

Abbildung 3: Umfragewerte der Onlineumfrage

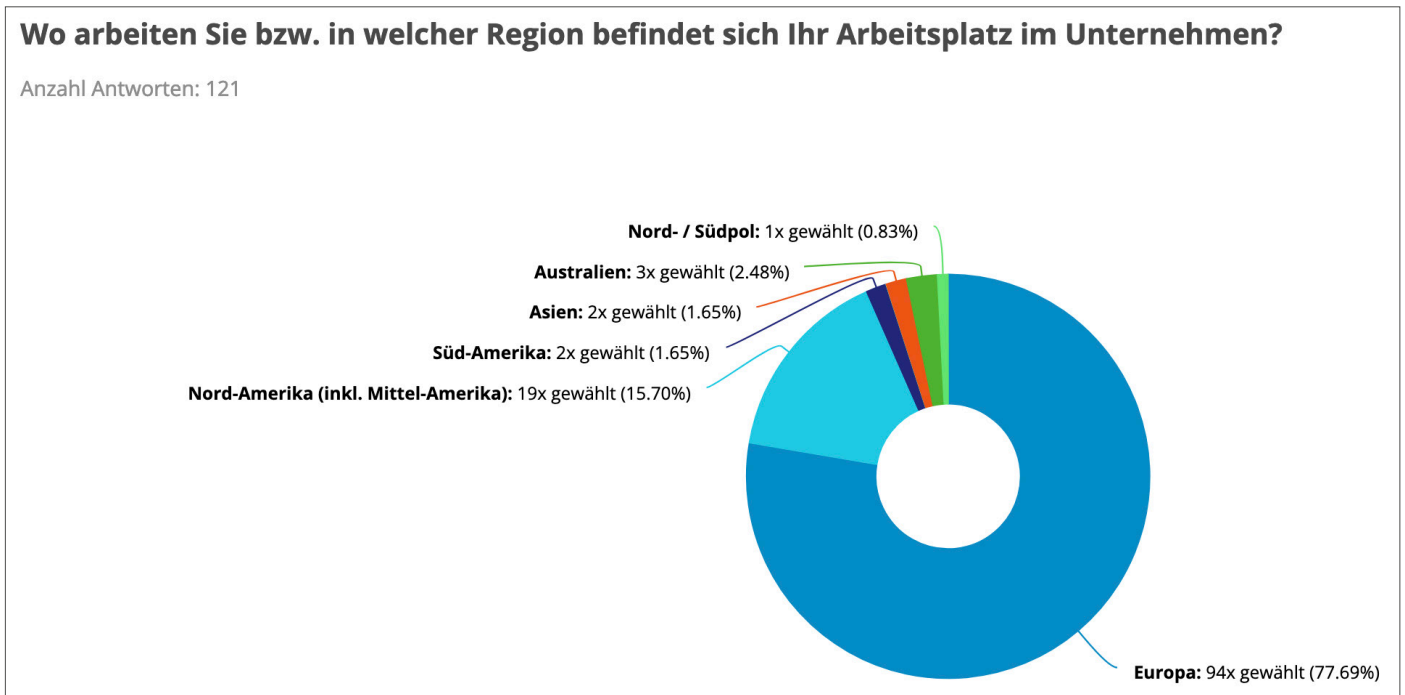


Abbildung 4: Arbeitsregion/-platz im eigenen Unternehmen

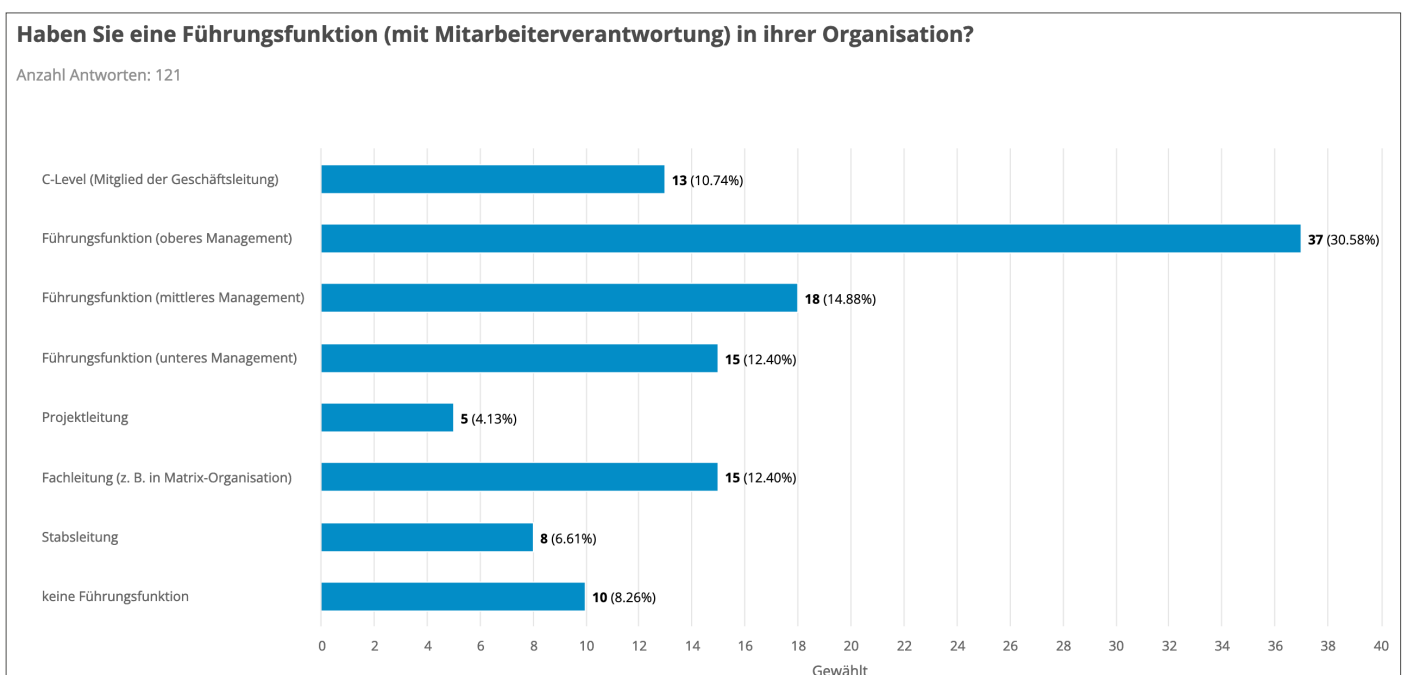


Abbildung 5: Führungsfunktion und Managementebene

In welchem Bereich der Sicherheit sind Sie in Ihrer Funktion tätig und eingeteilt?

Anzahl Antworten: 121

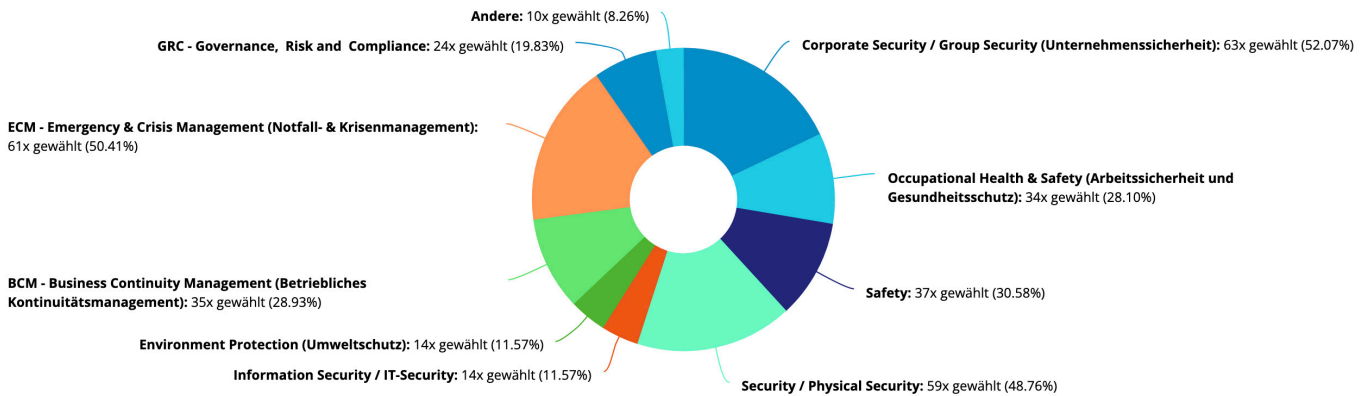


Abbildung 6: Tätigkeit und Einteilung in der eigenen Organisation

Welchen höchsten Aus- / Weiterbildungs- bzw. Berufsabschluss haben Sie?

