

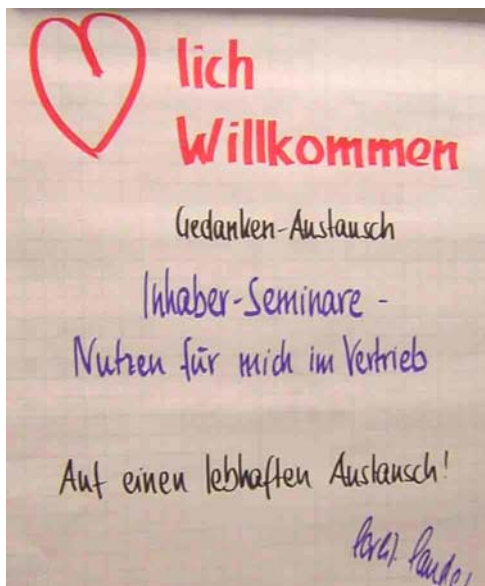
**Moderations-Beispiel:**

**„Außendienstler-Treffen mit Thema: Werben im Kundenkreis für Besuch der Seminarangebote“**

**Fotodokumentation – Moderator: Carl-Dietrich Sander**

Seite 1 von 5

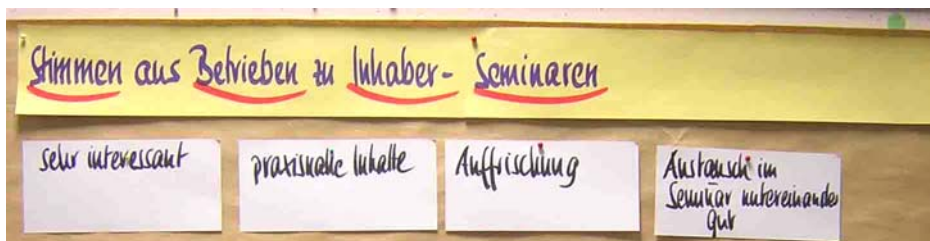
Begrüßung der zu Beginn neun, zum Ende 15 Teilnehmer/innen durch den Leiter des Außendienstes.



Der Moderator erläutert zum Start, dass er mit der Teilnehmer-Runde gemeinsam Argumente für den Besuch der Inhaber-Seminare erarbeiten möchte – statt diese in einer Präsentation vorzugeben.

Die vom Teilnehmerkreis geführte Diskussion wird in den wesentlichen Argumenten auf Flipchart und Pinnwand vom Moderator festgehalten. Die Fotos dokumentieren Diskussionsverlauf und –inhalt.

Zum Einstieg erfragt der Moderator die Bewertungen, die die Teilnehmer/innen aus ihren Gesprächen mit den Inhaber/innen zu den Inhaber-Seminaren mitnehmen:

