

Eignungstest Marketing: Sind Sie ein Performer?

Marketing ist ein attraktives, aber auch herausforderndes Tätigkeitsfeld. Speziell Newcomer fragen sich oft, ob sie aus dem richtigen Holz geschnitzt sind, um in dieser Welt erfolgreich zu bestehen. Bin ich gut genug, um mich im Marketing zu profilieren? So oder ähnlich lauten die Fragen, die sich Einsteiger stellen. In der Praxis zeigt sich dann oft, dass eine ganz bestimmte Kombination von persönlichen Eigenschaften und Verhaltensweisen die echten Performer ausmacht. Besonders günstig ist eine ausgewogene Mischung von starker Eigenmotivation, Kreativität, sozialer Kompetenz, gutem Selbstmanagement und sicherem Auftreten. Und natürlich ist ein feiner Sinn für die wahren Bedürfnisse von Menschen, sprich potenziellen Käufern, ganz essentiell.



Bild: Kuchukov / Photocase



Bild: 3format / Photocase

Der Test auf diesen Seiten liefert Ihnen eine erste Antwort, ob Sie dem Kreis der Performer angehören, die im Wirtschaftsleben wirklich etwas bewegen können. Die Testfragen untersuchen verschiedene Kategorien, die im Marketing besonders wichtig sind. Bei manchen Fragen werden Sie sich vielleicht wundern, was diese denn mit Ihrer Performance im Marketing zu tun haben. Aber auch wenn der Sinn mancher Fragen nicht ganz so leicht zu durchschauen ist, so sind doch alle Fragen einfach und schnell zu beantworten. Für den gesamten Test werden Sie höchstens ein paar Minuten brauchen. Entscheidend ist, dass Sie ehrlich zu sich selbst sind und die Fragen wahrheitsgemäß beantworten. Dann erhalten Sie ein aussagekräftiges Ergebnis.

Kurzanleitung: Drucken Sie diese PDF-Datei aus. Kreuzen Sie bei jeder Frage jene Auswahl an, das auf Sie am besten zutrifft. Die Skala reicht von „sehr zutreffend“ bis „überhaupt nicht zutreffend“. Im Zweifelsfall vertrauen Sie Ihrem ersten, spontanen Impuls. Sobald Sie mit den Testfragen fertig sind, wenden Sie einfach den Auswerteschlüssel am Ende der Fragen an.

Die Testfragen

Dieser Test ist kostenlos und als Service für alle Marketinginteressierten gedacht. Die Auswertung ist frei zugänglich, Sie müssen sich nicht registrieren, brauchen keine individuellen Antworten einzutragen und auch sonst keine persönlichen Daten bekanntgeben. Sie dürfen die nachfolgenden Fragen also frei weg von der Leber und völlig ehrlich ankreuzen:

1. Wenn ich mir ein Ziel gesteckt habe, dann erreiche ich es in der Regel auch.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

2. Ob das Ergebnis einer Arbeit von mir wirklich gut ist, weiß ich auch ohne andere zu fragen.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

3. Es ist für mich einfach, Termine einzuhalten.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

4. Ich habe gute Antennen dafür, was andere Menschen dazu bringt, sich in einer bestimmten Weise zu verhalten.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

5. Wenn ich einen Fehler gemacht habe, lerne ich daraus und gehe das nächste Mal entsprechend anders vor.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

6. Es fällt mir leicht, in der Zusammenarbeit mit anderen meine Vorstellungen durchzusetzen.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

7. Ich arbeite am liebsten in Teams, so entstehen die besten Ergebnisse.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

8. Ich habe den Anspruch, professionelle Ergebnisse zu erzielen.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

9. In vielen Fällen kann ich mit einer kurzen Skizze schwierige Zusammenhänge verständlich darstellen.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

10. Wenn jemand etwas besonders gut kann, frage ich genau nach, wie er das macht.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

11. Es fällt mir leicht, vor anderen Menschen zu sprechen und mich dabei in einem guten Licht zu zeigen.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

12. Bevor ich mit einem Vorhaben loslege, überprüfe ich immer die Erfolgsaussichten.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

13. Ich kleide mich immer dem Anlass entsprechend.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

14. Ich habe immer gute Ideen, wie ich bei anderen Menschen Aufmerksamkeit erzielen kann.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

15. Wenn andere Personen eine andere Meinung vertreten als ich, dann verstehe ich das als Inspiration und nicht als Angriff.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

16. Ein Bild sagt für mich oft mehr als tausend Worte.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

17. Meine Freunde und Kollegen sagen mir nach, dass ich eine große Zukunft vor mir habe.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

18. Ich bin ein guter und aktiver Zuhörer.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

19. Ich lese viele Bücher über Themen, die mich interessieren.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

20. Wenn ich einmal eine Pause brauche, kann ich mich am Besten unter Menschen entspannen.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

21. Was ich einmal beginne, stelle ich auch fertig.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

22. Ich finde leicht Kontakt zu Gleichgesinnten in meinem Umfeld – egal ob am Arbeitsplatz, im Studium oder im Privatbereich.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