Anzahl Antworten: 121

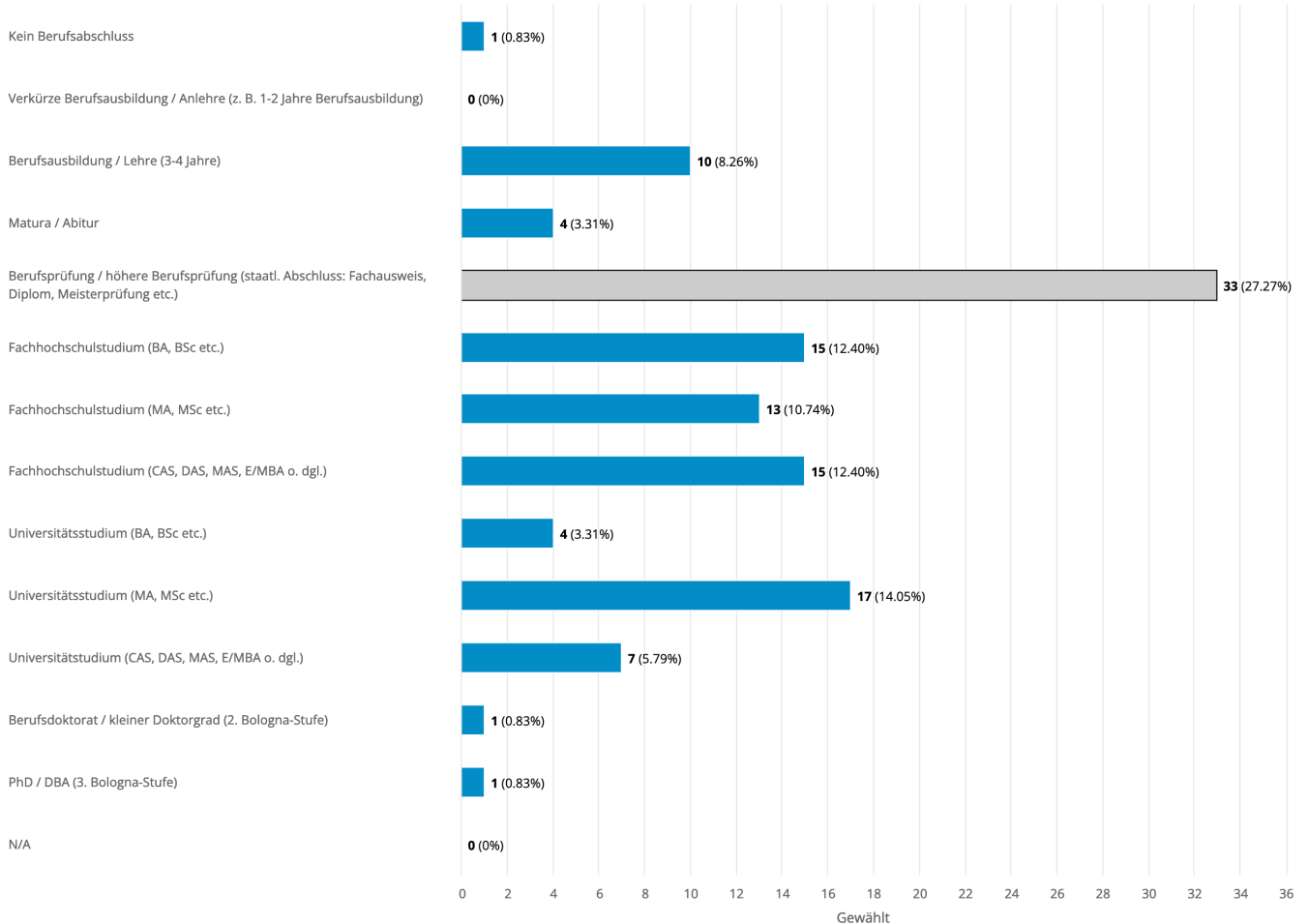


Abbildung 7: Höchster Aus-/Weiterbildungs- bzw. Berufsabschluss

Welche Art von Aus-, Fort- und Weiterbildung haben Sie im Bereich der privaten oder öffentlichen Sicherheit absolviert?

Anzahl Antworten: 121

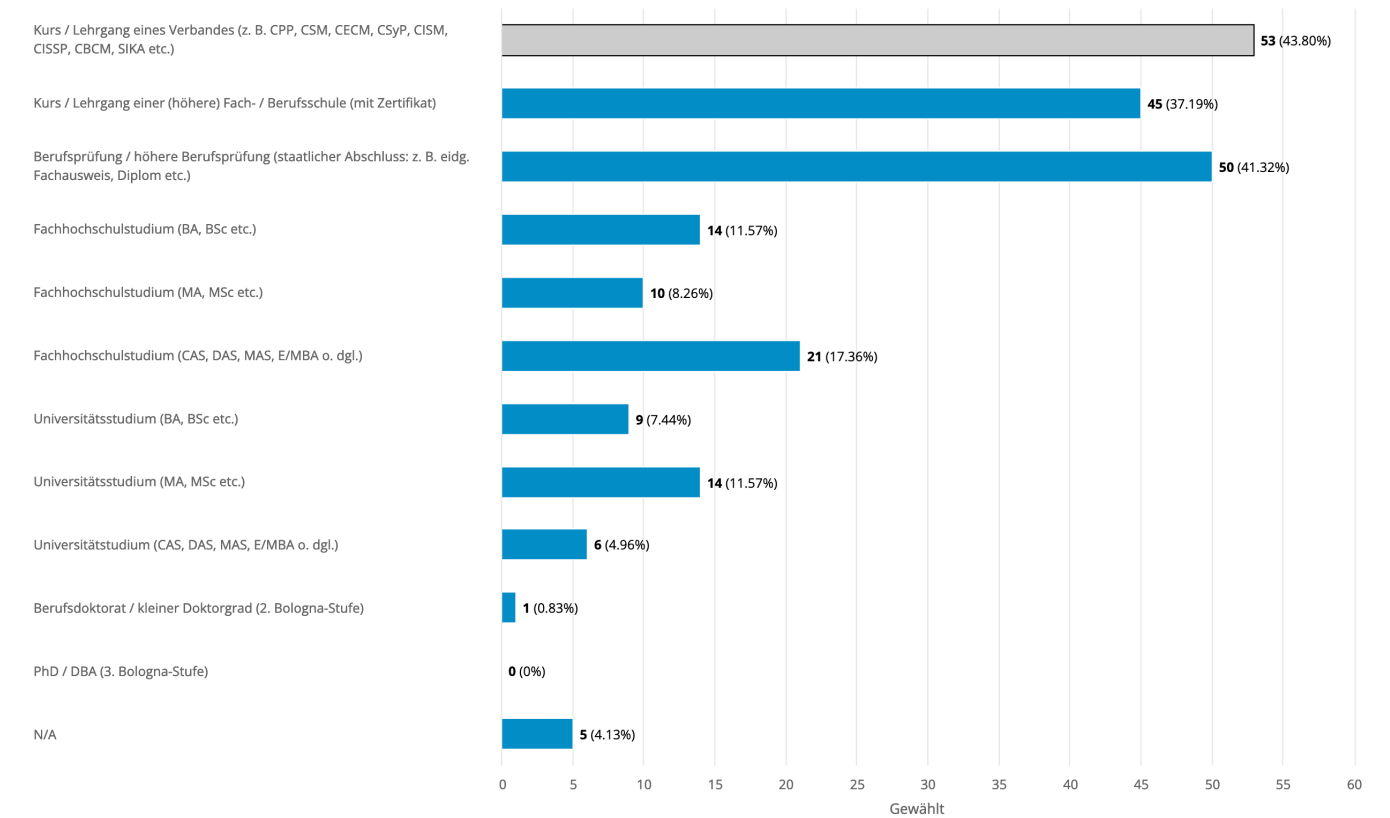


Abbildung 8: Aus-, Fort- und Weiterbildung im Sicherheitsumfeld

Wie viel konnten Sie von den externen Aus-, Fort- und Weiterbildungen im Bereich Sicherheit für Ihr Berufsumfeld profitieren?

Anzahl Antworten: 121

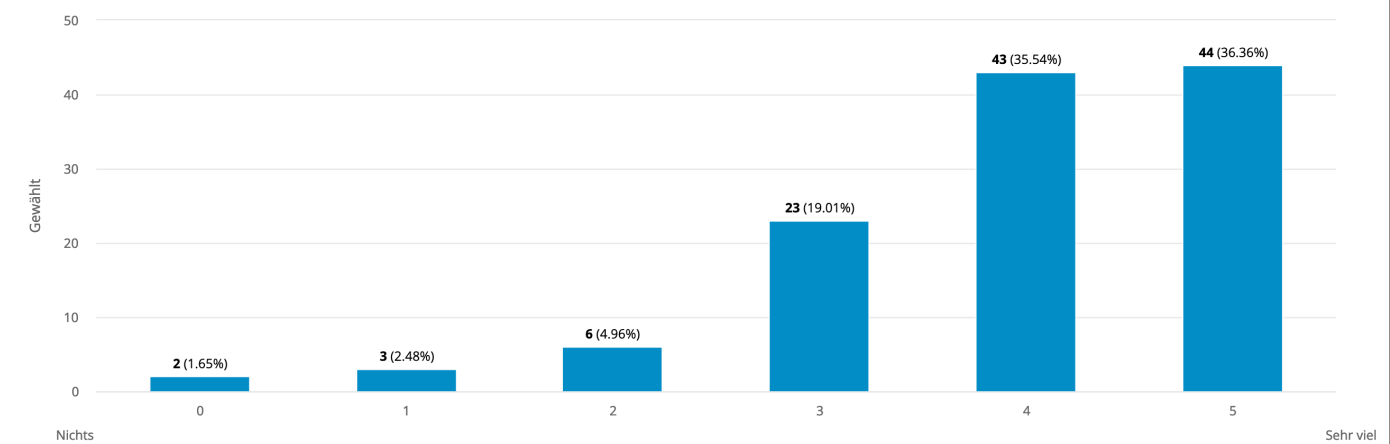


Abbildung 9: Profitieren von extern vermittelten Sicherheitsthemen

Wie viel konnten Sie von den intern vermittelten Sicherheits-Themen für Ihr Berufsumfeld profitieren?

Anzahl Antworten: 103

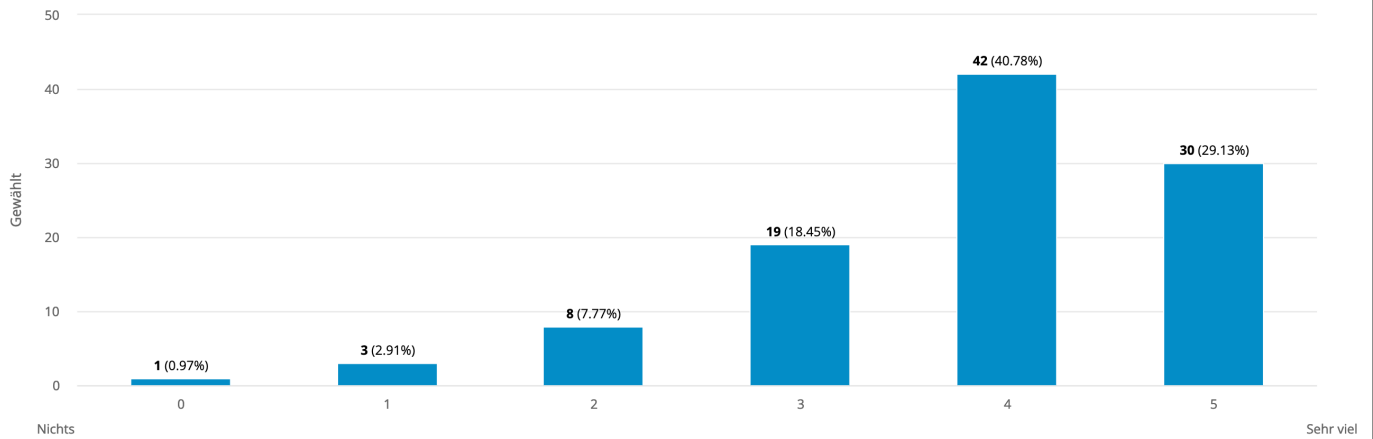


Abbildung 10: Profitieren von intern vermittelten Sicherheitsthemen

Zu welchen der Themen haben Sie jemals eine spezifische externe Aus-, Fort- und Weiterbildung besucht?

