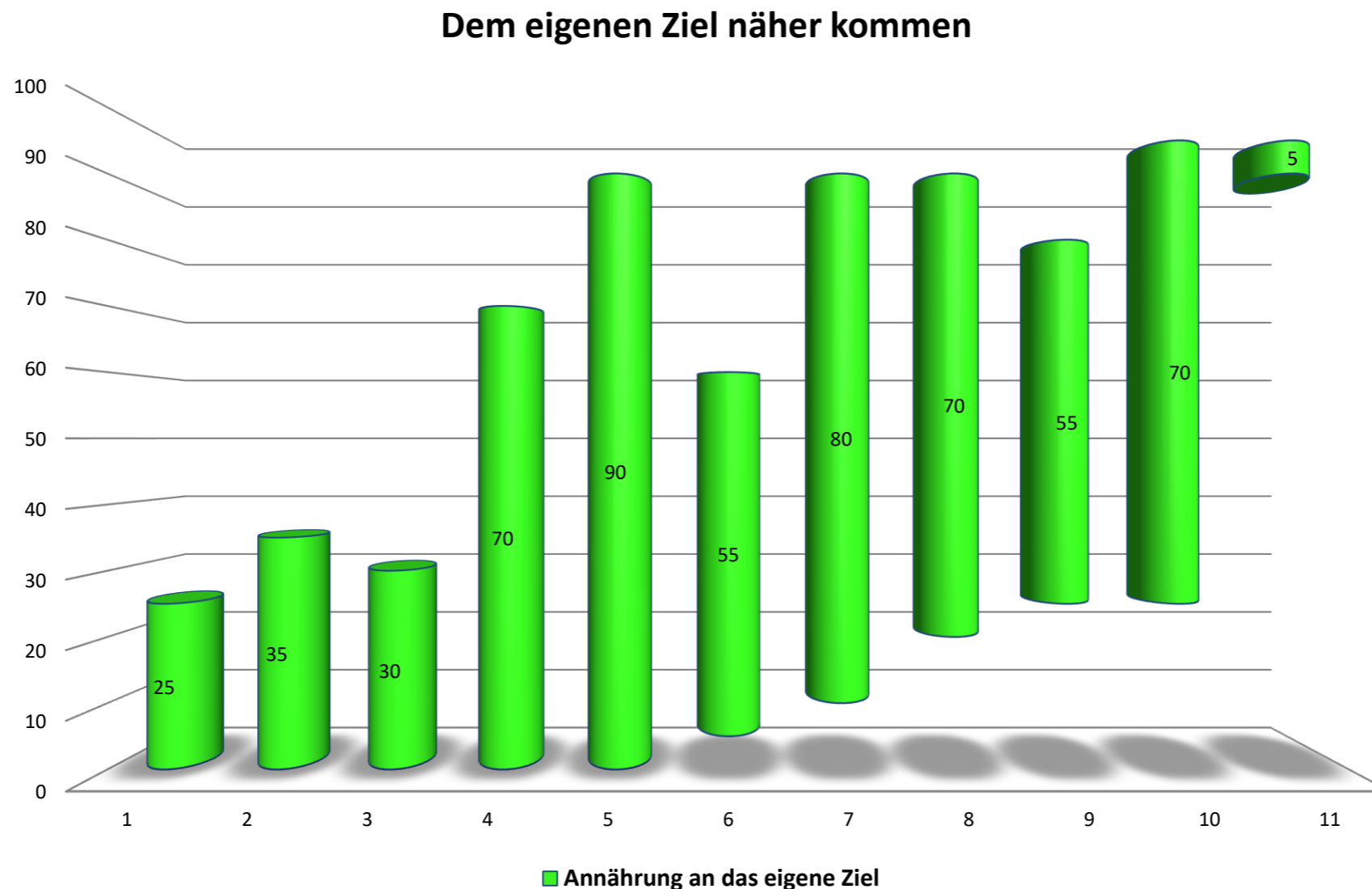


Auswertung ZRM-Training mit einem Pharma- Außendienst

Wie nah bist du deinem Ziel im Laufe dieses Jahres gekommen?



