



Matthias Essing

Evaluationsergebnis | Trainingsprojekt:
Vertrieb (>60Veranstaltungen)

*So sehr ein Mann sich auch selbst empfiehlt,
so sehr begünstigt die Empfehlung eines Freundes
die ersten Augenblicke der Bekanntschaft*

(Johann Wolfgang von Goethe)

Kunde:

Konsumgüterhersteller. Eine namentliche Nennung ist grundsätzlich nicht erwünscht. Alle Inhalte dieser Veröffentlichung erfolgen mit ausdrücklichem Einverständnis des Kunden.

Fakten und Zahlen:

Umfangreiche Qualifizierungsoffensive für den Vertrieb; über 170 Verkäufer, mehr als 20 Führungskräfte, modulares Vertriebs-Training in 3 Stufen zu relevanten Verkaufskompetenzen mit über 18 Gruppen an 8 verschiedenen Standorten, Laufzeit aktuell über 15 Monate, Fortsetzung in 2013.

Strategie:

Topdown Ansatz (Starke Marken – starker Vertrieb) über alle Vertriebshierarchien; verschiedene Workshops zur Projektplanung; gemeinsame Ziel- und Maßnahmendefinition; umfassende Kommunikation über alle Hierarchien in Regional- und Teammeetings – inklusive Videoproduktion zur Trainerpräsentation.

Besonderheiten:

Mitfahrten mit dem Außendienst; verändertes Führungsrolle (quantitative und qualitative Arbeit mit den Verkäufern am POS); projektbegleitende Qualifizierung der Verkaufsleiter sowie Modifikation des Führungsverhaltens (Gesprächsführung auf der Basis beratende und coachende Haltung).

Evaluationsergebnisse der Qualifizierungsreihe „Starke Marken – starker Vertrieb“

115 Teilnehmer nahmen an der Befragung teil, das entspricht einer Quote von **ca. 67%**.

Die Darstellung der Gesamtergebnisse bezieht sich auf **3 Trainingsmodule** mit folgendem Inhalt:

- **Modul A) Mentale Stärke und Analyse (Fragetechnik)**
- **Modul B) Marken und Leistungen überzeugend präsentieren**
- **Modul C) Angebote geschickt verhandeln.**

1. Waren die Trainings-/Übungsziele für Sie klar?

		Response Percent	Response Count
ja		98,3%	113
nein		1,7%	2
answered question			115
skipped question			0

2. Wie schätzen Sie den Praxisbezug der vermittelten Lerninhalte ein?

		Response Percent	Response Count
sehr starker Praxisbezug		19,1%	22
starker Praxisbezug		63,5%	73
mittelmäßiger Praxisbezug		17,4%	20
schwacher Praxisbezug		0,0%	0
kein Praxisbezug		0,0%	0
answered question			115
skipped question			0

3. Besonders gut gefallen hat mir...

<i>der Praxisbezug</i>	Oct 18, 2012 5:52 PM
<i>Es wurden meines Erachtens elementare Dinge für das Arbeiten im Außendienst angesprochen. Die mir in meiner jungen Karriere und aber auch den alten Hasen helfen werden, wenn sie es sich denn zu Herzen nehmen.</i>	Oct 18, 2012 2:18 PM
<i>Praxisbezug</i>	Oct 18, 2012 8:32 AM
<i>Ich habe das Training als sehr positiv empfunden und die Methoden bereits mehrfach in der täglichen Arbeit einsetzen können.</i>	Oct 17, 2012 2:19 PM
<i>die Lockerheit</i>	Oct 16, 2012 12:43 PM
<i>Trainer und Art und Weise des Trainings</i>	Oct 15, 2012 3:30 PM
<i>Gesprächsführung zwischen jeweils 2 Teilnehmern mit klaren Informationsvorgaben.</i>	Oct 15, 2012 2:07 PM
<i>Die Übungen erfolgten anhand aktueller Praxissituationen</i>	Oct 15, 2012 9:20 AM
<i>1.) aktiven Verhandlungsgespräche, die praxisbezogenen waren. 2.) kleiner Kreis der Teilnehmer 3.) Feedback an dem jeweiligen Teilnehmer</i>	Oct 11, 2012 10:28 AM
<i>die lockere Atmosphäre</i>	Oct 9, 2012 9:36 AM
<i>Dass offen u. respektvoll miteinander umgegangen wird.</i>	Oct 9, 2012 7:48 AM