Anzahl Antworten: 121

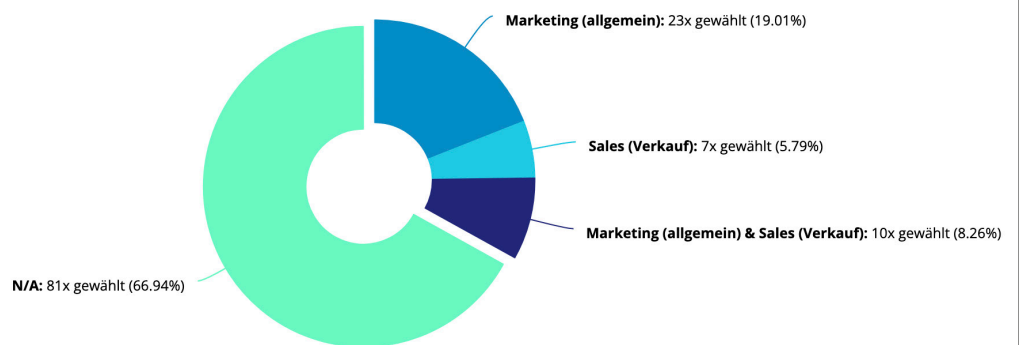


Abbildung 11: Aus-, Fort- und Weiterbildung im Marketing-/Sales-Bereich

Welche Art von externer Aus-, Fort- und Weiterbildung haben Sie speziell in Bezug zu Marketing (allgemein) absolviert?

Anzahl Antworten: 23

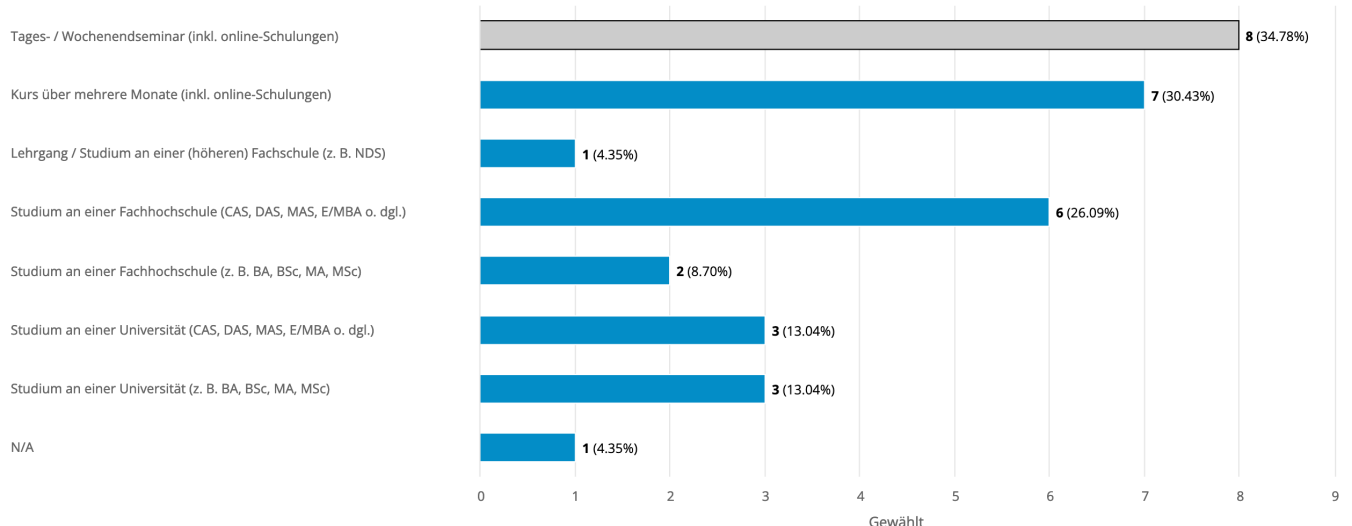


Abbildung 12: Aus-, Fort- und Weiterbildung im Marketingbereich

Wie viel konnten Sie von den externen Aus-, Fort- und Weiterbildungen im Bereich Marketing für Ihr Berufsumfeld profitieren?

Anzahl Antworten: 23

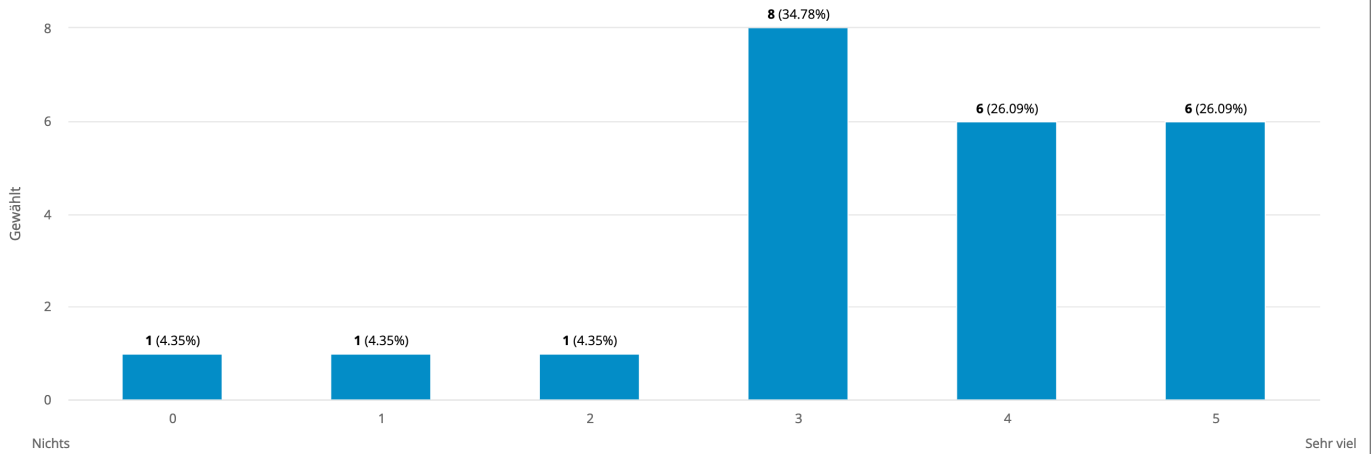


Abbildung 13: Profitieren von extern vermittelten Marketingthemen

Wie viel konnten Sie von den intern vermittelten Marketing-Themen für Ihr Berufsumfeld profitieren?

Anzahl Antworten: 10

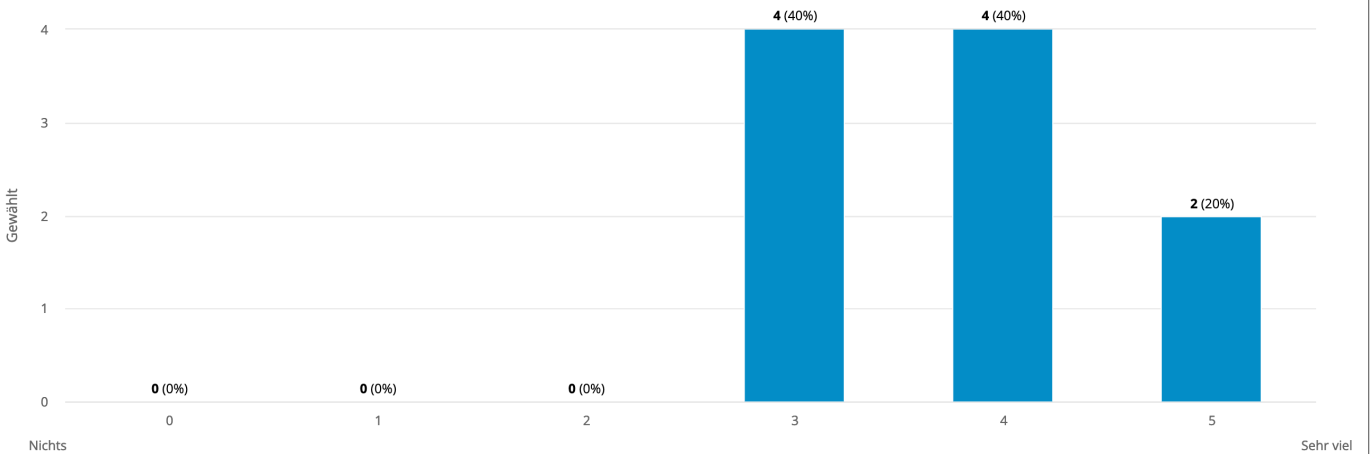


Abbildung 14: Profitieren von intern vermittelten Marketingthemen

Welche Art von externer Aus-, Fort- und Weiterbildung haben Sie speziell in Bezug zu Sales (Verkauf) absolviert?

Anzahl Antworten: 7

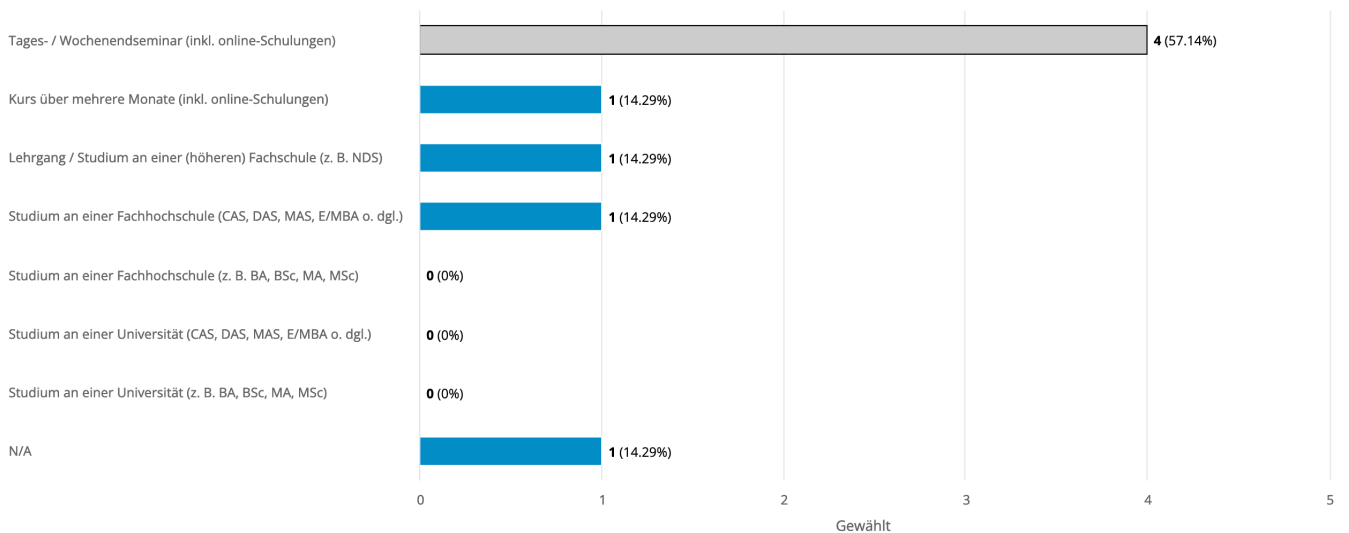


Abbildung 15: Aus-, Fort- und Weiterbildung im Sales-Bereich

Wie viel konnten Sie von den externen Aus-, Fort- und Weiterbildungen im Bereich Sales (Verkauf) für Ihr Berufsumfeld profitieren?