- Alle Teilnehmer sind ihrem Ziel näher gekommen
- Mehr als die Hälfte (6/11) geben an, dass sie ihr Ziel zu über 80% erreicht haben
- Die durchschnittliche Veränderung lag bei 55% (min: 5% - max: 90%)
- Die Entwicklungen sind individuell sehr unterschiedlich

Was hast du getan, um deinem Ziel näher zu kommen?

für dich persönlich

- Alle Teilnehmer können benennen, was sie persönlich getan haben, um ihrem Ziel näher zu kommen
- Alle erkennen, dass eine persönliche Veränderung sie ihrem Ziel näher bringt
- Alle erkennen, dass sie ihre Ziele besser erreichen, wenn sie sich selber stärken

✳ Ich habe versucht, jegliche Selbstzweifel abzubauen und bin meinen geplanten Weg gegangen. Das hat mich sicherer gemacht. Es ist für mich ein gesundes Maß an Leichtigkeit entstanden.

✳ Mein Hauptthema war, dass ich mir nicht mehr sicher war, ob ich alles richtig mache bzw. ob ich der Aufgabe wirklich gewachsen bin. Jetzt glaube ich wieder an mich. Mit der Unterstützung des Trainings ging alles wieder von alleine.

✳ Ich habe mir Freiräume geschaffen. Ich habe Prioritäten gesetzt, unwichtige Dinge aussortiert, mich besser vorbereitet und habe jetzt mehr Zeit für wichtige Dinge

Was hast du getan, um deinem Ziel näher zu kommen?

im Team

- 10 von 11 Teilnehmern erkennen das Team als Ressource für ihre Arbeit und ihre persönlichen Ziele
- der Kontakt zwischen den Kollegen ist intensiver, man spricht mehr miteinander, holt und gibt Rat

*** Ich habe regelmäßig einmal in der Woche mit „meiner Vertrauten“ gesprochen, Rat geholt und Rat gegeben.**

*** Es hat mir sehr geholfen zu sehen, dass alle einmal an einen Punkt des Zweifeln gekommen sind und „harte Brocken“ zu verdauen haben.**

*** Ich bitte jetzt um Hilfe, wenn ich nicht weiterkomme. Ich versuche nicht mehr jedes Problem allein zu lösen. Miteinander geht's einfacher. Ich spreche Probleme offen an.**

Was hast du getan, um deinem Ziel näher zu kommen?

in der Unternehmens-Linie

→ alle Aussagen zeigen, dass sich das persönliche Ziel auf das Verhalten innerhalb der Organisation auswirkt

→ 3 Teilnehmer machen keine Aussagen

* Ich habe viele Dinge und Abläufe hinterfragt. Meinen Chef habe ich zeitnah dazu geholt, wenn es Probleme mit anderen Schnittstellen gab.

✿ Ich habe Gespräche mit meinem Chef und dem Geschäftsführer gesucht

★ Ich beziehe meinen Chef stärker in meine Arbeit ein, wenn ich schlecht weiterkomme. Ich gebe Aufgaben ab, wenn diese in den Bereich von anderen gehören

Was hast du getan, um deinem Ziel näher zu kommen?

im Verkauf

- 9 von 11 Mitarbeitern nutzen das persönliche Ziel für ihre Verkaufstätigkeit
- 9 Teilnehmer arbeiten daran, klarer und konkreter zu werden
- 2 Teilnehmer machen keine Aussagen

Ich bereite meine Gespräche gut vor und habe und klare Zielsetzungen

★ Ich vertrete meine Position klar und stehe dahinter.

🏆 Ich habe ein vernachlässigtes Teammitglied in meinem innerem Team entdeckt und weiter nach vorne geholt. Ich will vom Kunden mehr wissen, um unsere Schnittmenge zu finden.

Ich habe eine klare Sprache entwickelt! Ich spreche jetzt ganz deutlich an, was ich möchte oder nicht. Ich habe Nein sagen gelernt, das war nicht einfach, es hilft aber weiter!

Was hast du über dich erfahren, was bringt dir das für deine Arbeit?

- 9 von 11 Teilnehmer haben etwas Neues über sich erfahren und nutzen dies für ihre Arbeit
- die Erkenntnisse sind für jeden andere
- 2 Teilnehmer machen keine Aussagen

★ Ich nehme mir weniger vor, das mache ich dann aber gründlicher. Ich schließe Dinge ab.

■ Ich werde als Person, Kollegin und Ansprechpartnerin akzeptiert. Ich bin dadurch sicherer geworden und das merkt auch der Kunde. Ich bin kritischer geworden. Ich habe gemerkt, dass es in der Regel effektiver ist, die Meinung zu sagen und auch die Konfrontation in Kauf zu nehmen.