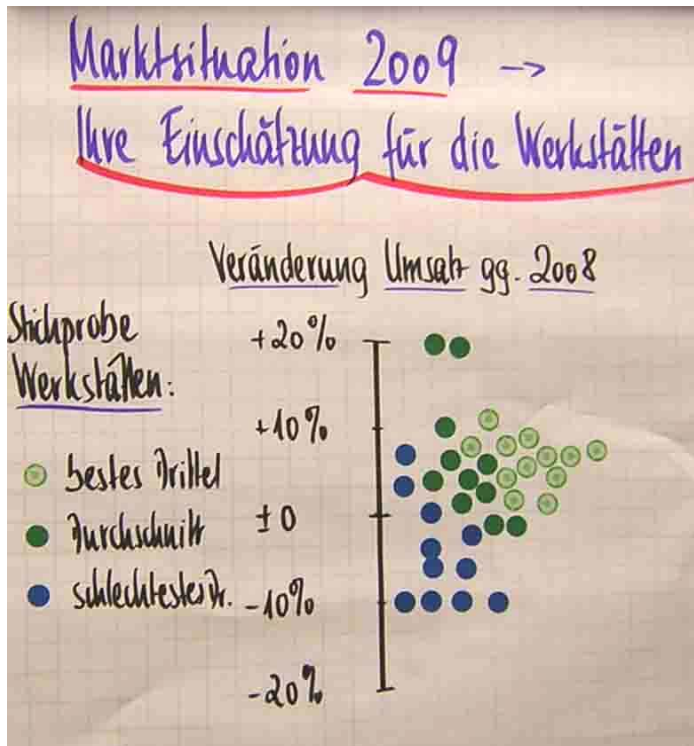


**Moderations-Beispiel:**

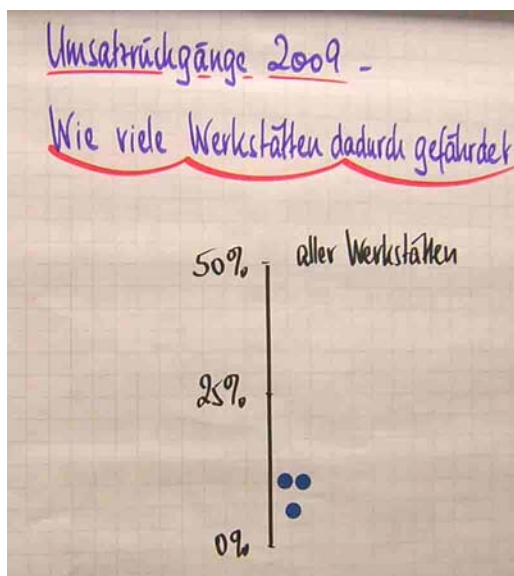
„Außendienstler-Treffen mit Thema: Werben im Kundenkreis für Besuch der Seminarangebote“

Fotodokumentation – Moderator: Carl-Dietrich Sander

Seite 2 von 5



Die Teilnehmer/innen bewerten ihre Einschätzung, in welchem Umfang sie mit einer Veränderung des Geschäftsumsatzes der Werkstätten rechnen – eingeteilt in drei Werkstattgruppen.



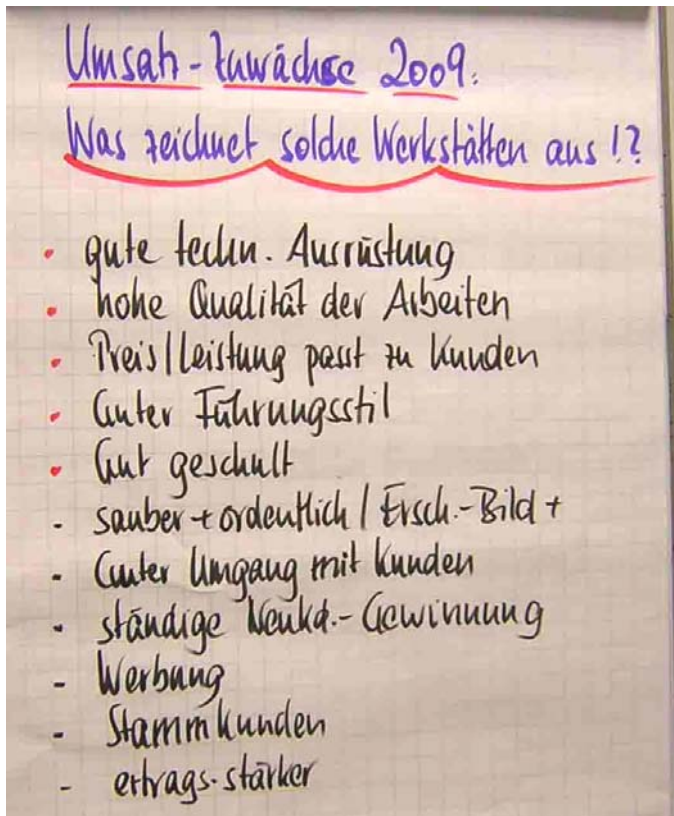
Auf Zuruf wird die Frage nach der Gefährdung der Werkstätten beantwortet und vom Moderator festgehalten.