Anzahl Antworten: 7

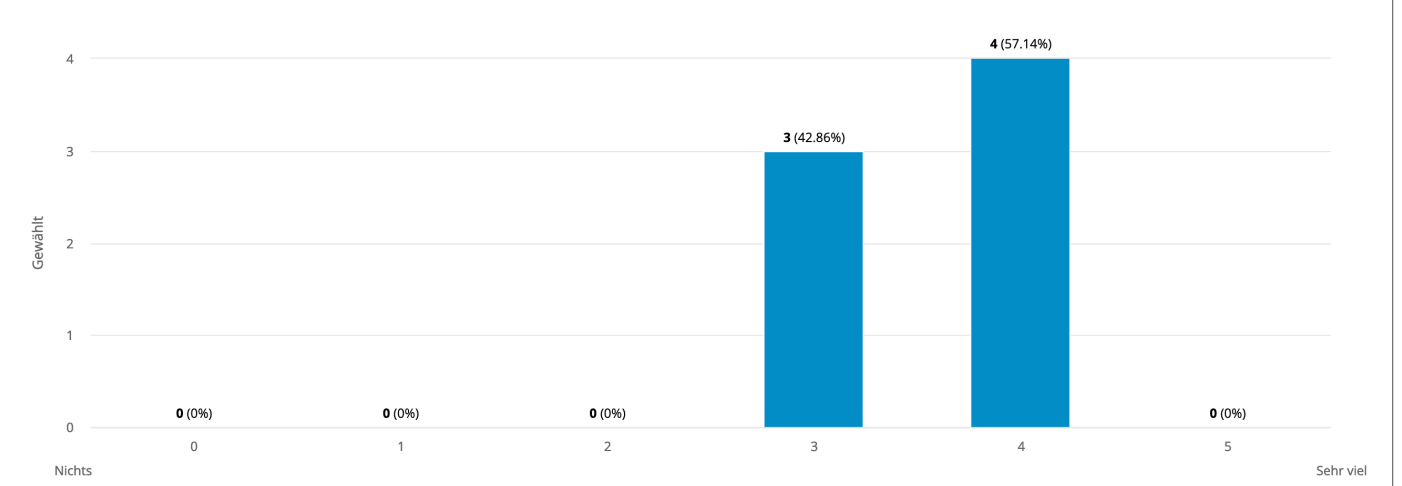


Abbildung 16: Profitieren von extern vermittelten Sales-Themen

Wie viel konnten Sie von den intern vermittelten Verkaufs-Themen für Ihr Berufsumfeld profitieren?

Anzahl Antworten: 6

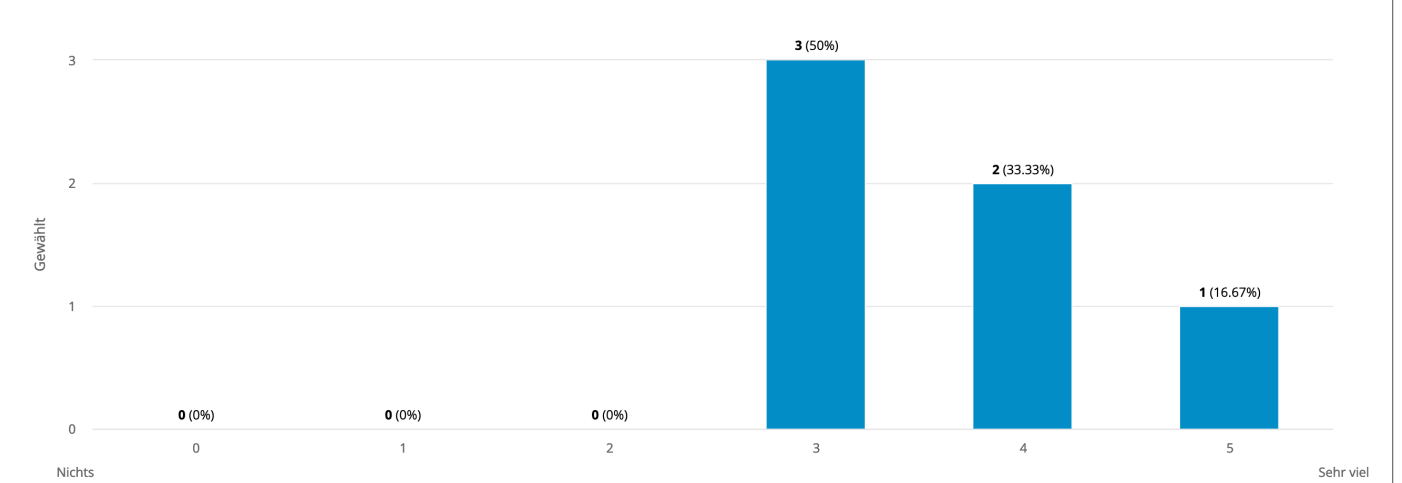


Abbildung 17: Profitieren von intern vermittelten Sales-Themen

Welche Art von externer Aus-, Fort- und Weiterbildung haben Sie speziell in Bezug zu Marketing (allgemein) & Sales (Verkauf) absolviert?

Anzahl Antworten: 10

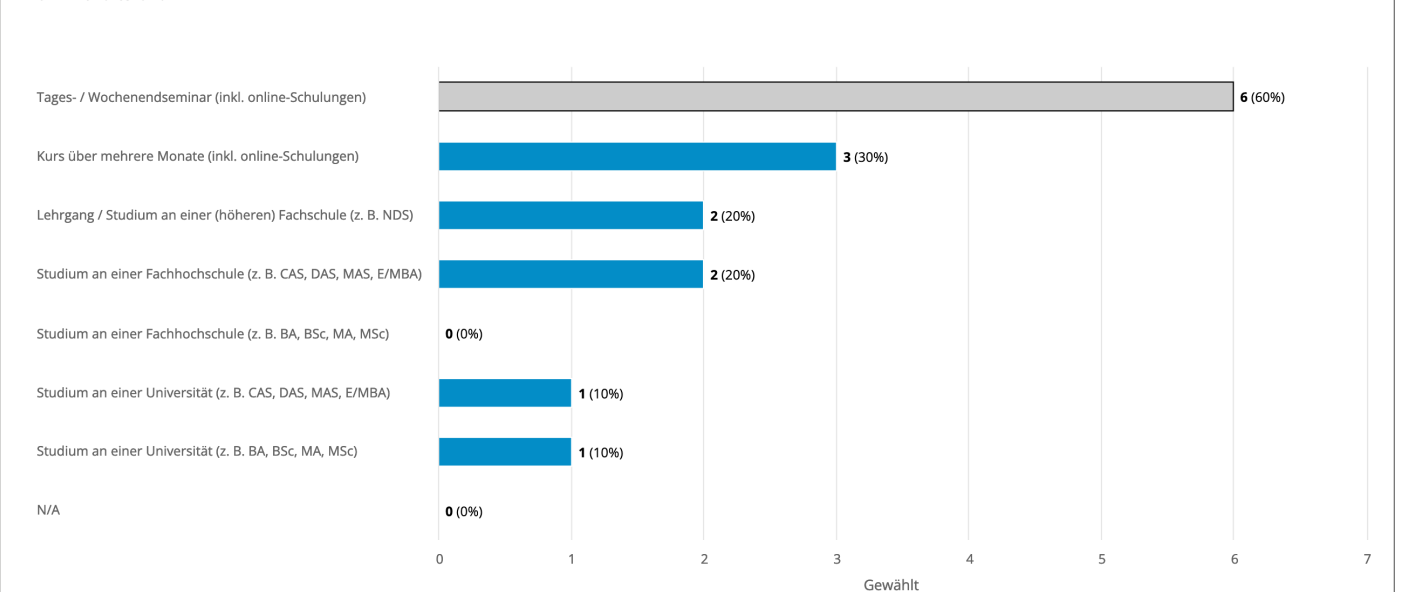


Abbildung 18: Aus-, Fort- und Weiterbildung im Marketing-/Sales-Bereich

Wie viel konnten Sie von den externen Aus-, Fort- und Weiterbildungen im Bereich Marketing (allgemein) & Sales (Verkauf) für Ihr Berufsumfeld profitieren?

