

Coaching: Veränderungen im Verkauf und im Service beschleunigen

Bewerbungsunterlagen

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserem Coaching-Programm. Die Rid-Stiftung unterstützt die Betriebe durch Finanzierung der Beratungs-/Coachingleistungen in beachtlichem Umfang. Das Ziel besteht darin den Teilnehmerbetrieben (ab 10 Vollzeitmitarbeitern) einen besseren Umgang mit online vorinformierten Kunden im stationären Verkauf bzw. für Cross-Channel zu ermöglichen. Das Coaching wird im Auftrag der Stiftung von **elaboratum – New Commerce Consulting**, München unter der Leitung von Prof. Dr. Gutknecht durchgeführt. Für die Bewerbung zu diesem „Premium-Programm“ möchten wir Sie bitten, diesen Fragebogen auszufüllen. Damit möchten wir Ihre Anforderungen und Vorstellungen kennenlernen, die Sie mit einem solchen Projekt verbinden. Ihre Angaben werden selbstverständlich vertraulich behandelt.

Bitte senden Sie den ausgefüllten Bogen bis zum **31.01.2018** an die Rid-Stiftung, z. Hd. Frau Harnest, Theatinerstr. 47, 80333 München, per Mail an info@ridstiftung.de (zu Bewerbungsterminen etc. siehe www.ridstiftung.de). Nach Sichtung der Unterlagen erhalten Sie die Information, ob der Termin für Sie relevant wäre.

Herzlichen Dank für Ihre Mithilfe.
Rid-Stiftung für den Bayerischen Einzelhandel

I. Angaben zum Unternehmen

1. Unternehmen, Anschrift

2. Ihr Name, Vorname, Funktion, e-mail

3. Teilnehmer am Programm (max. 2):

3.1 Name, Vorname, Funktion, E-Mail

3.2 Name, Vorname, Funktion, E-Mail

4. Anzahl Vollzeitmitarbeiter (Teilzeit-MA bitte anteilig)

5. Bitte erläutern Sie in Stichworten, welche Aktivitäten Ihres Unternehmens im Verkauf/Service das Coaching unterstützen soll:

II. Coaching-/Unterstützungsbedarf

Welche Bereiche wären für Sie besonders wichtig?

- | | | | | | | | |
|---|--------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------|
| 1. Umgang mit online vorinformierten Kunden | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 2. Preisspirale brechen, d.h. Preisstrategien für den Verkauf | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 4. Online-Kaufprozesse kennen und nutzen | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 5. Das Training der Führungskräfte für modernen Verkauf/Service | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 6. Generell die Schulung der Verkaufsmitarbeiter | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 7. Generell die Schulung der Servicemitarbeiter | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 6. Cross-Channel-Prozesse und Services (Live-Chat, Tel., E-Mail, WhatsApp etc.) | Sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 8. Generell die Leistungssteigerung im Verkauf | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 9. Bessere Verkaufs- und Servicestandards etablieren | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |
| 10. Nutzung von e-Coaching und e-learning kennen lernen und das Potenzial für das Training der Mitarbeiter erkennen | sehr wichtig | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | weniger wichtig |

Weitere Themen, die Ihnen wichtig sind:

Mir ist bekannt, dass kein Anspruch auf Teilnahme am Coaching-Programm existiert, sondern die Stiftung aus den eingehenden Bewerbungen auswählt.

Datum, Ort

Unterschrift/Stempel