

D Grafisches Erscheinungsbild: Logo, Visitenkarte, Briefpapier				
E Werbemittel: Folder, Anzeigen, Webseite				
F Kundenkommunikation: Angebote, Rechnung, Faxformular, Anrufbeantworter				
Summe: Corporate Identity				
Summe Gesamt				

Kurzauswertung:

In jedem Bereich, in dem Sie 6 Punkte oder weniger haben, sollten Sie etwas für Ihr Erscheinungsbild tun, um die Qualität Ihrer Leistung durch ihr persönliches Erscheinungsbild und Ihre Corporate Identity auch nach außen zu kommunizieren.

Gesamtauswertung

Addieren Sie „Summe persönliches Erscheinungsbild“ und „Summe Corporate Identity“ und lesen Sie die Gesamtpunktezahl entsprechende Bewertung:

bis 29 Punkte:

Eine Investition in die Professionalität Ihres Auftretens könnte Sie im Verkaufsgespräch wirkungsvoll unterstützen. Besonders wenn nur aus wenigen Ihrer Erstgesprächen tatsächlich ein Auftrag wird oder Sie mit dem Kunden oft über den Preis Ihrer Leistung diskutieren müssen.

30 bis 44 Punkte:

Ein (noch) professionelleres Auftreten erleichtert Ihnen die Kundenargumentation. Denn nichts ist für Kunden überzeugender als ihre Stärken und Vorteile nicht nur in Ihren Argumenten zu hören sondern auch in Ihrem Verhalten, Ihren Unterlagen, Ihrem Umfeld und Ihrem Erscheinungsbild bestätigt zu finden. Beginnen Sie bei in jenem Bereich in dem Sie am wenigsten Punkte haben und der für Ihre Kunden am wichtigsten ist.

45 bis 60 Punkte:

Gratuliere, Ihr Auftritt ist, wenn Ihre Selbstbeurteilung zutrifft, sehr überzeugend. Vielleicht überprüfen Sie Ihr Selbstbild mal mit "kritischen" Freunden oder machen eine kleine Imageuntersuchung unter Ihren Kunden.