Anzahl Antworten: 10

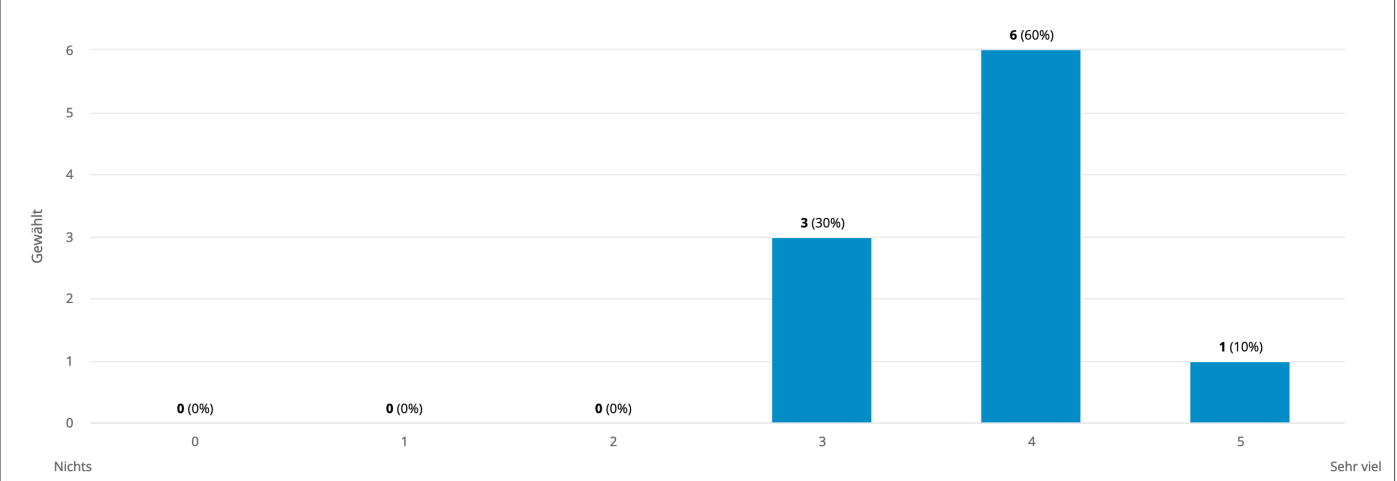


Abbildung 19: Profitieren von extern vermittelten Marketing-/Sales-Themen

Wie viel konnten Sie von den intern vermittelten Marketing- und Verkaufs-Themen für Ihr Berufsumfeld profitieren?

Anzahl Antworten: 7

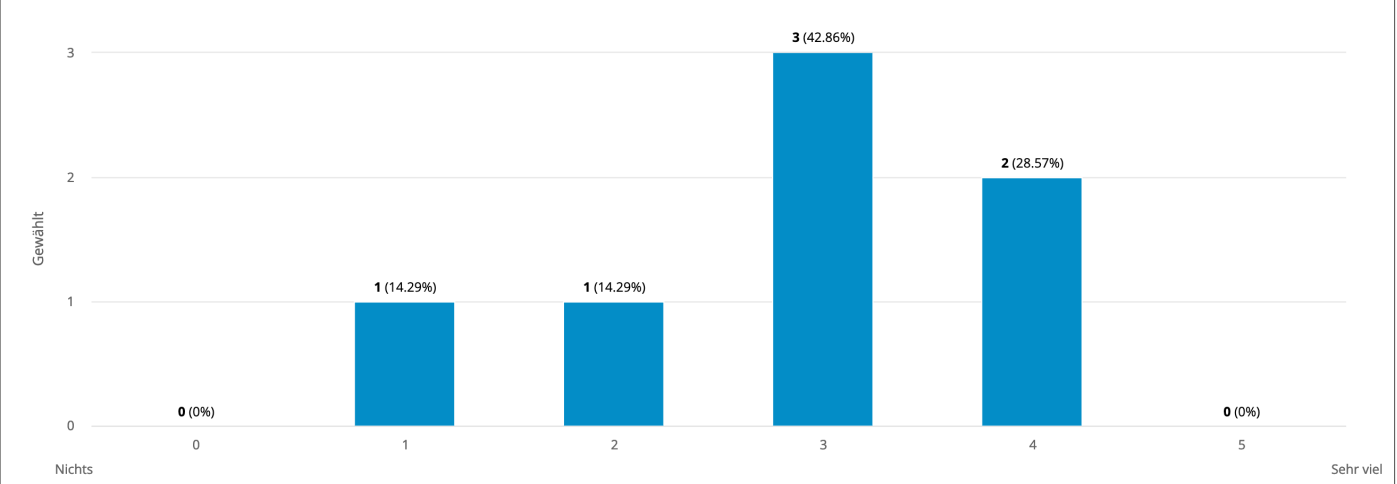


Abbildung 20: Profitieren von intern vermittelten Marketing-/Sales-Themen

Wie gut schätzen Sie Ihre Kenntnisse bzgl. Marketing-Strategien ein?

Anzahl Antworten: 121

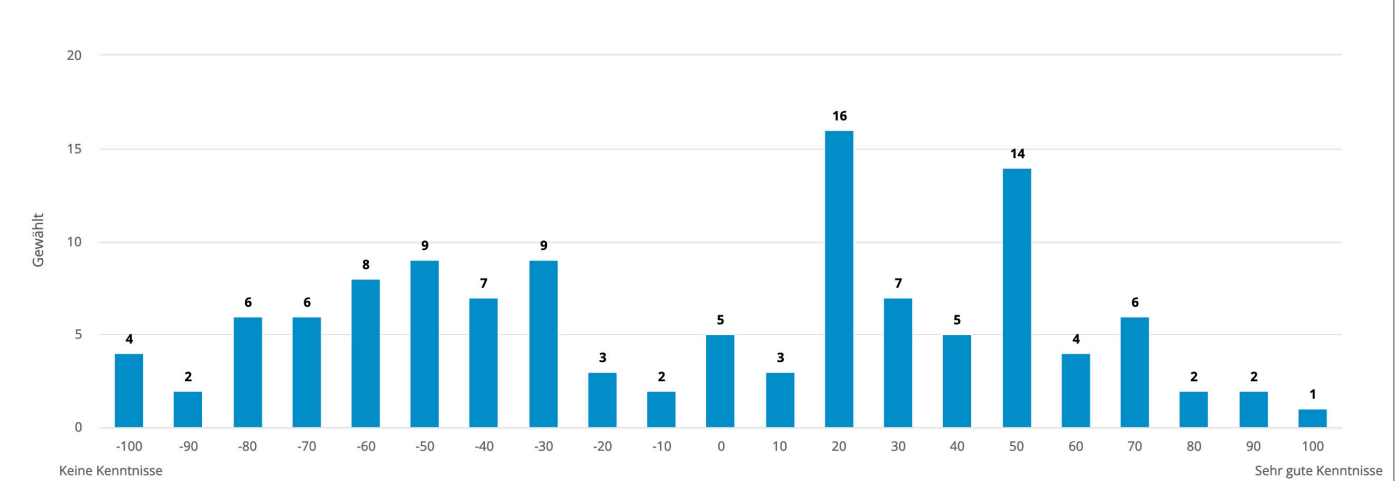


Abbildung 21: Persönliche Kompetenzeinschätzung bzgl. Marketing

Wie bewusst setzen Sie Marketing-Strategien in Ihrem alltäglichen Berufsumfeld ein?

Anzahl Antworten: 121

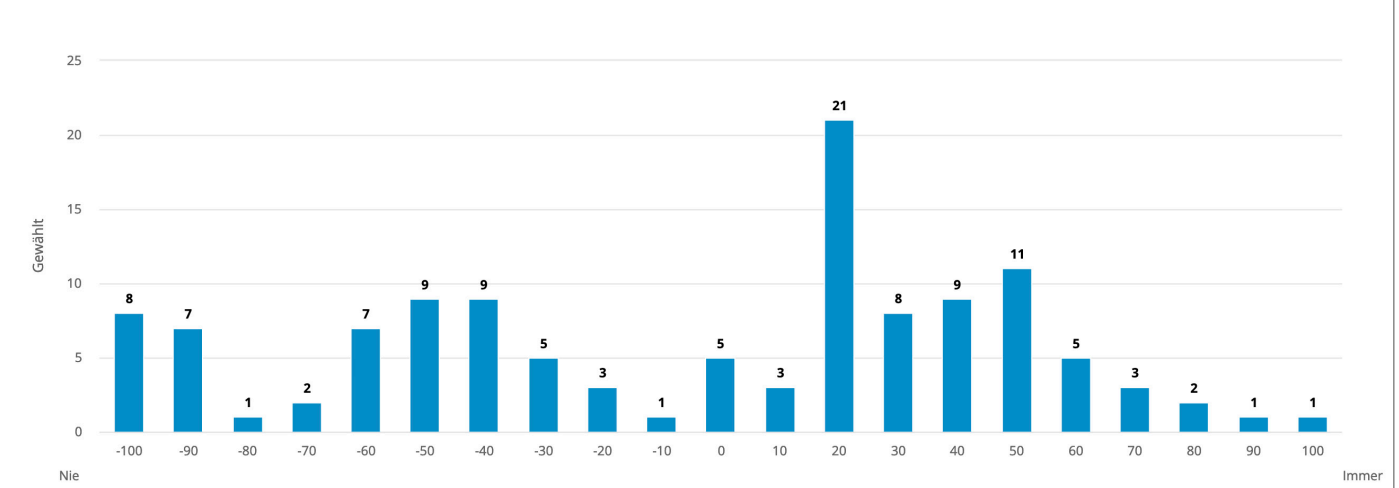


Abbildung 22: Bewusster Einsatz von Marketingstrategien

Wie erfolgreich sind Sie nach eigener Meinung bisher damit gewesen?

Anzahl Antworten: 121

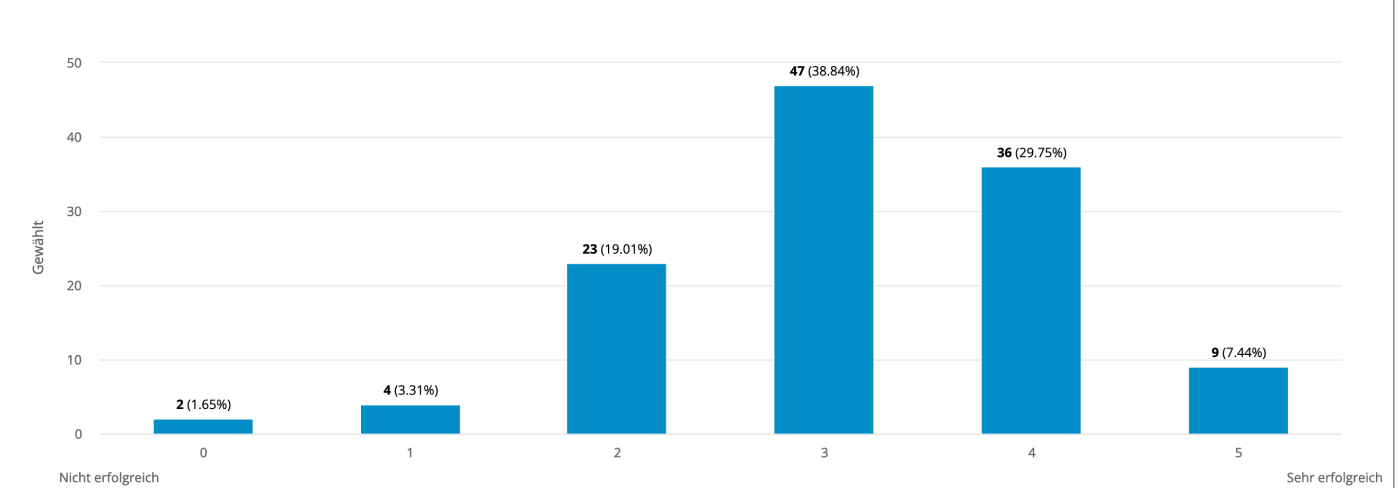


Abbildung 23: Selbsteinschätzung erfolgreicher Marketingstrategien

Wie gut schätzen Sie Ihre Kenntnisse bzgl. Verkaufs-Strategien / -Techniken ein?