**Moderations-Beispiel:**

„Außendienstler-Treffen mit Thema: Werben im Kundenkreis für Besuch der Seminarangebote“

**Fotodokumentation – Moderator: Carl-Dietrich Sander**

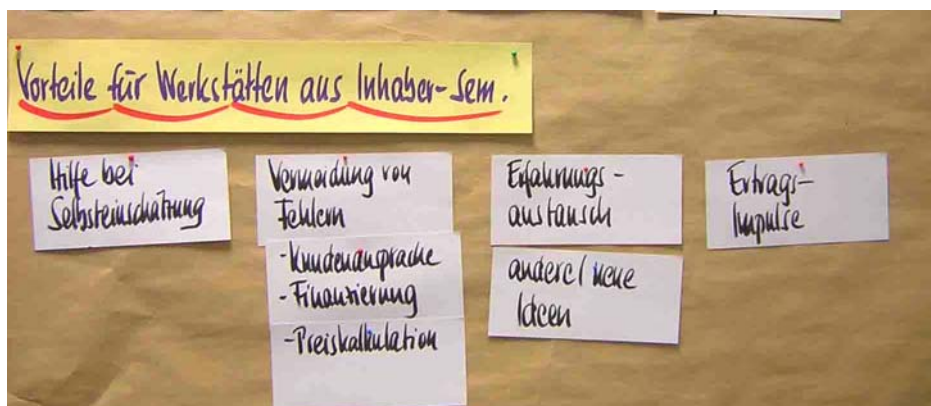
Seite 3 von 5



Es werden die Charakteristika der „starken Werkstätten“ auf Zuruf gesammelt.

Der Moderator verweist darauf, dass es im Ergebnis um eine Bewertungs-Checkliste für Werkstätten handelt.

Welche Vorteile sehen die Teilnehmer/innen darin, wenn die Werkstattkunden die Inhaber-Seminare besuchen:



