

Kundenbefragung 2005/2010/2017

Leistung	Durchschnittliche Bewertung der Kunden 2005	Durchschnittliche Bewertung der Kunden 2010	Durchschnittliche Bewertung der Kunden 2017
Inhalte der Coachings & Schulungen	Note 1,5	Note 1,8	Note 1,9
Umsetzbarkeit der Coachings & Schulungen	Note 2,1	Note 1,9	Note 1,9
Schriftliche Nachbearbeitung	Note 1,4	Note 1,4	Note 1,5
Teamschulungen	Note 1,8	Note 1,8	Note 1,9
Konzepte (Marketing & Unternehmensführung)	Note 2,0	Note 1,9	Note 1,8
Reaktion auf Anfragen	Note 1,7	Note 1,5	Note 1,6
Was hat sich verbessert?	Klare Struktur & Ziele, mehr Verantwortung und Motivation der Mitarbeiter, bessere Kommunikation	Klare Struktur & Ziele, Förderung der unternehmerischen Denkweise, höhere Zielorientierung, mehr Verantwortung und Motivation der Mitarbeiter, bessere Kommunikation, bessere Marktpositionierung	Gesamtüberblick über alle Prozesse; verbesserte Struktur & Disziplin; Führungsqualität; Zeitmanagement; Mitarbeiter werden Gesundheits-Coaches; positiver & gelassener; eigene Wertschätzung; mehr Optimal-Therapie; unternehmerisches Denken; Alles; Leitbilder; absolute Hilfe; Belohnungssystem; zielorientierter; Arbeitsbedingungen; Wirtschaftlichkeit; Professionalität; Einarbeitung der Mitarbeiter; Selbstbewusstsein; Präsentation; Ganzheitlichkeit; Identifikation der MA mit dem Betrieb
Unsere Coaching-Partner schätzen besonders ...	Kompetenz, Professionalität, Persönliche Atmosphäre & Praxisbezug	Kompetenz, große Branchenerfahrung, Professionalität, Persönliche Atmosphäre & Praxisbezug, ehrliche & klare Kommunikation, Ganzheitliche Lösungen	Vertrauensverhältnis; immer noch neue Ideen; Entwicklung in allen Bereichen; Austausch über das Beratungssystem; Dynamik; persönlich; individuell, fortschrittlich; innovativ; motivierend; Ganzheitlichkeit; Professionalität auch in schwierigen Situationen
Dauer der Zusammenarbeit	31 Monate	50 Monate	86 Monate (= 7,2 Jahre)
Verbesserungspotentiale & Zusatzleistungen	Intensivere Betreuung zwischen den Terminen, ah-Brief häufiger, Krankenkassen-Paket, Outdoor-Teamtraining, neue Werbestrategien	Intensivere Betreuung bei internen Problemen, Konzept zur Verbesserung Arzt-Kontakt, mehr Präsenz vor Ort, neue Werbestrategien, Pünktlichkeit, Aufbaueminar Unternehmensführung	Individuellere Unterstützung bei der U-Führung; Unterstützung bei der Mitarbeitergewinnung; moralischen Druck rausnehmen; weniger Punkte besprechen; Schwerpunkt auf die Umsetzung legen; mehr im Team entwickeln lassen; Prozesse/Projekte erfolgreich gestalten

Partnerschaft statt Kundschaft

- Partnerschaft findet auf der Personenebene statt (anstatt Sachebene).
- Partner sind Teile eines Beziehungs-Netzwerkes, welches nach dem Prinzip Geben und Nehmen funktioniert. Jeder weiß, dass er vom Netzwerk profitiert, wenn er seine Kenntnisse & Fähigkeiten voll einbringt.
- Die Basis für gute Netzwerke ist Vertrauen. Jeder sollte sich fragen, was die Anderen davon haben mit ihm zusammenzuwirken.
- Netzwerke brauchen Zeit. „Gras wächst auch nicht schneller, wenn man daran zieht.“