Anzahl Antworten: 121

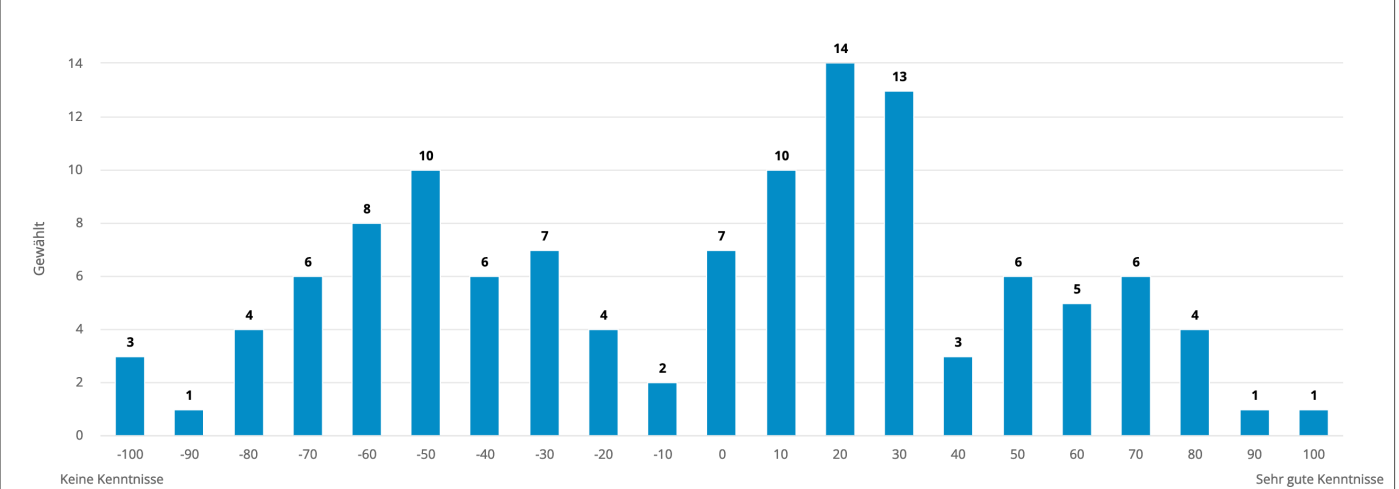


Abbildung 24: Persönliche Kompetenzeinschätzung bzgl. Verkauf/Sales

Wie bewusst setzen Sie Verkaufs-Strategien / -Techniken in Ihrem alltäglichen Berufsumfeld ein?

Anzahl Antworten: 121

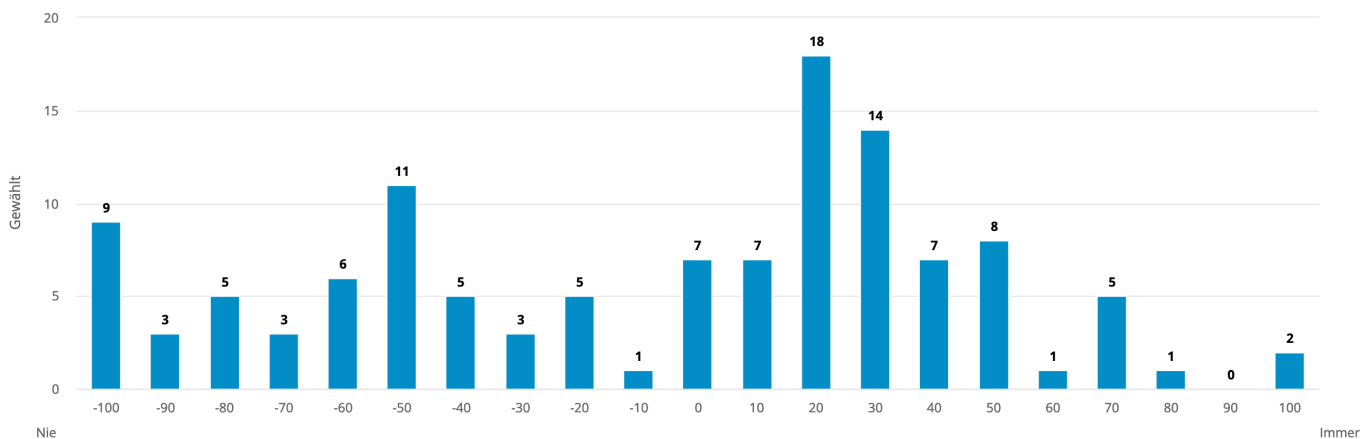


Abbildung 25: Bewusster Einsatz von Verkaufsstrategien/-techniken

Wie erfolgreich sind Sie nach eigener Meinung bisher damit gewesen?

Anzahl Antworten: 121

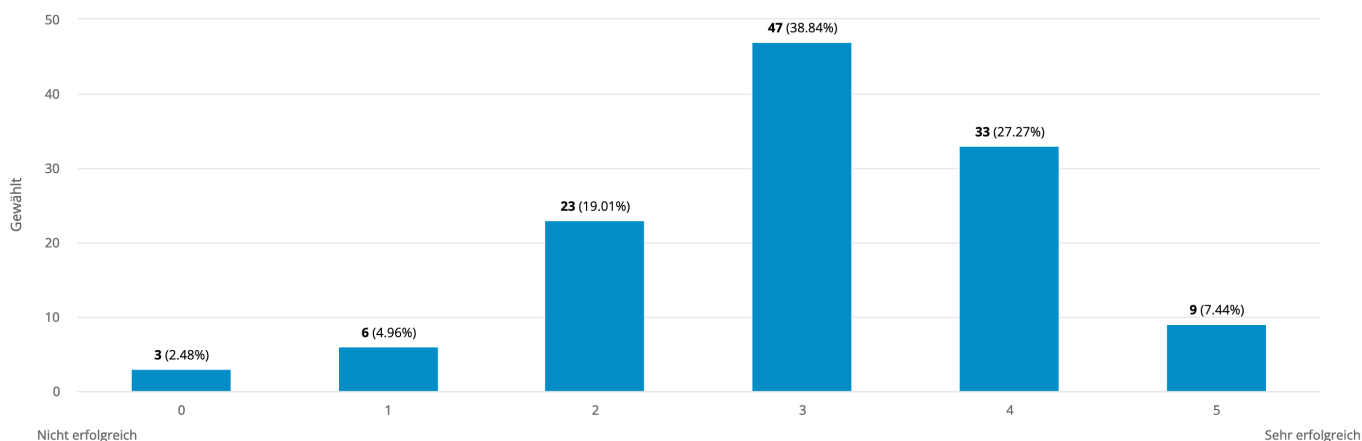


Abbildung 26: Selbsteinschätzung von Verkaufsstrategien/-techniken

Welche der nachfolgenden Themen wären für Sie interessant, um Ihre Kompetenzen (Wissen & Können) zur positiven Beeinflussung von Entscheidungsträgern zu verbessern.

Anzahl Antworten: 121

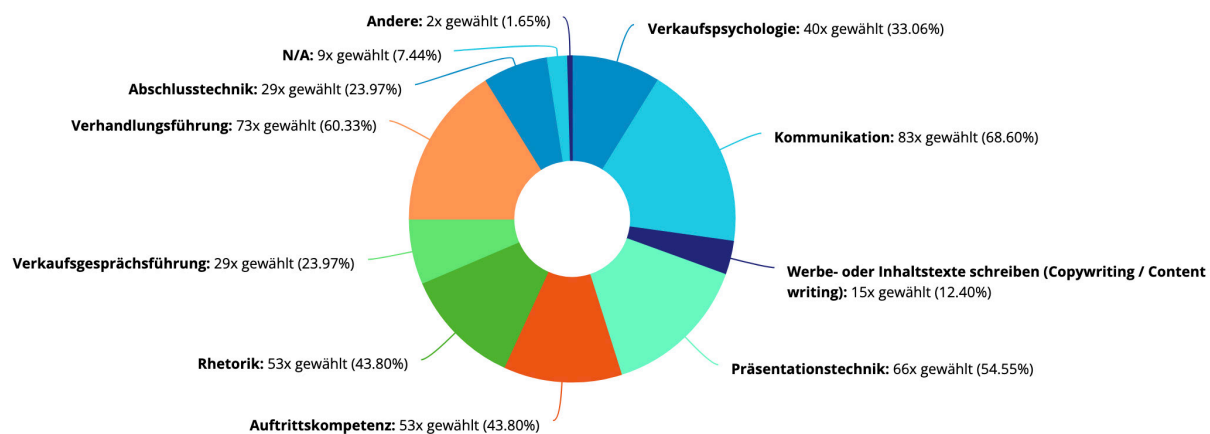


Abbildung 27: Kompetenzerweiterung zur positiven Beeinflussung (100 %)

Welche der nachfolgenden Themen wären für Sie interessant, um Ihre Kompetenzen (Wissen & Können) zur positiven Beeinflussung von Entscheidungsträgern zu verbessern.