○ Es ist schön, das Vertrauen des Vorgesetzten zu genießen, an der sogenannten „langen Leine“ zu sein. Aber ich habe auch gespürt, dass mich der damit fehlende Arbeitsdruck z.T. (wenn alles prima läuft) auch in eine passive Arbeitsstimmung bringt.

Was hast du im Eigene-Produkt-Projekt über dich und das Team gelernt?

- alle Teilnehmer erlebten das Eigene-Produkt-Projekt positiv
- 6 von 11 Teilnehmern erkennen, dass die Fertigstellung eines Projektes in diesem Team noch stark vom Engagement einzelner Personen abhängt

○ Ich empfinde diese Durchführung und den Elan, den das Team in dieses Projekt investiert hat, beachtlich. Solch einen Teamdrive findet man selten - Hut ab.

• Wenn man etwas will und sich richtig dafür einsetzt, kann man überraschend viel erreichen. Wer hätte geglaubt, dass wir so eine Investition bewilligt bekommen?

○ Ich hatte das Gefühl die Gruppe kam sich einen großen Schritt näher. Wobei hier auch ganz schnell klar wurde wer die Macher sind und wer nur mitschwimmt.

→ Schade ist, dass der Erstellung unserer eigenen Produktidee und die Modalitäten für die Verteilung im Marketing gemacht wurden und wir ein fertiges Konzept bekamen. Beim Kunden kommt das Produkt gut an, die Idee zählt .

Worin fühlst du dich bestätigt? Wie kannst du das nutzen?

- 10 von 11 TN fühlen sich in ihren individuellen Fähigkeiten bestärkt
- 10 von 11 erkennen ihre Fähigkeiten als Stärke und nutzen sie jetzt bewusst
- 1 Teilnehmer macht keine Aussage

→ So wie ich bin, kann ich mich annehmen. Auch wenn Umsatzdruck erfolgt „von oben“, suche ich dennoch die Ruhe in mir. Ich höre nach, was in mir Druck macht und suche nach Möglichkeiten, wie ich dem positiv entgegen wirken kann.

▶ Ich bin ganz gut im Vertrieb, ich hatte mich selbst anders eingeschätzt. Mein Blickwinkel ist weit und ich kann strukturiert und effizient arbeiten. Ich gehe auch in unbekanntes Gebiet und der Kunde profitiert, ich natürlich auch. Es hilft mir, über den Tellerrand zu schauen. Ich setze diese Fähigkeiten immer mehr ein. In Zukunft werde ich weiter daran arbeiten.

* Das Entwicklungsjahr hat mich persönlich noch mal einen großen Schritt weiter gebracht!
Der Nutzen ist für mich geschäftlich wie auch privat.
Ich habe ein sicheres und klares Auftreten. Alles wurde irgendwie klarer für mich.

Welche Situationen sind dir am stärksten in Erinnerung? Warum?

→ 10 von 11 nennen positive Situationen als stärkste Erinnerung

→ das ZRM-Training und das World-Café werden am häufigsten genannt

▶ Als mir klar wurde, wie gut mein Bild zu dem passt, was ich will.

→ Die World-Caférunde nach der Gesamttagung.

Alle am Tisch suchten nach Lösungen, obwohl die Personen immer wechselten. Das Erstaunen darüber welche Wünsche das Team hat. „Wir wollen nicht zu xy gehören“ - „Hugh“ - endlich haben wir es ausgesprochen!

● Immer wieder die Feedbackrunden in der Gruppe und das Feedback der Trainer in Bezug auf mein Auftreten, Wahrnehmen & Arbeiten. Diese Stärkungen und Bestätigungen haben mir bisher im Alltag einfach gefehlt. LOB und Kritik wird zu wenig ausgesprochen.

* Das Kleingruppengespräch war für mich emotional eine ganz neue Erfahrung. Es war eine harte Runde, aber danach war für mich alles gut!

In welchen Situationen konntest du deine Stärken einbringen?

→ 10 von 11 konnten den Prozess durch ihre Stärken unterstützen

→ die Stärken und Situation sind individuell unterschiedlich

● Wenn es darum ging, unangenehme und heikle Dinge anzusprechen

✓ Bei Kundengesprächen, beim Ordnen von Prozessabläufen, ich konnte die Kollegen einbeziehen, in der Zusammenarbeit mit Kunden (zuverlässig, wertschätzend)

● Beim Durchsetzen des eigenen Produktes, hier habe ich fest die Meinung und Vorstellung der Gruppe vertreten

▶ Bei der wissenschaftlichen Arbeit mit dem Folder

Was brauchst du, um deinem Ziel auch weiterhin näher zu kommen?

