Feedback Halt-Seminar Februar 2009

10.-11.02.2009	**Teilnehmer**		**Gewichtung**
Allgemein	Bereich des Unternehmens		
Geschäftsführung	0		**0,00**
Entwicklung	8		**8,00**
Qualitätssicherung	3		**3,00**
Vertrieb/Marketing	0		**0,00**
	Aufmerksamkeit durch		
Email CQE	1		**1,00**
Emai GUS	2		**2,00**
Internet (Suchmaschinen)	5	Google, Online FA, Quality Portale, Yahoo	**5,00**
Sonstiges	3	Frühere Teilnehmer, Kollegen, Vorgesetzte	**3,00**

Theorie																											**Durchschnitt**
Der Inhalt war interessant für mich	1	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2																**1,45**
Der Referent hat das Thema gut vermittelt	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1																**1,18**
Der Referent ging auf Fragen ein und antwortete kompetent	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1																**1,00**
Das Seminar war gut organisiert (Räumlichkeiten, Catering,...)	1	1	1	2	2	1	2	1	1	1	1																**1,27**
The seminar documents are informative and clear	1	1	2	2	2	1	1	2	2	2	3																**1,73**
Praxis																											
Der Inhalt war interessant für mich	1	2	1	2	1	1	2	1	2	1	2																**1,45**

Legende
1 = stimme voll zu

6 = stimme nicht zu

Ines Alte
SGS CTS CQE Sales

Der Referent hat das Thema gut vermittelt	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	1																	**1,18**
Der Referent ging auf Fragen ein und antwortete kompetent	1	1	1	2	1	1	1	1	1	1	1																	**1,09**
Das Seminar war gut organisiert (Räumlichkeiten, Catering,...)	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1																	**1,18**
Gesamteindruck																												
Das Seminar war interessant und gelungen	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	2																	**1,27**

Kommentare:

Theorie

Skript für die Teilnehmer zweisprachig (de/eng), deutscgh

Diskussion anhand konkreter Beispiele

Praxis

Demo-Objekt - "0815 Ventilator" als Anschauung

Anmerkungen:

1. Mehrheitlich konnten wir über Suchmaschinenmarketing und das GUS Email Teilnehmer gewinnen, d. h. neue, potentielle Kunden
2. Empfehlungen früherer Kunden