Anzahl Antworten: 38

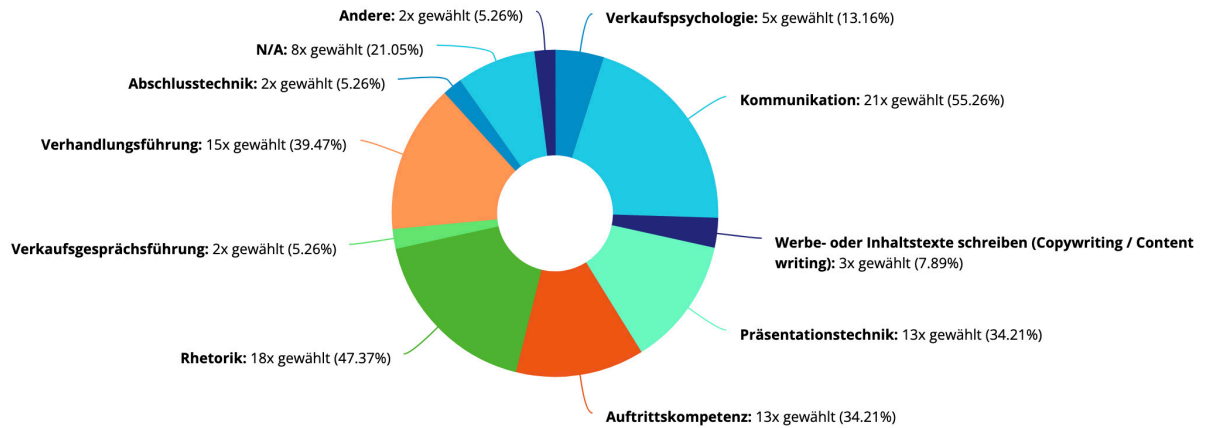


Abbildung 28: Kompetenzerweiterung zur positiven Beeinflussung (31.40 %)

Was denken Sie ist für die positive Beeinflussung der Entscheidungsfindung von Vorgesetzten / einer Geschäftsleitung wichtiger: eine rein fachliche und nüchterne Aufarbeitung der Zahlen, Daten und Fakten (ZDF) oder eine emotional ansprechende Präsentation (EAP)?

Anzahl Antworten: 121

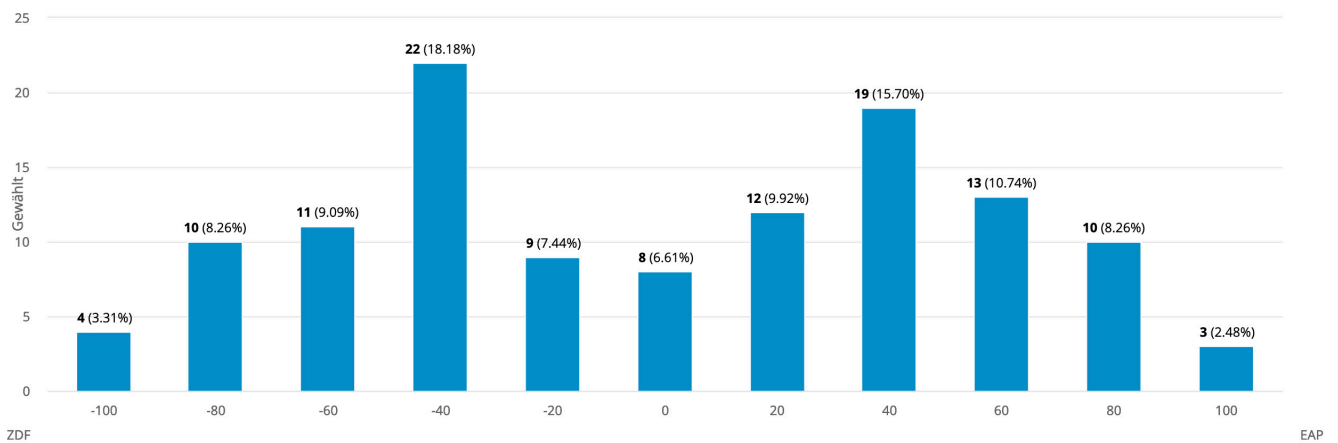


Abbildung 29: Einfluss von ZDF/EAP auf Entscheidungsfindung (100 %)

Was denken Sie ist für die positive Beeinflussung der Entscheidungsfindung von Vorgesetzten / einer Geschäftsleitung wichtiger: eine rein fachliche und nüchterne Aufarbeitung der Zahlen, Daten und Fakten (ZDF) odereine emotional ansprechende Präsentation (EAP)?

Anzahl Antworten: 38

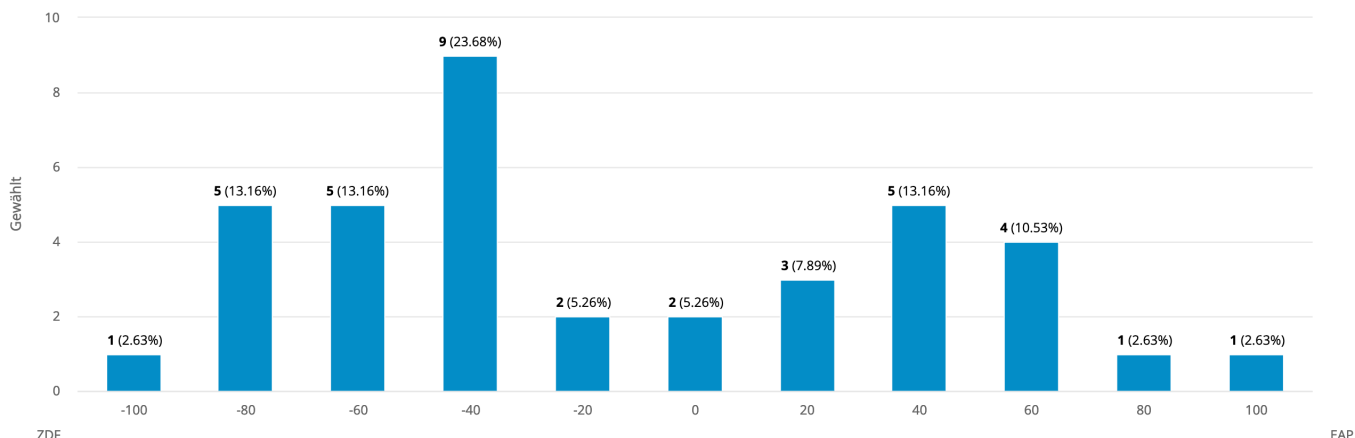


Abbildung 30: Einfluss von ZDF/EAP auf Entscheidungsfindung (31.40 %)

Verbinden Sie das Thema Sales (Verkauf) eher mit negativen oder positiven Gefühlen?

Anzahl Antworten: 121

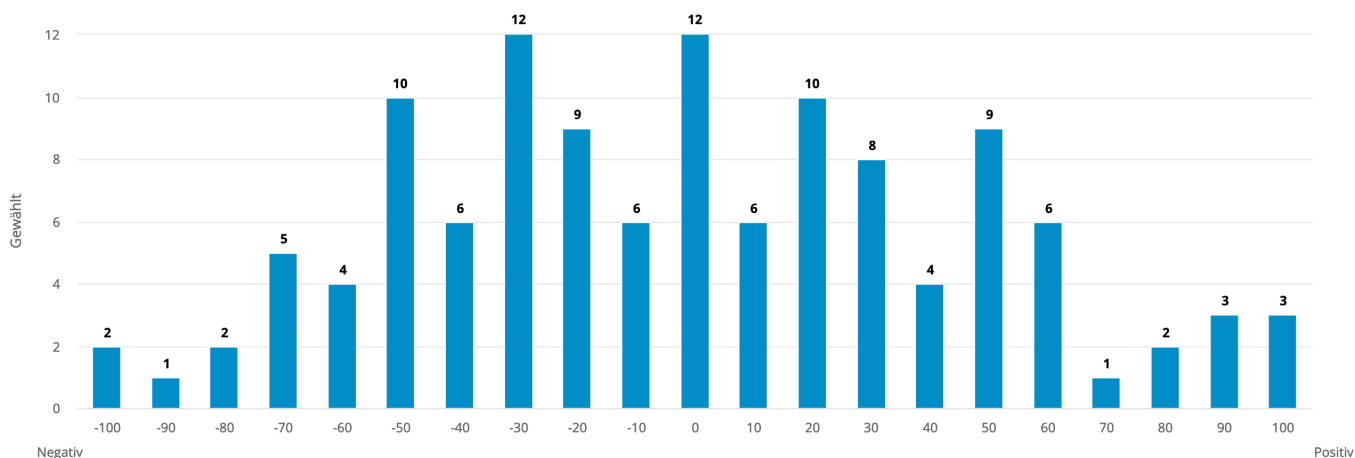


Abbildung 31: Persönliche Gefühle zum Thema Sales/Verkauf (100 %)

Verbinden Sie das Thema Sales (Verkauf) eher mit negativen oder positiven Gefühlen?

Anzahl Antworten: 38

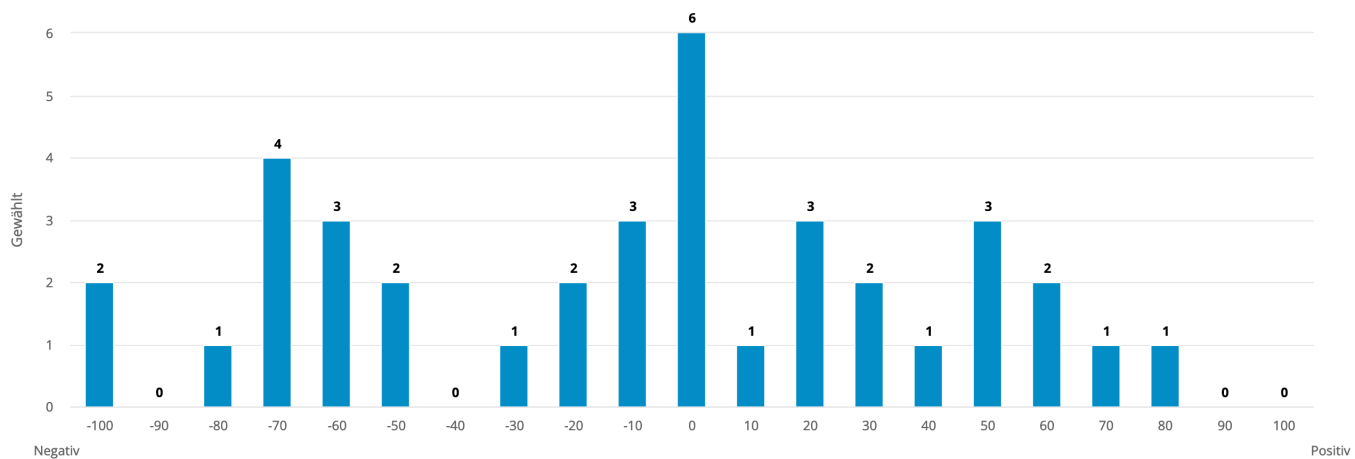


Abbildung 32: Persönliche Gefühle zum Thema Sales/Verkauf (31.40 %)

Welche Eigenschaften kommen Ihnen in den Sinn, wenn Sie an einen typischen Verkäufer / eine typische Verkäuferin denken?