„Der Umgang mit den Teilnehmern ist hervorragend. Ich habe noch keinen besseren Referenten erlebt.“

offene Diskussion	Oct 8, 2012 7:26 PM
Der Umgang mit den Teilnehmern ist hervorragend. Ich habe noch keinen besseren Referenten erlebt.	Oct 8, 2012 1:39 PM
die Übungen mit den Kollegen und der Austausch untereinander	Oct 8, 2012 12:37 PM
Einbezug aller Teilnehmer	Oct 8, 2012 9:57 AM
die Praxisnähe	Oct 8, 2012 9:14 AM
Es wurden ältere Lerninhalte aus vergangenen Seminaren wieder in Erinnerung gebracht bzw. aufgefrischt.	Oct 8, 2012 9:07 AM
... die lockere, aber verbindliche Art von Herrn Eßing.	Oct 8, 2012 8:39 AM
Diskussionsrunde. Alle Teilnehmer werden einbezogen.	Oct 8, 2012 7:37 AM
Das Training war sehr erfrischend, d.h. es war so interessant, daß man nicht ermüdete.	Oct 6, 2012 7:32 PM
Mitarbeit der Kollegen	Oct 5, 2012 11:25 AM
Fragen und Antwort Spiel	Oct 5, 2012 11:01 AM
Herr Eßing machte einen sehr lebendigen Trainingstag aus den erlebten Schulungen	Oct 5, 2012 10:17 AM
Schulungsatmosphäre/Trainer	Oct 5, 2012 9:31 AM
Die gezielten Gespräche zu aktuellen Situationen	Oct 5, 2012 7:02 AM
Das Rollenspiel unter Einbeziehung der Trainingsteilnehmer	Oct 4, 2012 8:21 PM
Der Moderator, seine Bezugsthemen	Oct 4, 2012 6:03 PM
Lockerer Umgang und Rollenspiele	Oct 4, 2012 12:18 PM

*„Ein sehr erfrischender,
lockerer, aber zielgerichteter
Seminarleiter!“*

Der Kontakt und Austausch mit den anderen Kollegen.	Oct 4, 2012 10:53 AM
Praxisbezug	Oct 4, 2012 9:19 AM
die Interaktion mit dem Trainer	Oct 4, 2012 9:16 AM
Die lockere Art und dennoch alles auf den Punkt gebracht	Oct 4, 2012 8:59 AM
Möglichkeit der Diskussion bzw. des Trainings an aktuellen Fallbeispielen aus dem jeweiligen Marktgebiet.	Oct 4, 2012 8:41 AM
sehr offene Art des Trainers, Trainer hat keinen starren Werg vorgegeben, sondern je nach Persönlichkeit des Teilnehmers individuell korrigiert und Hilfestellung gegeben	Oct 4, 2012 8:39 AM
Der Trainer..	Oct 1, 2012 6:23 PM
Alle sind immer aktiv in die Aufgaben eingebunden.	Sep 28, 2012 8:53 AM
Die lockere Art des Seminarleiters.	Sep 28, 2012 7:10 AM
aktive Mitarbeit aller Kollegen - lockere Diskussionsrunden - ohne viele Präsentationen (Beamer / Overhead ect.)	Sep 25, 2012 9:44 AM
Ein sehr erfrischender, lockerer, aber zielgerichteter Seminarleiter!	Sep 25, 2012 8:58 AM
der 3. Teil	Sep 25, 2012 7:30 AM
die praktischen Übungen und Rollenspiele	Sep 24, 2012 8:00 PM

*„Die offenen Diskussionsrunden.
Lockere Atmosphäre. Bezug zur
Praxis.“*

Die offenen Diskussionsrunden. Lockere Atmosphäre. Bezug zur Praxis.	Sep 24, 2012 3:30 PM
Aktiver Austausch mit dem Schulungsleiter und den Teilnehmern	Sep 24, 2012 1:48 PM
Rolenspiele und Diskussion dazu.	Sep 24, 2012 11:45 AM
Die Lockerheit und Einfühlsamkeit des Seminarleiters, weil wir doch viel schauspielern mussten. Das liegt nicht jedem.	Sep 24, 2012 10:43 AM
das das Seminar in den einzelnen VDs stattgefunden hat.	Sep 24, 2012 10:10 AM
... die Intensivität der einzelnen Module und deren Verknüpfung.	Sep 24, 2012 9:41 AM
- die guten Gespräche	Sep 24, 2012 9:15 AM
Die offene Art u. Weise des Trainings.	Sep 24, 2012 9:03 AM
Die offene Kommunikation	Sep 24, 2012 9:01 AM
Aufschlüsselung Vernahdlungstheorie und -abschnitte	Sep 24, 2012 9:01 AM