23. Worin ich meine Zeit investiere bestimme ich selbst.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

24. Wenn ich einen Werbespot sehe, verstehe ich intuitiv, welche menschlichen Motive mit dem Spot adressiert werden.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

25. Ich interessiere mich stets für neue, mir noch unbekannte Vorgangsweisen.

sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

26. Wenn jemand nicht von meinen Fähigkeiten überzeugt ist, versuche ich trotzdem, ihn für mich einzunehmen.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

27. Mich mit einem Text verständlich und interessant auszudrücken, ist für mich ein Kinderspiel.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

28. Ich frage mich regelmäßig, was ich noch dazulernen könnte.
sehr zutreffend ⑤ ④ ③ ② ① überhaupt nicht zutreffend

Bilden Sie die Punktesumme jeder Spalte

↓ ↓ ↓ ↓ ↓

+ + + + = Ihre Punktezahl

Addieren Sie die Felder

Die Bedeutung Ihrer Punktezahl erfahren Sie auf der nächsten Seite.

Ihre Punktezahl

97 bis 140 Punkte: Sie bringen alle Voraussetzungen mit, um im Marketing ein echter Performer zu sein. Der Schatten des Selbstzweifels braucht Sie wirklich nicht zu plagen. Offensichtlich haben Sie die richtige Mischung von Durchsetzungsvermögen und Eigenständigkeit, die es Ihnen ermöglicht, wirklich gute Ergebnisse zu erzielen. Lernen Sie weiter und genießen Sie Ihren Erfolg.

47 bis 96 Punkte: Sie könnten ein echter Performer werden. In einigen Bereichen verfügen Sie jetzt schon über die richtigen Eigenschaften, um sich im Marketing zu profilieren. Wahrscheinlich wissen Sie selbst, dass Sie an einigen Punkten noch arbeiten sollten. Beobachten Sie Profis, nützen Sie deren Erfahrungen und Wissen und lassen Sie sich inspirieren.

unter 47 Punkte: Um im Marketing erfolgreich zu werden, müssen Sie Ihr Verhalten sowie Ihre Einstellung zu sich selbst und anderen Menschen wahrscheinlich radikal überdenken. Um die Voraussetzungen für echte Performance im Marketing zu erfüllen, haben Sie ein hartes Stück Arbeit vor sich.

Haftungsausschluss: Der vorliegende Test beruht auf den langjährigen Erfahrungen des Autors mit erfolgreichen Persönlichkeiten im Marketing. Sowohl die Testfragen, als auch deren Bewertung geben ausschließlich die Meinung des Autors wieder. Der Test wird kostenlos und ohne Gewähr zur Verfügung gestellt. Der Autor übernimmt keinerlei Haftung für Folgen, die sich aus der Anwendung dieses Tests ergeben. Der vorliegende Test ist ausschließlich als erster Anhaltspunkt für Marketinginteressierte zu verstehen und ist kein Ersatz für eine eingehende und persönliche Ausbildungs- und Berufsberatung.

Strategie, Konzept & Text

Der Autor dieses Beitrags ist seit über dreißig Jahren im Marketing tätig, seit 1993 als selbstständiger Berater. Erwin Matys begleitet Inhaber, Geschäftsführer und Produktmanager dabei, ihre Marketing- und Kommunikationsziele zu verwirklichen. Besonders geschätzt werden seine Leistungen von Auftraggebern, die hochwertige Produkte und Dienstleistungen vertreiben. Erwin Matys lebt und arbeitet in Wien und ist Autor der Marketingtitel Praxishandbuch Produktmanagement, Dienstleistungsmarketing und Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen.



dipl.ing. erwin matys
marketing & communications
austria, 1200 wien, wasnergasse 21 top 5
mitglied der wirtschaftskammer wien
tel: +43-1-374 86 50
e-mail: erwin@matys.at
xing: www.xing.com/profile/Erwin_Matys
web: www.matys.at








Weitere Downloads für Marketing & Kommunikation

Der Autor dieses Beitrags ist Marketingexperte und leistet in diesem Bereich seit Jahrzehnten grundlegende konzeptionelle Arbeit. Sein Praxishandbuch Produktmanagement (Campus Verlag) ist mittlerweile in der 7. Auflage und wird als das Standardwerk der Produktvermarktung gehandelt. Das wegweisende E-Book »Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen« ist unter www.matys.at sogar kostenlos zum Download verfügbar. Auf den Websites von Erwin Matys finden sich auch viele weitere PDFs, die sich mit Vermarktung, Bewerbung, Vertrieb und Produktmanagement von hochwertigen Produkten und Dienstleistungen beschäftigen.

