

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

Das Seminar hat mir die Überzeugung gegeben, dass am 5.16. März "alles gut wird". Zuvor hatte ich diesbezüglich noch so einige "Zweifel", aber dank der intensiven Schulung gerade im Bereich „Verkaufspraxis“ bin ich nun doch einigermaßen optimistisch, weil ich jetzt weiß, wie ich das Gespräch aufbauen und gestalten kann. Auch die Auffrischung der fachkundlichen Inhalte war sicherlich hilfreich und sinnvoll.

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

s. o. → ich weiß nun, wie ich das Verkaufsgespräch am besten strukturiere und welche Dinge dabei wichtig sind. So weiß ich, was ich in der nächsten Woche mit meinem Teddybär zu üben habe.

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

Die Studiokatze und Frau Speer. 😊

Ansonsten waren die vier Tage schon sehr sinnvoll gefüllt, und mehr hätte man meiner Meinung nach in der Zeit auch nicht machen können. Zeit-/Preis-/Leistungsverhältnis: sehr gut!

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

Teilweise schlechte Luft in dem Seminarraum; aber da kann atheus nichts für.

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

Ich freue mich auf das Power-Seminar!

Vielen Dank!

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

*Wiederholung und Vertiefung des Prüfungstoffes
Sollenwert der ZDF's*

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

*Voraussetzungen für die F&P. prakt. Prüfung wurden
optimal ausgearbeitet!*

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

Vielen Dank!

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

sehr wichtig und gute Vorbereitung
(insbes. praktische Prüfung)

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

praktische Prüfung

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

– sog. Musterklausurmappe gelesen
als Muster zur Verfügung stellen

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

—

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

Präsenztermin zu Beginn

Vielen Dank!

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

*Über dieses Seminar, habe ich keine Chance,
die verkaufspraktische Prüfung zu bestehen.*

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

/

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

/

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

/

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

*Ich hätte gerne öfter die verkaufspraktische Prüfung
geübt.*

Vielen Dank!

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

Erfahrung im Verkaufsgespräch, viele Beispiele, sehr hilfreich, Erfahrungsaustausch mit Kollegen

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

Nach dem Seminar fühle ich mich viel besser und sicherer, nur online genügt nicht, Praktisch u. Mündlich ist sehr wichtig.

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

alles bestens!!

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

alles bestens!!

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

Keine
Eine Mustermappe

Vielen Dank!

Danke, danke

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

Situationen in der Verkaufspraktik
aufzeigen des noch benötigten Lernumfanges

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

Es ist noch viel zu tun

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

Die verkaufspraktische Prüfung ist nicht genug durchgespielt worden
– zu viele Teilnehmer für 3 Ref.

Vielen Dank!

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

- Verkaufspraktische Prüfung verinnerlicht!

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

- Sicherheit für VK-PPrüfung

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

- Prüfungsfragen – Üben der Vorgehensweise in der theoretischen Prüfung
- "Tischgetränke", - Benutzung der Lehrmittel im Raum (Tafel, Flip-Chart, Beamer)

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

- Manche kamen gar nicht dran, manche mehrmals. (Einzelgespräche/Simulationen)

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

- Musterverkaufmappe vorlegen
- Mehr Kopien von Anschauungsmaterial
- Fragen in der Runde der Reihe nach – geht schneller und
Vielen Dank! ^{stellen?} jeder kommt mal dran.

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

Es hat mich im praktischen Teil einiges nach vorne gebracht.
Leitfaden habe ich jetzt endlich verstanden → alles wird gut.

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

Das ich mit einem besseren Gefühl in die Prüfung gehe.

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

nein

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

nein

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

/

Vielen Dank!

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

*Vertiefung der Themen
Strukturierter Vorgehen*

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

Umsetzung der Erlebten

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

Kaffee u. Kuchen (ha, ha!)

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

Das Belohnungssystem ist klasse! (Bounty, Milky-way)

Vielen Dank!

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

Viele Fragen konnten geklärt werden,
wichtige Verhaltensweisen und Vorgehensweisen in der
praktischen Prüfung sind angesprochen worden

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

wichtige Prüfungsinhalte sind präzisiert worden

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

Unterlagen, die hätten mitgebracht werden sollen, waren
diversen Teilnehmern nicht bekannt. Idee: mit der
Seminareinladung darauf hinweisen.

Vielen Dank!

PVS* 16.02. bis 19.02.2009

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

Vertiefung von prüfungsrelevanten
Daten.

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

Übungen für die verkaufspraktische
Prüfung.

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

Nein

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

Nein

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

Keine

Vielen Dank!

1. Was haben Sie gelernt, was hat Ihnen das Seminar gebracht?

Die Teilnahme an dem Seminar kann man nur jeden Prüfungsteilnehmer empfehlen

2. Was ist für Sie das wichtigste Ergebnis?

3. Haben Sie etwas vermisst? – Wenn ja, was?

4. Hat Sie etwas gestört? – Wenn ja, was?

5. Welche Anmerkungen, Anregungen haben Sie?

Vielen Dank!

