

Erfolgsmessung

Auf Wunsch unserer Kunden messen wir den Erfolg der gemeinsamen Vertriebsprojekte nach dem Kirkpatrick Model. Wichtig, dass auch die betroffenen Führungskräfte bereit sind, sich zu ebenfalls zu involvieren. Sie spielen bei der Umsetzung eine Schlüsselrolle.

4 verschiedene Phasen werden dabei bewertet, die aufeinander aufbauen und sich bedingen:

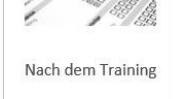
1. **Reaktion der Vertriebsmitarbeiter:** Hier wird die Einschätzung zum Training abgefragt. Wenn es nicht positiv wahrgenommen wird, fehlt es an der erforderlichen Motivation.
2. **Lernerfolg:** Mit Hilfe von online-Abfragen, lässt sich ermitteln, welches Wissen und welche Fähigkeit erlernt wurde. Weiterhin kann auch die Motivation
3. **Verhalten:** Hier wird ermittelt, wie das Erlernte im Vertriebsalltag und definierten Kundensituationen angewendet wird.
4. **Ergebnisse:** Es ist wie im Sport, final entscheiden die Ergebnisse. Wie wirken sich das Training und die projektbegleitenden Aktivitäten auf vorab definierten Zielgrößen aus?

Kirkpatrick Modell, um den Erfolg von Trainings zu messen





Am Ende des Trainings



Nach dem Training



Coaching



Reports

Copyright © Mercuri International

Wenn Sie mehr über Erfolgsmessungl wissen wollen, oder mit uns über andere unserer Methoden / Tools reden wollen kontaktieren Sie uns bitte.

MERCURI
international

NÜTZLICHE LINKS

[Datenschutzerklärung](#) [Kooperationspar](#)

[Impressum](#)

[Sustainability](#)

FÖLGE UNS

in 

Please upgrade to a [supported browser](#) to get a reCAPTCHA challenge.

[Why is this happening to me?](#)