- 10 von 11 können benennen, was sie benötigen, um ihrem Ziel näher zu kommen
- der Wunsch nach „menschlicher“ Unterstützung steht im Vordergrund

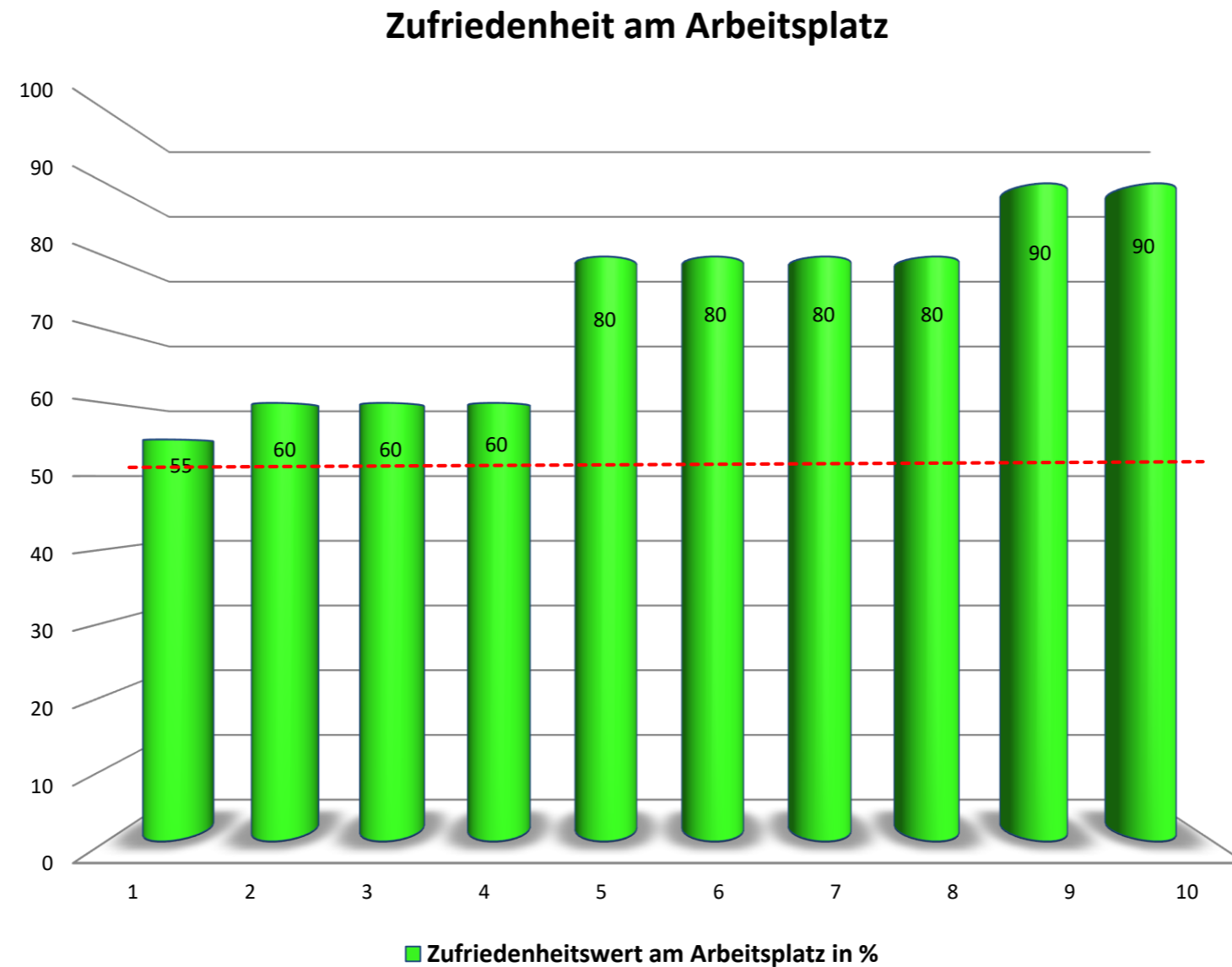
▶ Anerkennung, Struktur und Konzentration auf das Wesentliche... - z.B. klaren Aussagen darüber, welche Projekte Priorität haben

✓ Einen Ansprechpartner, um kreative Lösungen für Kunden zu finden bzw. abzustimmen, welcher Weg der Beste ist, um den Kunden ins Boot zu holen.