Marketingtools zum Download:

-  Professionelle Produktunterlagen – Der Weg zur Produktbeschreibung
-  Internationale Produktunterlagen – Im Ausland professionell auftreten
-  Wie hochwertig wirken Ihre Produkte? – Checkliste für B2B Anbieter
-  Neukundengewinnung über die Website – Für spezialisierte B2B Anbieter
-  Was ist B2B Content Marketing? – Einstieg in kostengünstiges Internet-Marketing
-  Test: Chancen Ihrer Dienstleistung – Welche Chancen hat Ihre Dienstleistung?
-  Dienstleistungen bewerben und verkaufen – Der richtige Mix für Dienstleistungen
-  Was sind erklärungsbedürftige Produkte? – Definition und Kennzeichen
-  Umfrageergebnisse: Beratungsintensive Produkte – So wird vorgegangen
-  Erklärungsbedürftige Produkte – Wer verkauft sie am besten?
-  Der Produkt-Check – Visualisierungstool für Ihren aktuellen Marketing-Mix
-  Schnittstelle Werbung-Vertrieb – Unkonventionelle Absatzsteigerung
-  Zitate für Produktmanager – Sammlung nützlicher Zitate

Karrierehilfen zum Download:

-  Praxisausbildung Produktmanagement – Das E-Training zum Buch
-  Eignungstest Marketing – Sind Sie ein Performer?
-  Wie werde ich Produktmanager? – Der Weg ins Produktmanagement
-  Neu als Produktmanager – 10 Tipps für den Start als Produktmanager
-  Karriere im Produktmanagement – Erste Orientierung im Produktmanagement
-  Entlohnung Produktmanager – Was verdienen Produktmanager?
-  Stressmanagement für Produktmanager – Stresstipps für den Alltag im Marketing

Marketingliteratur zum Download:

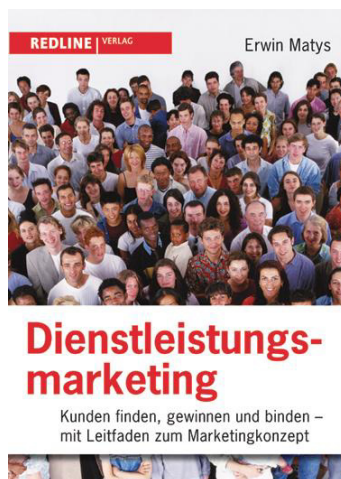
-  Praxishandbuch Produktmanagement – Ausführliche Buchvorstellung
-  Buchvorstellung Dienstleistungsmarketing – Ausführliche Buchvorstellung
-  Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen – Kostenloses E-Book

Publikationen von Erwin Matys



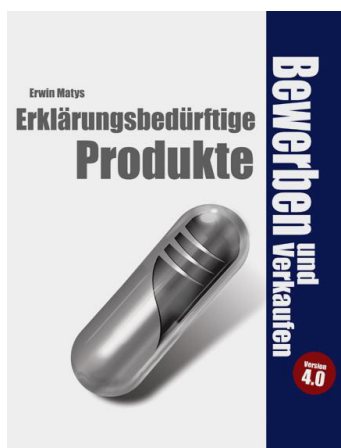
Praxishandbuch Produktmanagement

Erschienen 2001-2018 im Campus Verlag. Das Buch bedient sowohl das Informationsbedürfnis von Berufseinsteigern als auch von Profis. Es gibt einen vollständigen Leitfaden für die praktische Arbeit im Produktmanagement. Unzählige Checklisten, Übungen, Tests und Fallbeispiele ergänzen die geradlinige Struktur. Die Publikation erfreut sich unter Produktmanagern größter Beliebtheit und wird selbst von der Financial Times als Standardwerk gehandelt. Mehr Infos zum Buch auf www.praxishandbuch-produktmanagement.de, dort ist auch die Bestellung Online möglich. Mit der nunmehr 7. Auflage wird das E-Book kostenfrei mitgeliefert.



Dienstleistungsmarketing

Das Buch behandelt die zentralen Aufgaben jedes Anbieters von Dienstleistungsprodukten: Kunden finden, gewinnen und binden. Im Rahmen von leicht nachvollziehbaren Marketinggesetzen sind die Erfahrungen erfolgreicher Anbieter zusammengestellt. Der enthaltene Leitfaden ermöglicht es selbst Einsteigern, rasch zu einem fundierten Marketingkonzept für ihre Dienstleistungsprodukte zu kommen. Der Titel ist 2004-2011 im Redline Verlag erschienen. Eine detaillierte Beschreibung der 3. Auflage ist als PDF verfügbar, hier ist die Bestellung online möglich.



Erklärungsbedürftige Produkte bewerben und verkaufen

Ein kostenloses E-Book mit 70 Seiten, auf www.matys.at als PDF zum Download. Die Publikation bietet ein bewährtes Vorgehensmodell, wie für Produkte und Dienstleistungen mit hohem Erklärungsbedarf eine erfolgreiche Kommunikation aufgebaut wird. Sie erfahren hier, welche Ansätze Sie wählen können, welche Reihenfolge der Kommunikationsmittel und -wege sinnvoll ist und wie Sie potenzielle Kunden sanft aber bestimmt an einen Kauf heranführen.