

Detlev Liepmann, André Beauducel

Verkaufs- und Vertriebs-Kompetenz-Inventar (VVKI), Deutsche Version des PASAT 2000.

Testzentrale, Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG, Göttingen 2011, Test komplett: 248,00 €

Anwendungsgebiet:

Personaldiagnostischer Fragebogen zur Erfassung berufsbezogener Persönlichkeitsmerkmale, die für Verkaufs- und Vertriebstätigkeiten relevant sind.

Testkonzept:

Das VVKI ist eine Adaption des englischen Verkaufseignungstests PASAT 2000. Das Testkonzept basiert auf arbeitsanalytischen Untersuchungen von Verkaufstätigkeiten mit unterschiedlichen Zielkunden, Produkten und Verkaufsmethoden. Das Testkonzept beruht auf dem Konzept des eigenschaftszentrierten Diagnostizierens und integriert berufsbezogene Fähigkeiten wie Gewissenhaftigkeit, Leistungsorientierung, Anpassungsfähigkeit, Verträglichkeit und emotionale Stabilität. Damit ist ein Bezugsrahmen geschaffen, der aktivitäts- und umsetzungsorientierte sowie personale und kommunikative Kompetenzen erfasst.

Das VVKI erfasst mit 153 Items die acht Primärfaktoren:

- **Motivationale Anpassung:**
Leistungs-, zukunftsorientiert, optimistisch und begeisterungsfähig
- **Emotionale Anpassung:**
Widerstandsfähig, robust, beherrscht
- **Soziale Anpassung:**
Höflich, kooperativ, umgänglich
- **Anpassungsfähigkeit:**
Anpassungs-, begeisterungsfähig für Veränderungen
- **Gewissenhaftigkeit:**
Diszipliniert, konzentriert, gut organisiert
- **Emotionale Stabilität:**
Beherrscht, selbstsicher, ausgeglichen
- **Soziale Kontrolle:**
Dominant, manipulativ, einflussnehmend, ehrgeizig
- **Selbstsicherheit:**
Zuversichtlich, überzeugend, selbstvertrauend.

Die ersten fünf Faktoren sind dem Sekundärfaktor „Anpassung an das Arbeitsleben“, emotionale Stabilität und soziale Kontrolle dem Sekundärfaktor „Kontrolle“ und Selbstsicherheit dem Sekundärfaktor „Selbstsicherheit“ zugeordnet. Außer den acht Primärfaktoren umfasst der Test drei Kontrollskalen, die die Tendenz zur Selbstdarstellung und Eindrucksteuerung abbilden.

Insgesamt sind 153 Items auf den Stufen „nie“, „selten“, „manchmal“, „häufig“, „immer“ einzuschätzen.

Die Beantwortung der Fragen erfordern ca. 30 Minuten. Das Antwortblatt ist als Durchschreibbogen konzipiert. Mit den dahinter liegenden Auswertungsschlüsseln können die Merkmalsdimensionen ausgezählt werden.

Der Test enthält:

Testmanual, 5 Hinweishefte für Teilnehmer, 5 Fragebogenhefte, 10 Antwortbogen, 10 Profilbogen und Mappe. Als PC-Version enthält er 50 lokale Durchführungen inklusive Manual.

Anwendungsaspekte:

Das VVKI wird zur Diagnose von verkäuferischem Potenzial eingesetzt. Seinen Praxischarme dürfte das Verfahren jedoch hauptsächlich in der qualitativen Personalentwicklung finden. Bei unseren Probeanwendungen und Diskussionen mit Fach- und Führungskräften ergaben sich interessante Hinweise für eine förderungsbezogene Beurteilung von Vertriebsmitarbeitern und für die Entwicklung bzw. die Evaluation von Trainingsmaßnahmen. Auch die Erfassung der Tendenz zur Selbstdarstellung setzte Impulse zur Entwicklung eines akquisitionsförderlichen Selbstbildes eines Probanden. Das Bewerbergespräch kann anhand des erfassten Persönlichkeitsprofils auf spezifische Verkaufssituationen hin konzipiert und zur Evaluierung der Testergebnisse genutzt werden.

Bewertung:

Erstmals liegt ein Verfahren vor, das speziell ausbildungs- und berufsrelevante Persönlichkeitseigenschaften erfasst. Die Konzeption des Instruments orientiert sich an der Qualitäts-DIN-Norm 33430 und erleichtert den diagnostischen Prozess, indem der Anwender umfassende verfahrensspezifische Hinweise zur Durchführung und Auswertung des Tests erhält.

Validiert und normiert wurde der Test an über 3.000 Probanden verschiedener Altersgruppen und in verschiedenen Anwenderzielgruppen wie etwa Einzelhandel, Automobil, Marketing, Dienstleistung, Hotel- und Gaststättengewerbe. Die Testgütewerte der englischen und deutschen Stichproben sind umfassend dokumentiert. Die Zuverlässigkeitsschätzungen (Retest-Reliabilität) liegen bei den Skalen zwischen .74 und .84. Die Zusammenhänge mit anderen Testverfahren wie etwa BIP oder NEO-FFI sind durchweg signifikant und im Manual dargestellt.

Der Test ist zu beziehen bei:
Hogrefe Verlag GmbH & Co. KG
Rohnsweg 25
37085 Göttingen
Tel.: 0551-49609-0
Fax: 0551-49609-88
E-Mail: verlag@hogrefe.de
www.hogrefe.de