„Der Trainer hat eine angenehme sympathische Art und kann sich in die belange des Vertriebs gut hineindenken.“

Die Fallbeispiele konnten durch die Teilnehmer benannt werden.	Sep 12, 2012 7:15 AM
Trainer	Sep 12, 2012 7:12 AM
Der Trainer hat eine angenehme sympathische Art und kann sich in die belange des Vertriebs gut hineindenken.	Sep 11, 2012 1:19 PM
Die offene und aufgeschlossene Atmosphäre. Die praxisnahe Behandlung der Themenblöcke und der Führungsstil des Mentors.	Sep 11, 2012 8:08 AM
Interaktivität; leichte und trotzdem hochprofessionelle Steuerung, Ausgewogenheit zwischen Praxisbezug und theoretischem Hintergrund, didaktisch sehr gut.	Sep 11, 2012 7:30 AM
die frischen Obststeller, gesunde erfrischende Abwechslung. Aufgeschlossene Teams, lockere Atmosphäre, wo das arbeiten Spaß machte	Sep 11, 2012 7:29 AM
Umgang, Verpflegung	Sep 11, 2012 7:18 AM
Der Trainer..	Oct 1, 2012 6:23 PM
alles, vorallem die Gruppenansicht, Gruppendiskussion	Sep 11, 2012 6:50 AM

„Sehr gute Arbeitsgrundlage, übersichtlich, verständlich, auf das wesentlich beschränkt.“

4. Waren die Trainingsunterlagen, die Sie erhalten haben, ...

	ja	nein	Response Count
...vom Umfang ausreichend?	98,2% (111)	1,8% (2)	113
...verständlich und inhaltlich nachvollziehbar?	9,1% (109)	0,9% (1)	110
...formal ansprechend gestaltet?	98,1% (105)	1,9% (2)	107
		answered question	114
		skipped question	1
		Kommentare	
kurz und knackig auf den Punkt gebracht			Oct 18, 2012 2:18 PM
mit zeitlichen Abstand sind die fotografierten Bilder nicht immer mehr nachvollziehbar			Oct 15, 2012 2:09 PM
O.K. keine Beanstandungen.			Oct 9, 2012 7:48 AM
Thema Verhandlung hätte länger sein dürfen.			Oct 8, 2012 6:13 PM
sehr gut gemacht; gute Idee mit den Bildern der Charts im Nachgang			Oct 8, 2012 8:39 AM
Inhalte komprimiert und mit Randnoten einprägsame Merksätze als Quintessenz.			Oct 4, 2012 8:40 AM
Anregungen einzelner Gruppen wurden weiter kommuniziert			Sep 24, 2012 9:44 AM
Sehr gute Arbeitsgrundlage, übersichtlich, verständlich, auf das wesentlich beschränkt.			Sep 24, 2012 8:55 AM

„Er spricht die Sprache des Verkäufers bzw. Kunden, echt klasse.“

5. Wie verständlich konnte der Trainer (m/w) die Trainingsinhalte vermitteln?

	Response Percent	Response Count
sehr verständlich	46,1%	53
gut verständlich	53,0%	61
einigermaßen verständlich	0,9%	1
kaum verständlich	0,0%	0
nicht verständlich	0,0%	0
answered question		115
skipped question		0

Kommentare	
Offener Ton u. auch witzige Dialoge	Oct 9, 2012 7:50 AM
durch die konsequente Arbeit an Beispielen	Oct 8, 2012 8:44 AM
durch Beispiele und Rollenspiele sehr verständlich vermittelt	Sep 24, 2012 4:54 PM
Er spricht die Sprache des Verkäufers bzw. Kunden, echt klasse	Sep 24, 2012 9:03 AM

„Lernskript und Flipcharts sind eine sehr ideale Kombination.“

6. Waren die eingesetzten Medien (wie z.B. Filmmaterial, Powerpoint-Präsentation, Karten, Flipchart) zur Vermittlung der Trainingsziele geeignet?

