

# AUSWERTUNG

**20 Mitarbeiter von Loba nahmen am Vertriebs-Training von Vincenzo D'Amato teil. Das Training umfasste 3 Intervalle.**

Diese Auswertung resultiert aus der Befragung der Teilnehmer am letzten Trainingstag. Der Fragebogen, der dieser Auswertung zu Grunde liegt, wurde von den 15 anwesenden Teilnehmern ausgefüllt.

Die Auswertung besteht aus der schriftlichen Wiedergabe und Antworten aus dem Fragebogen.

## AUSWERTUNG

Mein Gesamteindruck von diesem Intervalltraining ist:

Hervorragend	2
Sehr gut	7
Gut	6
Befriedigend	0
Nicht befriedigend	0

**Begründung: Was war aus Ihrer Sicht anders?**

Vor allem von diesem 3. Intervall, da wir gefordert wurden und nicht nur interessanten Geschichten gelauscht! Sehr gut!  
 Habe gute Ansätze gelernt, aufgeweckter Enzo  
 Der Coach war teilweise aggressiver drauf!  
 Keine anderen Vertriebstrainings besucht!  
 Viel mehr Aktion durch den Dozenten, sehr Praxisnah  
 Rhetorische Beispiele, sofort in die Praxis umsetzbar  
 Aufgrund von vielen Anwendungsbeispielen war es authentischer  
 Die Teilnehmer haben mehr Relevanz erkannt und mitgearbeitet  
 Zu lange her  
 lockere Atmosphäre und doch zielstrebig  
 Viel Basiswissen erlangt, kann schon viele kleine Tools umsetzen  
 Guter und lustiger Trainer

**Wünschen Sie sich weiterführende Trainings?**

Ja	11
Nein	3

### Wie beurteilen Sie Ihren Trainer?

Gut  
 Macht meistens Spaß  
 Sehr gut  
 Sympathisch, kompetent  
 Der Beste den ich bisher hatte, weiß was er tut, ist sein Geld wert / über mehr müsste man verhandeln.  
 Gut bis sehr gut J  
 Klasse!  
 Zielstrebig, ausdauernd, freundlich, etc.  
 Kompetent, erfrischend  
 Gut, aber zu lange Trainingszeiten  
 Gut, aufgeweckt, kritisch, hat quer auf jede Situation eine Antwort, analysiert die Vorgänge gut  
 Sehr professionell. Sollte ruhig häufiger die TN auch zu Beginn in „unangenehme“ Situationen bringen. Nur so lernt man!  
 Ansteckend, kompetent, authentisch, empathisch  
 Enzo ist eine Granate der sehr gezielt ein Meister der Manipulation ist.

### Wie fühlten Sie sich im Kurs:

Überfordert	1
Gerade richtig gefordert	12
Unterfordert	2