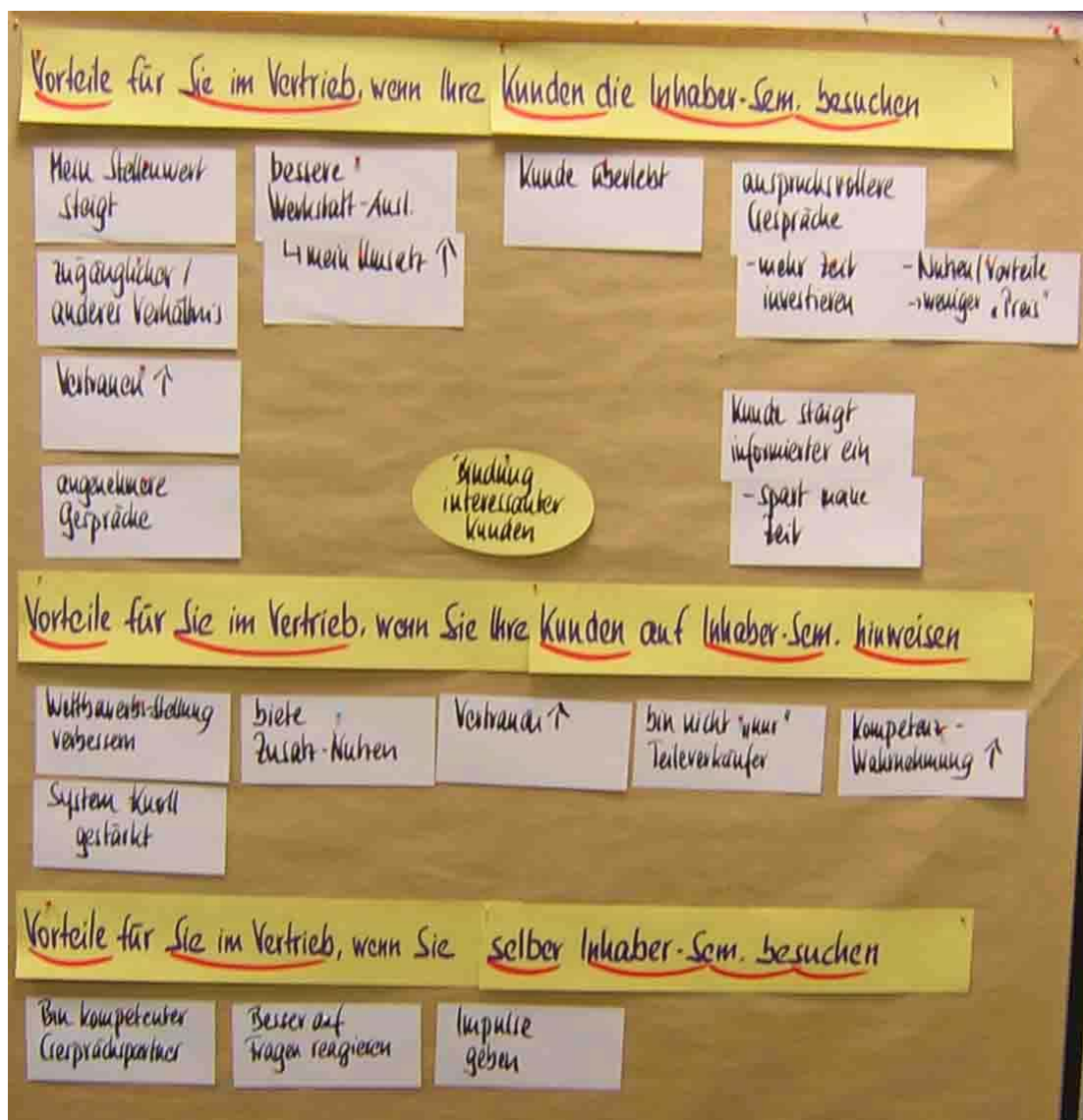
**Moderations-Beispiel:**

**„Außendienstler-Treffen mit Thema: Werben im Kundenkreis für Besuch der Seminarangebote“**

**Fotodokumentation – Moderator: Carl-Dietrich Sander**

Seite 4 von 5

Die Vorteile für die Mitarbeiter/innen im Vertrieb selber aus den Inhaber-Seminaren werden in drei Schritten erarbeitet:



Der Moderator verweist darauf, dass die Teilnehmer/innen mit dieser Zusammenkunft selber einen Eindruck von der Arbeitsweise in den Inhaber-Seminaren erhalten: derartige moderierte Erfahrungsaustausch-Runden machen ca. 25 – 30% der kaufmännischen Inhaber-Seminare aus; bei den verkaufsorientierten dürfte dies nicht anders sein.

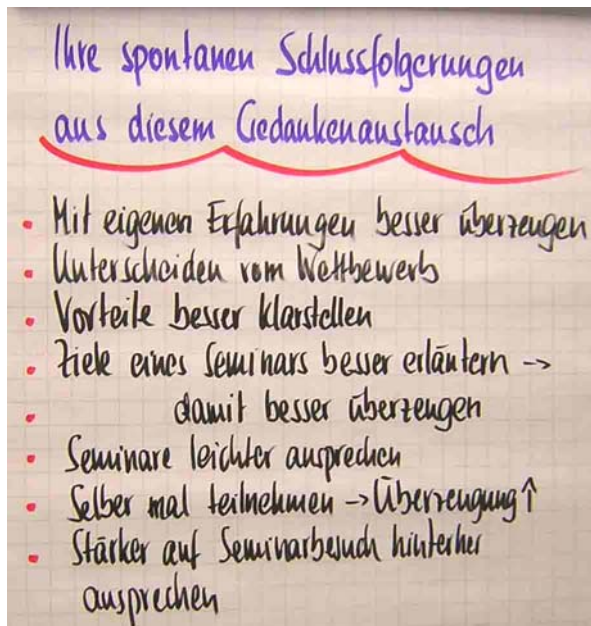
**Moderations-Beispiel:**

**„Außendienstler-Treffen mit Thema: Werben im Kundenkreis für Besuch der Seminarangebote“**

**Fotodokumentation – Moderator: Carl-Dietrich Sander**

Seite 5 von 5

Zum Schluss der einstündigen Zusammenkunft erbittet der Moderator um Aussagen zu der Frage, welche konkreten Überlegungen die Teilnehmer/innen mit in das tägliche Geschäft nehmen:



Der Moderator bedankt sich beim Teilnehmerkreis für die engagierte Mitarbeit.