sportliche Leistungen und Verpflichtungen, Übernahme von Verantwortung in der Schule oder in der Freizeit.

Hobbies und Freizeit:

Sollte zu den vorigen Fragen passen und ein Gesamtbild ergeben.

Warum diesen Beruf:

Ist die Auswahl eine persönliche Entscheidung oder die der Eltern bzw. Elternteils.

Stärken:

Für den Verkauf sind folgende Eigenschaften gut geeignet: Kommunikationsfähigkeit, Freude beim Umgang mit Menschen, stets Abwechslungen, Aufgeschlossenheit gegenüber Neuem.

Schwächen:

Ist die Handschrift des Bewerbers gut lesbar? Introvertiertes Verhalten oder der Wunsch nach einem Einzelarbeitsplatz sind Anzeichen, dass der Verkauf eher nicht das Richtige für den/die Bewerber/-in ist.

Reaktion auf Kritik:

Auch wenn sich mehrere Kunden negativ äußern, muss ein Profi-Verkäufer/-in stets freundlich und sachlich bleiben. Verbesserungsvorschläge von Vorgesetzten müssen angenommen und umgesetzt werden.

Umgang mit Stress:

Wie erfolgte der Umgang mit Stress bisher in der Schule, gibt es ein bestimmtes Verhaltensmuster bei Stresssituationen?

Teamarbeit:

Im Verkauf ist ein guter Umgang mit Menschen ein wesentlicher Faktor für eine langjährige Karriere.

Wegbeschreibung:

Hier geht es darum, ob sich der/die Bewerber/-in bemüht hat den zukünftigen Arbeitsweg anzusehen, Verkehrsverbindungen zu prüfen, oder ob er die Anfahrt einem/r „Fahrer/-in“ überlassen hat.