

Bedarfsanalyse für Seminarteilnehmer eines Verkaufstrainings:

Sehr geehrte Damen und Herren,

mit den folgenden 10 Fragen möchten wir Sie auf das Seminar „Thema“ am „Datum“ einstimmen. Gleichzeitig möchten wir die Gelegenheit nutzen, Ihre persönlichen Erwartungen und Wünsche bezüglich der Seminarinhalte und –ziele zu erfragen. So gelingt es uns am besten Ihre Vorstellungen konstruktiv für das Seminar zu nutzen und umzusetzen.

1. Welche Seminare haben Sie in den letzten zwei Jahren besucht?

2. Was wurde in diesen Seminaren hauptsächlich trainiert?

3. Was haben Sie dort vermisst?

4. Beschreiben Sie bitte kurz die Haupttätigkeiten Ihres Aufgabenfeldes!

5. Welche künftigen Herausforderungen erkennen Sie darin für sich?

6. Denken Sie, dass sich Ihr Aufgabenfeld verändern wird? Falls ja, wie?

7. Welche Bedeutung hat für Sie Teamarbeit?

8. Haben Sie spezielle Wünsche im Hinblick auf die Teilnehmerkonstellation?

9. Dokumentieren Sie Ihr Interesse für folgende Themen auf einer Skala von 1-6
(1 = geringes Interesse, 6 = hohes Interesse)

Verhandlungstechniken

Sehr gering 1 2 3 4 5 6 sehr hoch

Präsentations- und Moderationstechniken

Sehr gering 1 2 3 4 5 6 sehr hoch

Rhetorik, Auftreten und Körpersprache

Sehr gering 1 2 3 4 5 6 sehr hoch

Telefongesprächsführung: übermitteln von negativen Bescheiden

Sehr gering 1 2 3 4 5 6 sehr hoch

Psychologische Hilfen der Kommunikation

Sehr gering 1 2 3 4 5 6 sehr hoch

10. Mit dem letzten Punkt haben Sie die Möglichkeit eigene Themenvorschläge und Ideen für das Seminar einzubringen!

Wir bedanken uns herzlich für Ihre Unterstützung. Wir freuen uns schon jetzt auf die Durchführung unseres gemeinsamen Seminars.

Name:

Datum: