

Führung und Verkaufspsychologie

Dozent

Mag. Raimund Hütter CSE,
Wirtschaftsakademie Wien



Fragenkatalog: 20 Multiple Choice Prüfungsfragen zur Stoffreflexion

1. **Was bedeutet Führung nach Rosenstiel? (Lösung D)**
 - A. Ist die Festlegung einer Mission
 - B. Ist die Festlegung einer Vision
 - C. Ist eine wissenschaftliche Festlegung einer Unternehmensstrategie zur Zielerreichung
 - D. Die bewusste und zielbezogene Einflussnahme auf Menschen

2. **Was ist kein Grundsatz der Führung nach Malik? (Lösung C)**
 - A. Resultatorientierung
 - B. Vertrauen
 - C. Entwicklung und Konzeptionierung einer Unternehmensstrategie
 - D. Verantwortung übernehmen

3. **Was sind Menschenbilder? (Lösung B)**
 - A. Menschen im Verkauf
 - B. Standardisierte und vereinfachte Muster über menschliche Verhaltens- und Sichtweisen
 - C. Werden einfach durch die Wissenschaft definiert
 - D. Es gibt dazu keine Meinung anderer – es wird auf Grund von Erfahrungen festgelegt

4. **Welche Aussage trifft auf den „Economic Man“ zu? (Lösung C)**
 - A. Soziales Angenommensein
 - B. Komplexe Motivationsstruktur
 - C. Finanzielle Anreize
 - D. Handlungsspielraum und Autonomie einräumen

5. **Welche Aussage trifft auf die Theorie Y zu? (Lösung A)**
- A. Mitarbeiter akzeptieren Zielvorgaben
 - B. Mitarbeiter haben wenig Ehrgeiz, scheuen Verantwortung und möchten angeleitet werden
 - C. Straffe Führung und häufige Kontrolle sind wegen der Trägheit des Menschen unerlässlich
 - D. Mitarbeiter sind durch ein dominantes Sicherheitsstreben gekennzeichnet
6. **Was ist ein Führungsstil? (Lösung B)**
- A. Festlegung der Ziele in Mitarbeitergesprächen
 - B. Das Verhaltensmuster einer Führungskraft gegenüber weisungsgebundenen Mitarbeitern
 - C. Das Verhalten bei verschiedenen Aufgabenbereichen und Situationen gegenüber Mitarbeitern
 - D. Das Verhalten in kritischen Situationen
7. **Der zweidimensionale Ansatz des Führungsstils(-verhaltens) nach Blake/Mouton/McCanse (Verhaltensgitter/Managerial Grid) ist Ihnen bekannt. Welche Aussage trifft nicht auf den patriarchalen Führungsstil zu? (Lösung D)**
- A. Sein Motiv ist Wunsch nach Verehrung
 - B. Arbeitet mit Lob und Komplimenten
 - C. Übernimmt die Initiative stets selbst
 - D. Entscheidungen werden mit der Gruppe abgestimmt
8. **Was ist ein Merkmal des bürokratischen Führungsstils? (Lösung A)**
- A. Durchführung der Aufgaben erfolgt nach schriftlichen fixen Regeln
 - B. Leistungsdifferenzierung wird in den Hintergrund gedrängt
 - C. Fähigkeit Mitarbeiter durch Ausstrahlungskraft zu führen
 - D. Streng gegliederter Führungsapparat
9. **Welche Aussage entspricht der Säule Werte-Basis beim Clean Leadership? (Lösung D)**
- A. Ziele so formulieren, dass diese langfristig funktionieren
 - B. Nur wer Gewinne macht bleibt am Markt
 - C. Unser Handeln muss den zukünftigen Ressourcen gerecht werden
 - D. Wertschätzung geht vor Wertschöpfung
10. **Welche Aussage zur Laterale Führung stimmt ...? (Lösung C)**
- A. Kurze Planungszyklen
 - B. Kein gemeinsamer Denkraum notwendig
 - C. Führung ohne direkte Weisungsbefugnis
 - D. Kein gemeinsamer Projektraum

11. Was ist ein Product Backlog? (Lösung A)

- A. Eine Vision aus Kundensicht, was ein Produkt leisten soll
- B. Ist eine Übersetzung in Terminphasen
- C. Ist der Spielführer des agilen Teams
- D. Sind Teilergebnisse