	Response Percent	Response Count
ja	100,0%	115
nein	0,0%	0
answered question		115
skipped question		0
Kommentare		
weniger ist manchmal mehr. Finde gut, dass auf langweilige PP-P verzichtet wurde.		Oct 18, 2012 2:20 PM
Das Filmmaterial über der Laptop war sehr anschaulich.		Oct 11, 2012 10:31 AM
Lernskript und Flipcharts sind eine sehr ideale Kombination.		Oct 8, 2012 8:44 AM
Leider keine auflockernden Filme im 3. Seminarblock.		Sep 28, 2012 7:12 AM
letztes Modul: bissel wenig Vielfalt neben Flip Chart		Sep 11, 2012 7:33 AM

7. Der Trainer (m/w) verfügte aus meiner Sicht über die notwendige Fachkompetenz.




	Response Percent	Response Count
ja	100,0%	115
nein	0,0%	0
answered question		115
skipped question		0

8. Würden Sie dieses Training einem Kollegen/ einer Kollegin weiterempfehlen?

	Response Percent	Response Count
ja	97,4%	112
nein	2,6%	3
answered question		115
skipped question		0

„Super Trainer, super Training, war echt spitze.“

9. Wenn Sie der gesamten Qualifizierungsreihe (Modul A, B und C) eine Schulnote geben müssten. Welche wäre dies?

		Response Percent	Response Count
sehr gut (1)		20,0%	23
gut (2)		70,4%	81
befriedigend (3)		9,6%	11
ausreichend (4)		0,0%	0
mangelhaft (5)		0,0%	0
ungenügend (6)		0,0%	0
		<i>answered question</i>	115
		<i>skipped question</i>	0

10. Was ich (bzgl. der gesamten Qualifizierungsreihe - Modul A, B und C) noch loswerden wollte...

<i>man hätte aus meiner Sicht mehr Bezug auf die gute Unterlage nehmen können; vieles hier entsprach sehr genau meinen Vorstellungen und meiner Arbeitsweise; hier hätte einiges verfeinert und aus Sicht eines Trainers beleuchtet werden können</i>	Oct 15, 2012 3:39 PM
<i>Modul 2 zu langatmig</i>	Oct 11, 2012 8:25 AM
<i>Herr Eßing hat es verstanden, langjährige Aussendienstmitarbeiter interessant zu unterhalten und einzubeziehen. Gut gemacht.</i>	Oct 8, 2012 8:48 AM

„Alle Lerninhalte sollten noch in weiteren Vertiefungsseminars verstärkt werden..“

Steigerung der Qualität von Modul A bis Modul C subjektiv empfunden	Oct 5, 2012 4:02 PM
weiter so, das ist jedesmal schön dies erleben zu dürfen.	Oct 5, 2012 10:25 AM
Bitte wiederholen	Oct 5, 2012 7:05 AM
Die sympathische, lockere Art des Herrn Essing war sehr angenehm. Es wurde viel vermittelt und aufgefrischt !!!	Oct 4, 2012 8:46 AM
zu viel „Berufsschule“ es sollten mehr spezifische sowie vertriebliche und verkäuferische Themen sein es fehlt die dringend erforderliche interne Ablaufverbesserung Motivation wäre auch nicht schlecht	Sep 24, 2012 11:28 AM
Die gesamte Reihe war sehr strukturiert. Sehr angenehmes Klima. (u.a. bedingt durch die relativ kleinen Gruppen sowie durch die Art u. Weise der Präsentation)	Sep 24, 2012 9:11 AM
Super Trainer, super Training, war echt spitze	Sep 24, 2012 9:08 AM
Eine Essenz der 3 Module in einer Einheit als Wiederholung 1-2 pro Jahr wäre sehr dienlich. Gut fand ich, dass wir die Kosten für Reise und Übernachtung gespart haben (in der Vergangenheit wurde dafür zuviel ausgegeben).	Sep 12, 2012 12:30 PM
Endlich mal wieder eine Investition in das Humankapital zum Lernen und Auffrischen	Sep 11, 2012 1:23 PM
Alle Lerninhalte sollten noch in weiteren Vertiefungsseminars verstärkt werden.	Sep 11, 2012 8:19 AM
Dies war die Vorstellung der Grundlagen, also Teil1 hoffe nun auf das Training also teil 2	Sep 11, 2012 7:31 AM
alles i.O.	Sep 10, 2012 6:54 PM

Evaluationsergebnisse der Qualifizierung der Verkaufsleiter

15 Teilnehmer nahmen an der Befragung teil, das entspricht einer Quote von ca. 83%.

Durchgeführt wurde ein Workshop (1 Tag) zur Rolle und den Aufgaben im Zuge der Qualifizierungsreihe Modul A-C sowie ein Training mit dem Titel „Führungskraft als Coach“ (Mitarbeiterführung auf der Basis einer beratenden und coachenden Gesprächshaltung).

