

Reversal Test



Titel: *Vergrößerung Sales-Team*

Name: *Max Mustermann*

Datum: *24.05.2019*

Präferenz (i)

Was ist der Ist-Zustand (Status Quo)? Was ist die Veränderung (Change)? (Beschreibend, nicht wertend)

Status Quo

Change

| | |
|---|---|
| <i>Unser Sales-Team umfasst 5 Personen.</i> | <i>Das Sales-Team wird um 3 Personen vergrößert und umfasst total neu 8 Personen.</i> |
|---|---|

Welche der zwei Optionen bevorzugen Sie?



Status Quo



Change

Reversal

Stellen Sie sich eine weitere Option vor: Die Veränderung findet statt - aber sie geht in die *umgekehrte* Richtung (Reverse Change):



Reverse Change

Status Quo

Change

Präferenz (ii)

Was ist die umgekehrte Veränderung (Reverse Change)? (Beschreibend, nicht wertend)

| |
|---|
| <i>Das Sales-Team wird um 3 Personen verkleinert und besteht nur noch aus 2 Personen.</i> |
|---|

Welche der drei Optionen bevorzugen Sie?



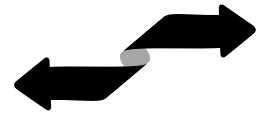
Reverse Change



Status Quo

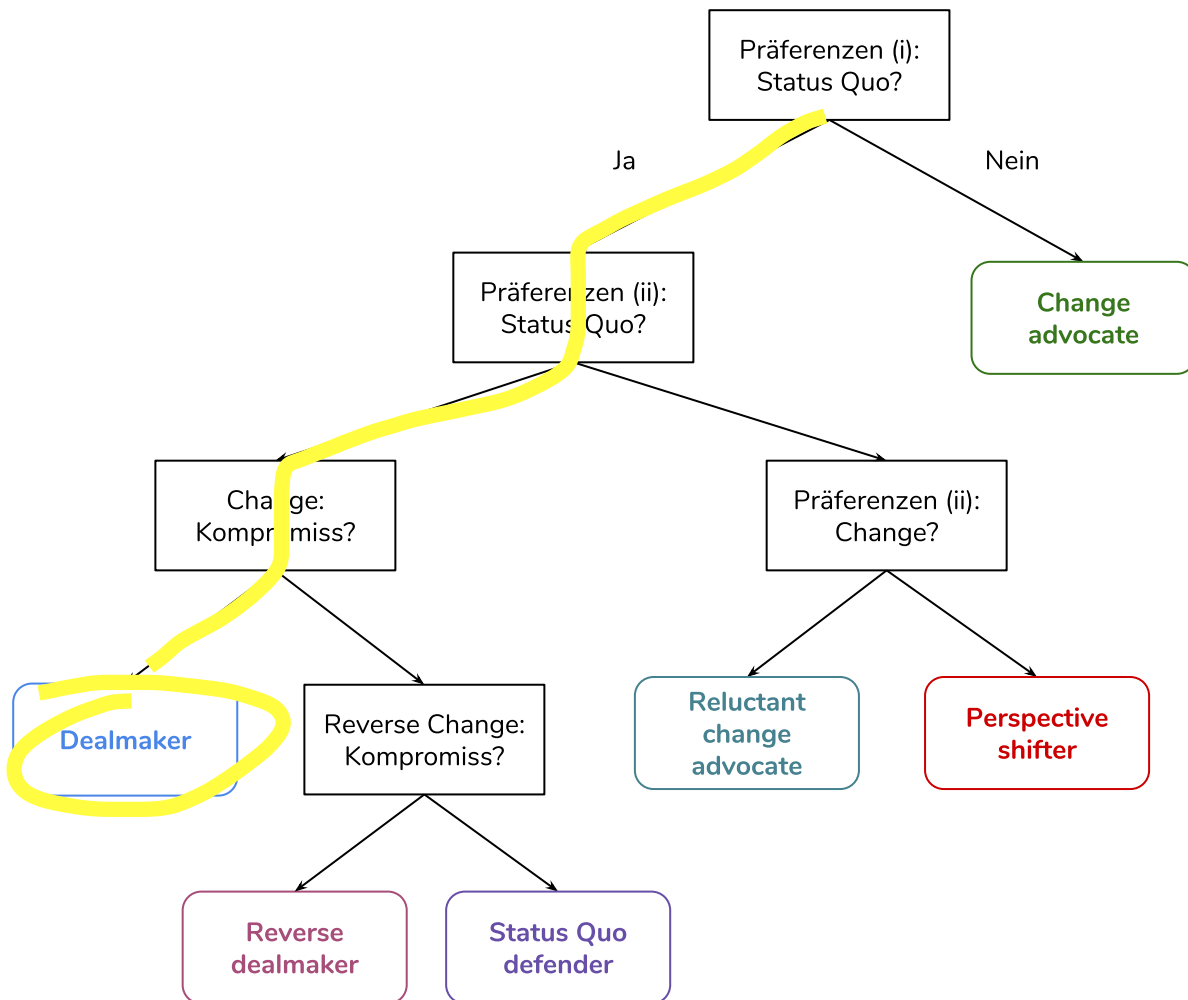


Change



Decision Tree

Anhand Ihrer Angaben bei Präferenz (i) und Präferenz (ii) können Sie den nachfolgenden Entscheidungsbaum nutzen. Der Entscheidungsbaum hilft Ihnen, Ihre konkrete Haltung zu beschreiben.





Traction

Je nach dem Ergebnis aus dem Entscheidungsbaum trifft eine andere Frage für Sie zu.

| | | |
|----------------------------------|---|---|
| Change advocate | Warum ist der Change die beste Option? | |
| Reluctant change advocate | Warum haben Sie sich nach dem Reversal für die Option Change entschieden? | |
| Dealmaker | Wie sieht ein möglicher Kompromiss für Sie aus? Warum? | <i>Ich bin nicht kategorisch gegen eine Aufstockung des Sales-Teams. Eine, maximal zwei Personen mehr wären eine Option. Drei finde ich aber zu viel!</i> |
| Status Quo Defender | Warum ist der Status Quo besser als jede Form der Veränderung? | |
| Reverse Dealmaker | Wie sieht ein möglicher Kompromiss für Sie aus? Warum? | |
| Perspective Shifter | Warum ist der Reverse Change die beste Option? | |