

A. BEITRÄGE ZUM ERFOLG

- Verwenden Sie für die folgenden Fragen bitte diese Bewertungsskala →
- Gerne können Sie Ihre Bewertung durch einen Kommentar näher erläutern

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
nicht sehr

- 1.) Ich habe Verantwortung übernommen, mich in diesem Training einzubringen.

Kommentar

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- 2.) Ich hatte vor dem Training eine klare Vorstellung davon, was auf mich zukommt und warum es für mich nützlich sein würde.

Kommentar

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- 3.) Die Informationen/ Inhalte dieses Trainings sind für meine Arbeit relevant.

Kommentar

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- 4.) Die Art der Moderation hat zu meinem Lernerfolg beigetragen.

Kommentar

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- 5.) Die Aufgaben und Übungen haben mich beim Lernen unterstützt.

Kommentar

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- 6.) Ich habe einen konkreten Plan für mich entwickelt, wie ich das Gelernte für mich nutzen und anwenden werde.

Kommentar

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

B. ENTWICKLUNG

- Verwenden Sie für die folgenden Fragen bitte diese Bewertungsskala →
- Kreuzen Sie bei jedem Punkt an, inwiefern die Aussage auf Sie zutrifft (1-5) und wie nützlich dies für Ihre Arbeit ist bzw. wäre (sehr – nicht)
- Sie können Ihre Bewertung gerne durch einen Kommentar ergänzen

1 2 3 4 5
nicht bzw. in zu geringem Ausmaß völlig bzw. in einem hohen Ausmaß

Vor dem Training

1 2 3 4 5

Kommentare:

- 7.) Ich weiß über abschlussfördernde Interventionen bescheid

Nach dem Programm

1 2 3 4 5

1 2 3 4 5

Kommentare:

- 8.) Ich fühle mich in der Lage, abschlussfördernde Interventionen bei meinen Verkaufsgesprächen zu nutzen

1 2 3 4 5

1 2 3 4 5

Kommentare:

- 9.) Ich denke, dass es sich lohnt, abschlussfördernde Interventionen bei meinen Verkaufsgesprächen zu nutzen

1 2 3 4 5

C. ENERGIE FÜR VERÄNDERUNG

10.) Wie zuversichtlich sind Sie, dass Sie das, was Sie im Training gelernt haben, zurück in Ihrem Job anwenden?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
Gar nicht sehr zuversichtlich

11.) Wenn eines Ihrer Kreuze **bei 6 oder weniger** liegt, beantworten Sie bitte die folgende Frage:

Ich bin weniger zuversichtlich weil, ... *(Bitte alles Zutreffende ankreuzen)*

Rahmenbedingungen

- ☐ ich nicht weiß, was jetzt im Job von mir erwartet wird
- ☐ ich keine/wenig Gelegenheiten zur Anwendung habe
- ☐ ich andere Prioritäten und keine Zeit dazu habe
- ☐ mich meine Führungskraft dabei nicht unterstützen wird
- ☐ mich meine KollegInnen dabei nicht unterstützen werden
- ☐ es in meinem Unternehmen nicht/negativ auffallen würde

Persönliche Gründe

- ☐ ich vom Nutzen nicht ausreichend überzeugt bin
- ☐ ich die dafür notwendigen Fähigkeiten/ Wissen (noch) nicht gut genug beherrsche
- ☐ es mir schwer fallen wird, konsequent an der Umsetzung dran zu bleiben
- ☐ Weitere/ andere Gründe nämlich:

D. BUSINESS IMPACT

12.) Wenn Sie die Erkenntnisse und Tools aus diesem Training einsetzen, auf welche strategischen Themen wird sich das positiv auswirken?

Bitte kreuzen Sie alle Antworten an, die zutreffen

- ☐ Umsatz
- ☐ Abschlussquoten
- ☐ Gesprächsklima im Verkaufsgespräch
- ☐ Anzahl der Kundenbesuche bis Kauf
- ☐ Weitere, nämlich:

E. FEEDBACK ZUM TRAINING

13.) Was war bisher in diesem Training besonders nützlich und wirksam (und sollte daher unbedingt beibehalten werden)?

14.) Wie kann dieses Training verbessert werden?

15.) Werden Sie dieses Training einem Kollegen in einem ähnlichen Arbeitsumfeld empfehlen?

- ☐ Sicher nicht
- ☐ Eher nicht
- ☐ Unentschieden
- ☐ Eher schon
- ☐ Auf alle Fälle
- ☐ Habe ich bereits gemacht

Warum?
(Bitte kurz beschreiben)

Danke für Ihre wertvolle Rückmeldung!