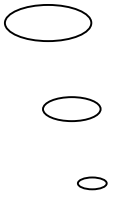




BENCHMARKING-FRAGEBOGEN:

PERFORMANCE IMPROVEMENT AM BEISPIEL IHRES VERTRIEBS

Bitte bringen Sie den ausgefüllten Fragebogen zum Workshop mit. Er ermöglicht Ihnen ein Benchmarking mit 260 repräsentativ ausgewählten Unternehmen. Ihre Zeitinvestition beträgt ca. 5 Minuten.



1. WELCHE DER FOLGENDEN PLANUNGSINSTRUMENTE SIND IN IHREM UNTERNEHMEN SCHRIFTLICH VORHANDEN? (MEHRFACHNENNUNGEN MÖGLICH)

- Unternehmensstrategie (ca. 3-5jährig) ja nein
- Marketing- bzw. Marketing- & Vertriebsstrategie (ca. 3jährig) ja nein
- Marketing- bzw. Marketing- & Vertriebsplan (1jährig) ja nein

2. FÜR WEN WERDEN IHRE VERTRIEBSZIELE KONKRETISIERT?

- Für Abteilungen insgesamt (z.B. Verkaufsteam) ja nein teilweise
- Für Außendienstmitarbeiter ja nein teilweise
- Für Innendienstmitarbeiter ja nein teilweise

3. DIE FOLGENDEN ANALYSE-METHODEN DIENEN ZUR ÜBERSETZUNG DER MITARBEITER-ZIELE IN PERSÖNLICHE PERFORMANCE-ANFORDERUNGEN UND ZUR ERMITTLUNG DES HANDLUNGSBEDARFS AUS DER LÜCKE ZWISCHEN SOLL- UND IST-PERFORMANCE. WELCHE DER IHNEN BEKANNTEN METHODEN NUTZEN SIE WIE HÄUFIG?

(1 = nie bis 5 = sehr häufig)

	1	2	3	4	5
● Kundenzufriedenheitsanalysen					
● Zielvereinbarungen					
● Merkmalsorientierte Beurteilungssysteme					
● 360 Grad-Feedback-Methode					
● Performance Modelle					
● Scorecards					
● Lücken- und Ursachenanalysen					



4. WIE HÄUFIG SETZEN SIE FOLGENDE LERNMASSNAHMEN IN IHREM VERTRIEB EIN?

(1 = nie bis 5 = sehr häufig)

	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> • Training zur Wissensvermittlung (Produktschulungen) 					
<ul style="list-style-type: none"> • Training zur Vermittlung von Fertigkeiten (z.B. Verkaufsgesprächsführung) 					
<ul style="list-style-type: none"> • Falls angewendet: wie häufig individualisiert? 					
<ul style="list-style-type: none"> • Training on the job (z.B. Feldtraining bei Verkäufern) 					
<ul style="list-style-type: none"> • Selbststudium 					
<ul style="list-style-type: none"> • Follow up-Maßnahmen zur Unterstützung des Praxistransfers (z.B. Coaching) 					
<ul style="list-style-type: none"> • E-Learning 					

5. WIE WERDEN DIESE LERNMASSNAHMEN IN IHREM UNTERNEHMEN EINGESETZT?

(1 = trifft überhaupt nicht zu bis 5 = trifft voll und ganz zu)

Die Lernmaßnahmen sind...	1	2	3	4	5
<ul style="list-style-type: none"> • inhaltlich auf unsere Strategie abgestimmt 					
<ul style="list-style-type: none"> • in Kombination mit anderen Lernmaßnahmen konzipiert 					
<ul style="list-style-type: none"> • in einen systematischen Lernprozess eingebettet 					
<ul style="list-style-type: none"> • mit Maßnahmen außerhalb des Bereiches Lernen kombiniert (z.B. Prämiensystem, Arbeitshilfen, Prozessoptimierung) 					

6. INWIEWEIT STIMMEN SIE FOLGENDEN STATEMENTS BZGL. DER ROLLE IHRER PERSONALABTEILUNG (PA) ZU?

(1 = trifft überhaupt nicht zu bis 5 = trifft voll und ganz zu)

	1	2	3	4	5
● Die PA ist bei uns bereits am Strategieentwicklungsprozess aktiv beteiligt.					
● Die PA richtet ihre Personalentwicklungsmaßnahmen an der Strategie bzw. den konkreten Performance-Lücken aus.					
● Die PA fokussiert nicht nur Mitarbeiterkompetenzen und -verhalten, sondern auch die konkreten Ergebnisse der Personalentwicklungsmaßnahmen.					
● Die PA setzt nicht nur auf Lernmaßnahmen, sondern identifiziert auch notwendige Maßnahmen, die das Arbeitsumfeld oder die Anreize/ Motivation der Mitarbeiter betreffen können.					

7. INWIEWEIT PASSEN SIE IM VERTRIEB DIE SYSTEME UND MASSNAHMEN IM BEREICH DER ANREIZE UND MOTIVATION AN IHRE STRATEGIE AN?

(1 = gar nicht bis 5 = sehr intensiv)

	1	2	3	4	5
● Anpassung Entlohnungssystem					
● Anpassung anderer Maßnahmen (Anerkennungssysteme, Incentives, Karrieresysteme)					

8. IN WELCHEM UMFANG PASSEN SIE DIE *ARBEITSUMGEBUNG* DER STRATEGIE AN, UM DIE LEISTUNGEN DER VERTRIEBSMITARBEITER ZU VERBESSERN - Z.B. DURCH OPTIMIERUNG DER VERKAUFSPROZESSE, ENTLASTUNG DES AUSSENDIENSTES VON STÖRENDE VERWALTUNGSAUFGABEN, BEREITSTELLUNG VON ELEKTRONISCHEN ARBEITSHILFEN ETC.?

(1 = gar keine Anpassung bis 5 = sehr intensive Anpassung)

1	2	3	4	5
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

9. GIBT ES BEI IHNEN EINE ZENTRAL ZUSTÄNDIGE FUNKTION, DIE DIE OBEN GENANNTE MASSNAHMEN DER 3 BEREICHE LERNEN, ANREIZE/MOTIVATION UND ARBEITSUMGEBUNG KOORDINIERT?

ja
(Bitte Funktion angeben)

teilweise / in manchen Projekten
(Bitte Funktion angeben)

nein

10. WIE HÄUFIG SETZEN SIE DIE FOLGENDEN METHODEN ZUR MESSUNG / EVALUATION IHRER LEISTUNGSSTEIGERUNGEN IM VERTRIEB EIN?

(1 = nie bis 5 = immer)

	1	2	3	4	5
● Messung der Teilnehmerzufriedenheit nach Lernmaßnahmen					
● Messung der Lernzielerreichung nach Lernmaßnahmen					
● Messung des Praxistransfers nach Lernmaßnahmen					
● Evaluierung der Arbeitsergebnisse nach Maßnahmen zur Leistungssteigerung					
● Einsatz von Balanced Scorecards					
● Evaluierung der Rentabilität von Maßnahmen zur Leistungssteigerung					