

Vereinfachte Erstanalyse[©] Felder anklicken, ausfüllen, dann ausdrucken !

Der Fragebogen ist übersichtlich aufgebaut. Er beinhaltet im Prinzip eine Checkliste an Entwicklungsfeldern, die *Outdoor Consult* mit seinen Beratungsleistungen abdecken kann. Antworten Sie einfach aus dem Bauch heraus, ohne die Ergebnisse mit konkreten Zahlen belegen zu wollen. Ihre subjektive Einschätzung ergibt für Sie und im Falle eines Kontraktes auch für uns ein erstes Bild Ihres Veränderungsbedarfs.

Der Fragebogen ersetzt kein persönliches Gespräch und keine strukturierte, zielgerichtete Erhebung.

Legende:

-1 = verbesserungsbedürftig / 0 = befriedigend / +1 = gut

Zutreffendes bitte ankreuzen!

Abkürzungen für unsere angebotenen Bausteine:

PE = Personalentwicklung / **MO** = Motivation / **TE** = Teamentwicklung / **SM** = Selbstmanagement / **FÜ** = Führung / **CO** = Coaching / **OT** = Outdoor Tools / **EA** = Effizienzanalysen / **CL** = Controlling / **ST** = Strategie / **PS** = Planspiel / **FM** = Fusionsmanagement / **KS** = Kommunikationsstrategie / **IKOM** = Interne Kommunikation / **CD** = Corporate Design / **IK** = Imagekampagnen / **PK** = Produktkampagnen / **VKF** = Verkaufsförderungsmaßnahmen

Bez.	Fragen zu den Entwicklungsfeldern	-1	0	+1	Bedarf??		
					weiß nicht	Nein	Ja
PE 1	Wie übereinstimmend sind die persönlichen Merkmale der Mitarbeiter (Schlüsselqualifikationen) mit den Anforderungen der Funktion/Stelle (passgenaue Personalauswahl)?						
PE 2	Wie ausgeprägt sind die kommunikativen Fähigkeiten der Mitarbeiter?						
PE 3	Wie schätzen Sie das Klima für Innovation und Kreativität ein?						
PE 4	Wenn es ein Unternehmensleitbild gibt, wie wird es nach innen und außen umgesetzt?						
MO 1	Wie erleben Sie die Stimmung, wenn etwas Neues beginnt (Projekte, Teambesetzung, Veränderungsmaßnahmen)?						
MO 2	Wie gut wird die Leistung der Mitarbeiter oder die Treue der Kunden gewürdigt?						
MO 3	Wie beständig verbleiben die Mitarbeiter im Unternehmen (Fluktuationsquote)?						
MO 4	Inwieweit verfügen die Fachabteilungen (z.B. PE) über detaillierte Mitarbeiterprofile für ein effektives Wissens- bzw. Personalmanagement?						
MO 5	Inwieweit werden die privaten sozialen Welten der Mitarbeiter im Sinne von „Work Life Balance“ berücksichtigt (z.B. Vereinbarkeit von Beruf und Familie)?						
TE 1	Wie gezielt werden Teams in ihrer Entwicklung unterstützt (Zusammenarbeit, Potenzial, Struktur)?						
TE 2	Wie gezielt werden Teams in kritischen Phasen des Konflikts unterstützt?						