1. Waren die Trainings-/Übungsziele für Sie klar?

		Response Percent	Response Count
ja		100,0%	15
nein		0,0%	0
answered question			15
skipped question			0
Kommentare			
hervorragende Aufbereitung des Inhaltes			Apr 10, 2012 6:31 PM

2. Wie schätzen Sie den Praxisbezug der vermittelten Lerninhalte ein?

		Response Percent	Response Count
sehr starker Praxisbezug		26,7%	4
starker Praxisbezug		60,0%	9
mittelmäßiger Praxisbezug		13,3%	2
schwacher Praxisbezug		0,0%	0
kein Praxisbezug		0,0%	0
answered question			15
skipped question			0

*„Der Stil von Herrn Eßing:
frisch und unkonventionell“*

3. Besonders gut gefallen hat mir...

<i>Praxis-situationen wurden nicht nachgestellt (Kamera, Tischgruppe, etc) sondern direkt und umgehend direkt in die aktuelle diskussion eingebaut</i>	Apr 17, 2012 7:08 PM
<i>der sehr hohe Praxisbezug und das für mich neue Format des Trainings</i>	Apr 16, 2012 1:15 PM
<i>praktische Beispiele</i>	Apr 16, 2012 9:16 AM
<i>Der Trainer und die gesamte Atmosphäre während der beiden Tage sowie die gesamte Teamarbeit!</i>	Apr 15, 2012 2:07 PM
<i>sehr starker Praxisbezug gute Teilnehmergruppe</i>	Apr 13, 2012 8:44 AM
<i>Positiv war der starke Bezug des Seminarleiters auf aktuelle Themen und Praxisbeispiele. Davon abhängig war auch der vermittelte theoretische Inhalt.</i>	Apr 12, 2012 2:08 PM
<i>Der Stil von Herrn Eßing: frisch und unkonventionell</i>	Apr 11, 2012 1:43 PM
<i>Herr Eßing kann sehr gut vermitteln und hat einen sehr engen Bezug zur Praxis. Die Gruppe hat sehr harmonisch und konzentriert gearbeitet</i>	Apr 11, 2012 11:12 AM
<i>Ort des Seminars mit verkehrsgünstigerer Anbindung</i>	Apr 5, 2012 9:09 AM
<i>Praxis</i>	Apr 11, 2012 9:21 AM
<i>Die Trainingsinhalte und die Art der Vermittlung</i>	Apr 11, 2012 9:10 AM
<i>der unbedingte Praxisbezug und die damit äußerst verständlichen Inhalte des Coachings.</i>	Apr 10, 2012 6:31 PM

„offene Atmosphäre“

offene Atmosphäre	Apr 5, 2012 12:29 PM
Gruppe	Apr 5, 2012 10:20 AM
direkte Ansprache, Austausch mit den Kollegen	Apr 5, 2012 9:09 AM

4. Wie verständlich konnte der Trainer (m/w) die Trainingsinhalte vermitteln?

	Response Percent	Response Count
sehr verständlich	53,3%	8
gut verständlich	40,0%	6
einigermaßen verständlich	6,7%	1
kaum verständlich	0,0%	0
nicht verständlich	0,0%	0
answered question		15
skipped question		0

5. Waren die eingesetzten Medien (wie z.B. Filmmaterial, Powerpoint-Präsentation, Karten, Flipchart) zur Vermittlung der Trainingsziele geeignet?


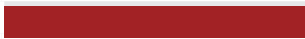

		Response Percent	Response Count
ja		100,0%	15
nein		0,0%	0
		answered question	15
		skipped question	0

6. Der Trainer (m/w) verfügte aus meiner Sicht über die notwendige Fachkompetenz.

		Response Percent	Response Count
ja		100,0%	15
nein		0,0%	0
		answered question	15
		skipped question	0

„Aufgrund des komplexen Themas und der daraus erwachsenen Aufgabe wünsche ich mir eine Vertiefung des Erlernten.“

7. Wenn Sie der besuchten Veranstaltung eine Schulnote geben müssten. Welche wäre dies?

		Response Percent	Response Count
sehr gut (1)		46,7%	7
gut (2)		40,0%	6
befriedigend (3)		13,3%	2
ausreichend (4)		0,0%	0
mangelhaft (5)		0,0%	0
ungenügend (6)		0,0%	0
		answered question	15
		skipped question	0