☀ Ich wünsche mir weiterhin ein Training, um mit den Trainern meine Stärken und Schwächen zu bestärken und verändern und diese dann im Arbeitsalltag zu verwirklichen. Kein „normales“ Verkaufstraining!

● *Ich muss ständig aufräumen und wegwerfen, weil der Zustrom im Quadranten „dringend, aber nicht so wichtig“ nicht abreißt - mir würde gelegentlich eine Erinnerung, z.B. als Training, nützen*

Wie zufrieden bist du am Ende dieses Jahres mit deinem Arbeitsplatz?



- 6 von 11 Mitarbeitern geben eine Zufriedenheit $\geq 80\%$ an
- 3 Mitarbeiter geben 60% Zufriedenheit mit dem Arbeitsplatz an
- die niedrigste Zufriedenheit wird mit 55% angegeben
- 1 Teilnehmer macht keine Aussagen

Wie hat sich dein Blick auf die Organisation verändert?

- 7 von 11 erkennen und benennen eine positive Entwicklung
- 6 von 11 spüren den inneren Wandel in der Organisation und erwarten Entscheidungen, weil der Prozess noch nicht abgeschlossen ist

■ Vieles ist im positiven Wandel.
Ich merke, dass andere Bereiche bei unserem Unternehmen uns endlich wahrnehmen.

- Es gibt weiterhin viel zu tun, weil die Truppe schlecht in die anderen Vertriebslinien integriert ist.

- ✓ Im Kunden-Management hat sich einiges verändert, jedoch ist es zu keiner Arbeitsentlastung für die anderen Kollegen gekommen, was sich auch auf AD auswirkt. Es ist schade, dass dieser Prozess nicht auch mit anderen gemacht wurde. Vielleicht kommt dies ja noch. Ich habe Ängste im Hinblick auf das Thema Wachstum. Ich spüre hier Grenzen, die hoffentlich von den Entscheidern immer wieder gesehen und beachtet werden.

▶ Wir arbeiten wissenschaftlicher, die Organisation wächst.

Aus welchen Gründen arbeitest du weiter für das Unternehmen?

- alle Teilnehmer möchten weiter für das Unternehmen arbeiten
- alle Teilnehmer können konkrete Gründe dafür nennen

▶ Ich kann in dieser Arbeit unabhängig arbeiten und mich selbst einbringen. Die Erwartungen und Ziele der Firma sind zwar sehr hoch, aber durch das große Angebot und die „lange Leine“ gibt es immer wieder Möglichkeiten, Kunden zu gewinnen.

🌟 Auf meiner Stirn ist ein großes „F“ tätowiert. Ich mag diese Firma. Das Unternehmen bietet mir Sicherheit und hat einen guten Namen im Markt.

■ Unsere Arbeit ist vielfältig. Ich kann dazu lernen. Ich habe eigene Gestaltungsräume. Wir haben nicht so viele Hierarchien.

▶ Eine 80%ige Arbeitsplatzzufriedenheit spricht doch für sich. In meiner Aufgabe für den Patienten fühle ich mich bestätigt; ich tue etwas Wertvolles.

Würdest du das Entwicklungsjahr weiterempfehlen?

- alle Teilnehmer empfehlen das Entwicklungstraining intern und extern weiter
- die Schritte zur Persönlichkeitsbildung werden als die wertvollsten und hilfreichsten bewertet

● Ja.
An alle, die mit Menschen zu tun haben. Danke dafür.

▶ *Ja,
an andere Außendienste, weil ich jetzt persönlicher auf den Kunden zugehe, weil ich mit dem Kunden anders spreche, mehr von ihnen wissen will und damit mehr für ihn tun kann oder schneller weiß, ob er mit uns arbeiten will.*

👉 JA!!!!!!!!!!!!!!
An jeden der mich fragen würde!

● Ja.
Das Entwicklungsjahr hat zur Teamfindung beigetragen, weiterempfehlen würde ich diese Tatsache an meine Vorgesetzten und andere Kollegen.

● Ja,
da vieles aus uns heraus passiert. Viele Dinge geschehen unbewusst und wenn wir einige unserer Eigenschaften selber klarer sehen können, können wir den Verkaufsprozess aktiv mit gestalten.

■ Ja,
weil jedem in der Gruppe die Möglichkeit gegeben wurde in einem „geschützten Raum“ seine Richtung der Weiterentwicklung zu finden und dieser Weg dann auch ein Stück begleitet wurde.