12. Welche Aussage zum „Eisenhower Prinzip“ stimmt nicht? (Lösung B)

- A. B: im Augenblick nicht dringend, aber wichtig für Zukunft
- B. C: Aufgaben sind dringend und wichtig
- C. D: nicht dringend und nicht wichtig – erst dann, wenn alles abgearbeitet wurde
- D. Prioritäten setzen und Aufgaben nach Dringlichkeit und Wichtigkeit ordnen

13. Der innere Rollenkonflikt als Coach – was dürfen Sie als Coach nicht tun? (Lösung C)

- A. Volle Aufmerksamkeit bieten
- B. Beziehungsarbeit betreiben
- C. Lösungen präsentieren
- D. Diskret und vertraulich sein

14. Unter Kaufverhalten versteht man ...? (Lösung D)

- A. Vertriebsaktivitäten des Verkäufers
- B. Die möglichen Käufer eines Produktes
- C. Die Initiative des Verkäufers seine Produkte zu verkaufen
- D. Das Verhalten des Käufers in Bezug auf den Warenkauf

15. Sie haben hier Punkte zum Stimulanzsystem nach Häusel angeführt. Welche Aussage passt nicht? (Lösung C)

- A. Kundenwunsch nach Neuem, Erlebnis und Innovation
- B. Kunde will auffallen und alles als Erster haben
- C. Kunde will Risiko vermeiden
- D. Kunde fragt, was das Innovative am Produkt ist

16. Es gibt Persönlichkeitsprofile für die vier Verkäufertypen – welche Aussage trifft nicht auf den Korrekten zu? (Lösung A)

- A. Ist Dominanzkraft geprägt
- B. Tragende Säule ist Vertrauen und daher nachhaltig für den Verkaufserfolg
- C. Verabscheut Verkaufstricks und Manipulationen
- D. Angebote sind umfassend und bis ins kleinste Detail korrekt

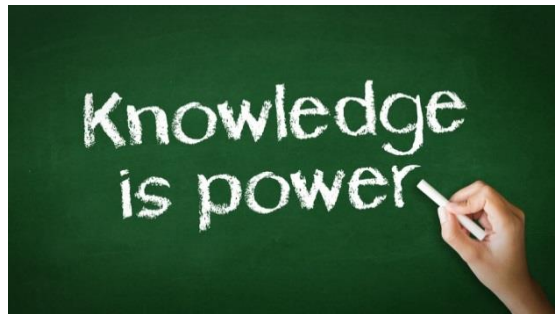
- 17. Es gibt limbische Kundenprofile – welche Aussage passt zum Harmoniesucher? (Lösung C)**
- A. Wichtig ist für ihn Komplexität
 - B. Geht gerne Risiken ein
 - C. Ist ein eher unsicherer und ängstlicher Kunde
 - D. Ist bei jedem Angebot misstrauisch
- 18. Es gibt vier Verkäufertypen nach dem DISG® - 4 Quadranten Modell. Was trifft nicht auf den Gewissenhaften (blauen) Verkäufertyp zu? (Lösung D)**
- A. Braucht Perfektion
 - B. Ist diszipliniert
 - C. Stellt Warum-Fragen
 - D. Ist optimistisch
- 19. Welche Aussage passt nicht zum emotionalen Verkaufen und Storytelling? (Lösung D)**
- A. Anfassen wirkt positiv
 - B. Erzählen Sie eine gute Geschichte
 - C. Gute Laune steckt an
 - D. Nur den Verstand des Kunden ansprechen
- 20. Das Haward Konzept beruht auf vier Prinzipien im Rahmen der Verhandlungstechnik – welche Aussage ist falsch? (Lösung C)**
- A. Entwickeln Sie Entscheidungsoptionen
 - B. Behandeln Sie Menschen und Ihre Interessen getrennt
 - C. Konzentration auf eigene Positionen
 - D. Bestehen Sie auf objektive Beurteilungskriterien

Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

Fragen vor Kursbeginn: irmi.hinterberger@amc.or.at
Fragen während des Kurses: studienabteilung@amc.or.at

Infos zur Bildungskarenz:
<http://www.gesundheit-studium.at/bildungskarenz>

Wir wünschen viel Erfolg im Studium!



Auf zum nächsten Karrieresprung!