Bez.	Fragen zu den Entwicklungsfeldern	-1	0	+1	Bedarf??		
					weiß nicht	Nein	Ja
SM 1	Was glauben Sie, wie schätzen die Mitarbeiter die Förderung durch das Unternehmen bei der Entwicklung ihrer persönlichen und fachlichen Kompetenzen ein?						
SM 2	Wie klar sind Ihre eigenen beruflichen und privaten Ziele und Perspektiven?						
FÜ 1	Was glauben Sie, wie zufrieden sind die Mitarbeiter mit dem Führungsstil ihrer Vorgesetzten?						
FÜ 2	Wie schätzen Sie den Wirkungsgrad der Führungspersonen im operativen Geschehen / im strategischen Geschehen ein (z.B. Entscheidungsstärke, Fachverantwortung, Personalführung etc.)?						
Co 1	Coaching ist ein modernes Instrument zur Verbesserung des beruflichen Handelns. Wie wird dieses Instrument im Unternehmen genutzt?						
OT 1	Wie schätzen Sie die Offenheit gegenüber unkonventionellen aber innovativen Lernmethoden ein?						
OT 2	Was glauben Sie, wie zufrieden sind die Mitarbeiter mit den Seminaren und Methoden der praktizierten Personalentwicklung?						
EA 1	Wie effizient halten Sie das Unternehmen insgesamt?						
EA 2	Welcher Aufwand wird betrieben, um ein gewünschtes Ergebnis zu erreichen?						
EA 3	Sind die vorhandenen Ressourcen der Organisation richtig eingesetzt?						
EA 4	Wie befriedigend haben sich entsprechende Kennzahlen über die Zeit entwickelt?						
EA 5	Wie steht die Organisation im internen und externen Vergleich da?						
CL 1	Wie ausgereift ist die Controlling-Organisation innerhalb des Unternehmens?						
CL 2	Auf welchem Kenntnisstand sind die internen Controlling-Experten?						
ST 1	Wie entwickelt schätzen Sie die Strategieprozesse des Unternehmens ein?						
ST 2	Wie erfolgreich waren die Strategien der letzten Jahre (z.B. bei Personal, Ertrags- und Kostensituation, Unternehmenskommunikation)?						
PS 1	Wurden bereits Software-gestützte Planspiele eingesetzt, um damit ohne Risiko unternehmerische Strategien auszuprobieren?						
FM 1	Inwieweit werden Fusion, Übernahme oder Ausgliederung in die strategischen Überlegungen der Organisation einbezogen?						
FM 2	Falls es bereits M&A Aktivitäten gab, wie erfolgreich waren sie?						

Bez.	Fragen zu den Entwicklungsfeldern	-1	0	+1	Bedarf??		
					weiß nicht	Nein	Ja
KS 1	Wie klar werden die Position und die Kernbotschaft der Organisation nach außen kommuniziert?						
KS 2	Wie viel ist über die Zielgruppen des Unternehmens bekannt (sozio-demografische Merkmale, Bedürfnisse, Kaufverhalten, Preissensibilität, Kundenzufriedenheit, Medienverhalten, etc.)						
KS 3	Wie geplant laufen Kommunikationsmaßnahmen im Unternehmen ab?						
IKOM 1	Wie schätzen Sie die Identifikation und Motivation der Mitarbeiter bei der Umsetzung von Marketingmaßnahmen ein?						
IKOM 2	Wie gut fühlen sich die Mitarbeiter bei der Umsetzung neuer Marketingstrategien oder in heiklen Situationen (wie z.B. Kundenreklamationen) unterstützt?						
CD 1	Wie durchdacht sind die Gestaltungsrichtlinien für die wesentlichen Bausteine eines Corporate Designs (Logo, Schriften, Farben, Geschäftsausstattung und Werbemittel)?						
CD 2	Wie schätzen Sie die Durchgängigkeit des Corporate Designs bei internen und externen Kommunikationsmaßnahmen ein?						
CD 3	Wie konsequent ist das Corporate Design der Organisation in den Dokumentenvorlagen im PC umgesetzt?						
IK 1	Wie stark werden mögliche Kommunikationsanlässe (z.B. Firmenjubiläum, Geschäftsbericht, Sponsoring, etc.) für die Imagekommunikation genutzt?						
IK 2	Wie ausgeprägt ist die Imagekommunikation als Dach auch für andere konkrete Kommunikationsmaßnahmen?						
PK 1	Wie erfolgreich unterstützen die Kommunikationsmaßnahmen den Verkauf der Produkte und Dienstleistungen in der Organisation?						
VKF 1	Wie attraktiv ist die Gestaltung des Point of Sales für den Abverkauf der Produkte und Dienstleistungen?						