

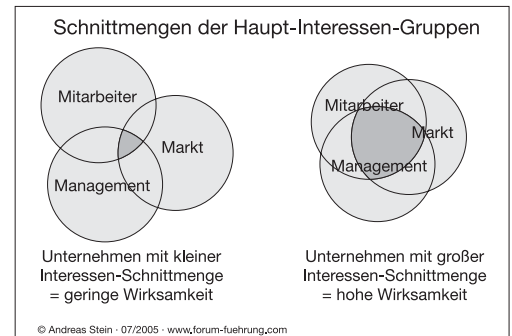
Mitarbeiterbefragung / Marktpartnerbefragung

(Kurzfassung der Beschreibung eines 2stufigen, praxisbewährten Verfahrens mit hohem Wirkungsgrad)

Umfragen unter Mitarbeitern und/oder Marktpartnern bilden ein wirksames Führungsinstrument. Grundsätzlich kann die Durchführung von Umfragen unter den am Unternehmenserfolg beteiligten Parteien zusätzliche Klarheit verschaffen über *Einstellungen, Erwartungen, Stimmungen, ungenutzte Potentiale* und *bisher nicht erkannte Engpässe*.

Nutzen Sie unsere Erfahrung: So gewinnen Sie für Ihre unternehmerischen Entscheidungen wertvolle Zusatzhinweise.

Die Ergebnisse solcher Befragungen optimieren den gezielten Einsatz wertvoller Zeit- und Geldressourcen und bieten damit Kostenvorteile im Unterschied zu unklaren Ausgangssituationen in Bezug auf Bedarf und Anforderungen an das Unternehmen. Verbesserungspotentiale können gezielter angesteuert werden.



Zur Durchführung von Umfragen nutzen wir ein spezielles, 2stufiges Verfahren. Durch eine logisch aufgebaute Schrittfolge nähert es sich der jeweils spezifischen Aufgabenstellung eines Unternehmens in hohem Maße an und liefert deshalb besonders aussagekräftige Ergebnisse. Das Verfahren ist auf unterschiedliche Unternehmensgrößen skalierbar und somit auch für mittelständische Unternehmen wirtschaftlich einsetzbar. In der Praxis ist dieses Verfahren bereits seit Jahren branchenübergreifend bewährt.

Ablauf der 2stufigen Befragung im Überblick

Schrittfolgen	Maßnahmen zur Durchführung
1. Stufe	Offene Befragung von Schlüsselpersonen durch einen neutralen Interviewer
2. Stufe	Befragung über einen spezifisch auf die Unternehmenssituation ausgerichteten Umfragebogen (-katalog)

Im Gegensatz zu konventionell standardisierten Umfragen bietet das hier beschriebene 2stufige Verfahren die Möglichkeit zur Bestimmung der sogenannten „kritischen Erfolgsfaktoren“, deren Erfüllungsgrad per Umfragebogen in der 2. Stufe ermittelt wird. Grundsätzliche Zielsetzung der Befragung ist die Verbesserung des Zusammenspiels aller Kräfte, wie es im Leitbild von **MARKT-MANAGEMENT-MITARBEITER** symbolisiert ist.

Die „kritischen Erfolgsfaktoren“ sind die speziell für das befragende Unternehmen ermittelten Qualitätskriterien, die über mehr Erfolg oder Mißerfolg im Markt entscheiden. Sie orientieren sich an den Kernfragen: „*Wie können wir besser werden? Auf welche speziellen Anforderungen ist zu achten?*“ Mit Hilfe des offenen Interviews in der 1. Stufe der Befragung bilden sich diese als Fragestellungen für die 2. Stufe der Umfrage heraus (z. B. nach speziellen Fachkompetenzen, nach Freundlichkeit, Zuverlässigkeit, etc.). Erfahrung und Neutralität des Interviewers sind Voraussetzung für Güte und Relevanz der so ermittelten Frageschwerpunkte.

Um einen Rollenkonflikt bei der Durchführung der offenen Befragung aus dem Wege zu gehen, empfiehlt sich zur Durchführung dieser Maßnahme der Einsatz von neutralen, externen und kompetenten Projektpartnern.

Als 15 Jahre am Markt erfahrener Partner für Optimierung von Kommunikation und Organisation bietet Andreas Stein Management das beschriebene Verfahren für Unternehmen und Organisationen zur Durchführung in Form eines Beratungsprojekts an. Ebenfalls besteht das Angebot zur Durchführung von Qualifizierungsmaßnahmen in Form von Seminaren und Workshops mit der Zielsetzung, die Teilnehmer der Qualifizierung zur eigenständigen Durchführung des beschriebenen Verfahrens auszubilden.

Auf Anfrage geben wir Ihnen gerne weitere Informationen zum hier beschriebenen Angebot.