

Online-Absolventen-Befragung

Februar 2009

Der Fragebogen

1. Wie sehen Sie die Gesamtqualität des HPS-Präsentationstrainings heute?

- > Ausgezeichnet
- > Sehr gut
- > Gut
- > Befriedigend
- > Genügend
- > Nicht Genügend

2. Wie hoch war aus Ihrer Sicht der Praxisanteil im Training?

- > 80 - 100%
- > 60 - 80%
- > 40 - 60%
- > 20 - 40%
- > 0 - 20%

3. Wie hoch war aus Ihrer Sicht die Arbeits-Intensität im Training?

- > sehr hoch
- > hoch
- > mittel
- > niedrig
- > zu wenig

4. Welche Methoden setzen Sie in der Praxis bei Ihren Präsentationen ein?

(Mehrfachnennungen möglich)

- > Ich überlege mir vorab die Bedürfnisse meiner Zielgruppe (z.B. mit GOAL-Finder)
- > Freudlose Bullet-Charts peppe ich durch aussagekräftige Bilder auf (Strukturbilder, Animationen, Fotos)
- > Ich gestalte meine Folien bewusst (Farben, Schriftgröße, Wortanzahl, Animationen, ...)
- > Bei meinen Auftritten gewinne ich Sicherheit durch TTT und den Einsatz der Energieventile
- > Bei der Vorbereitung der Präsentation verwende ich HPS-Strukturhilfen (QUICK-Strukt, ARGU-Strukt)

4a. Wie viel Zeitersparnis bringen Ihnen die HPS-Strukturhilfen (ARGU-Strukt, QUICK-Strukt)?

- > 80 - 100%
- > 60 - 80%
- > 40 - 60%
- > 20 - 40%
- > 0 - 20%
- > keine

5. Haben sich Ihre Präsentationen durch das Training verbessert?

- > Ja
- > Nein

5a. Wenn ja, wo haben Sie sich persönlich verbessert? (Mehrfachnennungen möglich)

- > Ich brauche weniger Zeit für die Vorbereitung.
- > Ich gehe besser auf die Bedürfnisse meiner Zielgruppe ein.
- > Ich kann meine Zielgruppe entlang dem roten Faden besser durch meine Präsentation führen.
- > Ich fühle mich sicherer bei meinem Auftritt.
- > Ich wirke überzeugender bei meinen Präsentationen.

6. Haben Sie durch das HPS-Seminar ein Ziel erreicht, das Sie vielleicht sonst nicht erreicht hätten? (Mehrfachnennungen möglich)

- > Ich habe aufgrund einer Präsentation einen Auftrag erhalten
- > Ich habe aufgrund einer Präsentation einen Karriereschritt gemacht
- > Ich habe einen Partner gewonnen
- > Ich habe ein Projekt durchgesetzt
- > Ich weiß nicht

7. Hat ihr Unternehmen bisher von Ihrem Seminarbesuch profitiert?

- > Ja
- > Nein

7a. Wenn ja, versuchen Sie, den Nutzen des Seminars für Ihr Unternehmen in Euro auszudrücken (z.B. Zeitersparnis, gewonnene Projekte, abgeschlossene Geschäfte oder Kooperationen, etc.):

- > 1000
- > 5000
- > 10000
- > 20000
- > 30000
- > 50000 und mehr
- > weiß ich nicht

7b. Wenn nein, warum nicht?

8. Wie wichtig ist Präsentation für Ihren beruflichen Erfolg?

- > Sehr wichtig
- > Mittelmäßig, andere Bereiche sind wichtiger
- > Überhaupt nicht

9. Wie wird sich aus Ihrer Sicht die Wichtigkeit von Präsentation für Ihren beruflichen Erfolg in der Zukunft entwickeln?

- > wird wichtiger
- > bleibt gleich
- > wird weniger wichtig

10. Würden Sie HPS weiterempfehlen?

- > Ja
- > Nein

10a. Wenn nein – warum nicht?

11. Gibt es zum Abschluss noch etwas, das Sie dem HPS-Team mitteilen wollen?