



Kompetenz – Leistung - Wissen

Auswertung der Mitgliederbefragung vom 22. Januar 2015 zum Thema „Gesprächsrunde Runder Tisch – Akquisition und Vertrieb“

Von insgesamt 32 Teilnehmern haben wir 17 Auswertungsbögen zurückerhalten. Dies entspricht 53 % der Teilnehmer.

Position 1 „Folgende Themen habe ich als besonders wichtig für mich empfunden“:

- ◆ Erinnerung an die Persönlichkeitsstrukturen, die zu berücksichtigen sind und Idee der neuen Sichtweise von Nasrudin
- ◆ Weniger die Informationen – mehr die Orientierung, wo ich stehe, wie ich Verbesserungen angehen kann ...und im Großen und Ganzen Bestätigungen meiner Verkaufsphilosophie
- ◆ Branchenschlüsselfaktoren, Beachtungs- / Toleranzschwelle, Glaubenssätze entstehen durch Nachahmung, Konditionierungen und traumatische Erlebnisse
- ◆ Dialoge
- ◆ Persönliche Erfahrungen
- ◆ Vergleichbarkeit
- ◆ Wachstumsschwelle /Toleranz
- ◆ Den regen Austausch

Position 2 „Die heutige Veranstaltung bewerte ich mit“:

Die Bewertung im Einzelnen:

<i>Inhalt</i>		<i>Präsentation</i>	
Teilnehmer	Hervorragend 4 Teilnehmer	Hervorragend	1
Teilnehmer	Sehr gut 5 Teilnehmer	Sehr gut	4
Teilnehmer	Gut 7 Teilnehmer	Gut	5
Teilnehmer	zufrieden 0 Teilnehmer	zufrieden	2
Teilnehmer	Unzufrieden 1 Teilnehmer	Unzufrieden	2
	Schlecht 0 Teilnehmer	Schlecht	
	Ohne Bewertung 3 Teilnehmer	ohne Bewertung	

Position 3 „Kommentare“:

- ◆ Es wirkte etwas sehr improvisiert, vielleicht etwas mehr Struktur
- ◆ Vielfalt der Betrachtungswinkel auf das Thema Vertrieb: sehr gut durchdachte Gesichtspunkte und sehr fokussiert auf das Wichtigste: der Mensch gegenüber
- ◆ Diese Form ist besser als die üblichen Appellveranstaltungen
- ◆ Erstklassig der Dialog, darüber sehr praxisbezogene Antworten, die mir nochmals Sicherheit gaben
- ◆ Leise gesprochen – wünsche mir mehr Stimmkraft und Modulation

- ◆ Flip Chart schlecht zu lesen – wünsche mir dickere Stifte und Schrift (Kästchen große Buchstaben, ich saß in der Nähe des Eingangs)
- ◆ Die Sprache von Herrn Wagner ist viel zu leise! Schriftbild war nicht lesbar. Inhalt war interessant und der Einbezug des Publikums gut!
- ◆ Die Akustik im Raum ist schwierig, man muss sich hinten stark konzentrieren, aber der offene Dialog ist sehr schön, man ist aktiv und nicht nur passiver Zuhörer
- ◆ Beim Vertrieb ist sicherlich wesentlich zu unterscheiden zwischen Hardware-Produkten und Dienstleistungen. Im Übrigen gibt es Apple und Google, die ihre Produkte nicht verkaufen, sondern verteilen.
- ◆ Super! Das Vorgetragene wie auch die Diskussion haben mir sehr gut gefallen
- ◆ Bitte gerne öfter Diskussionsrunden
- ◆ Präsentation und Vortrag schlecht, Diskussion und Beiträge oft gut
- ◆ Lebendiger Austausch und vor allem sehr unterschiedliche Standpunkte
- ◆ Ein sehr gutes Format. Gerne wieder
- ◆ Gut, das „Hin und Her“ von Redner und Zuhörer, dadurch lebendiger
- ◆ Sales-Burger fand ich sehr einprägsam