Anzahl Antworten: 121

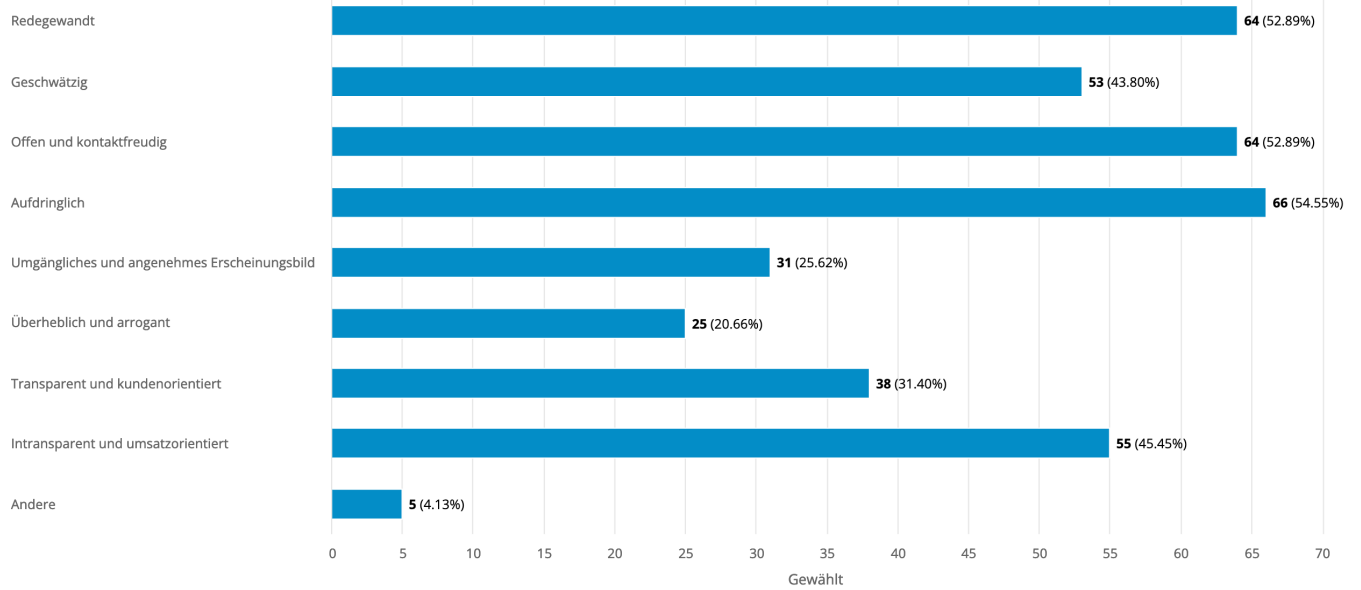


Abbildung 33: Eigenschaften von Verkaufspersonen (100 %)

Welche Eigenschaften kommen Ihnen in den Sinn, wenn Sie an einen typischen Verkäufer / eine typische Verkäuferin denken?

Anzahl Antworten: 38

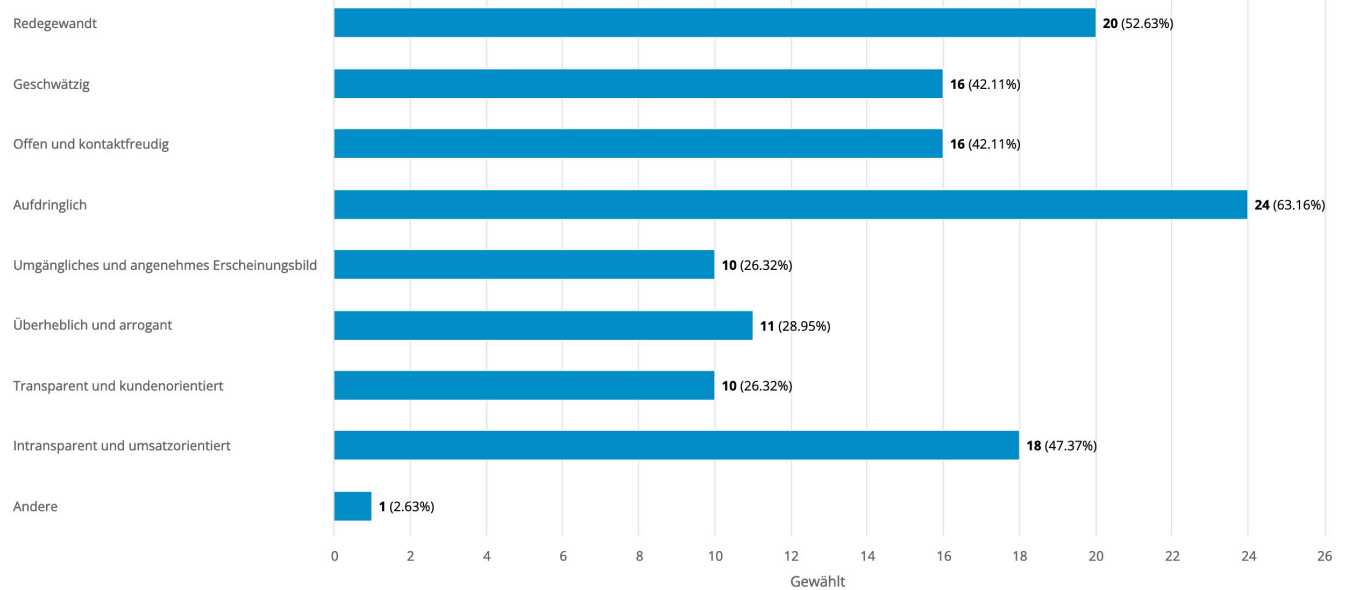
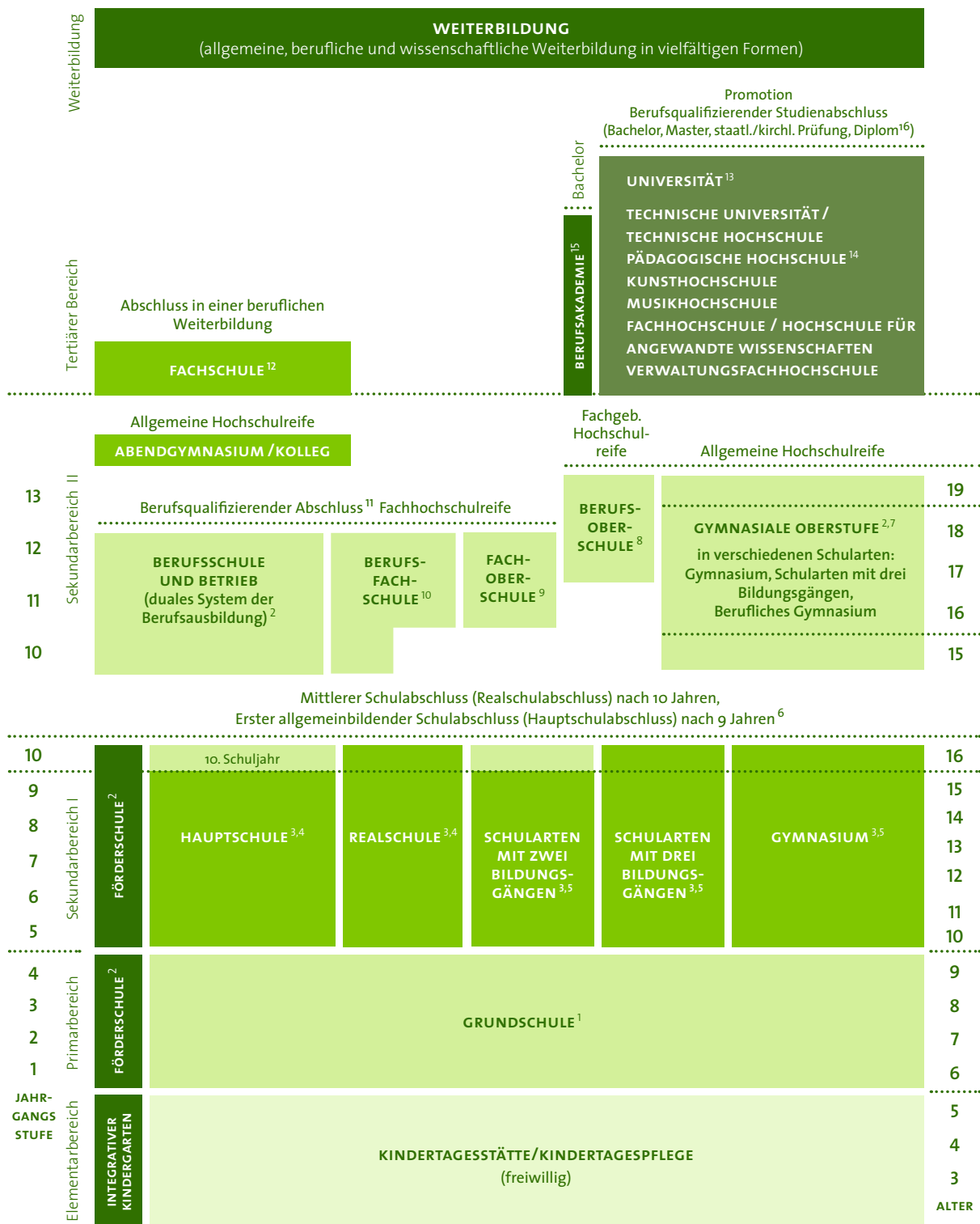


Abbildung 34: Eigenschaften von Verkaufspersonen (31.40 %)

Grundstruktur des Bildungswesens in der Bundesrepublik Deutschland



Herausgeber: Sekretariat der Ständigen Konferenz der Kultusminister der Länder in der Bundesrepublik Deutschland, Deutsche EURYDICE-Informationsstelle der Länder, Taubenstr. 10, 10117 Berlin, Tel. 030 25418-499. © KMK 2019

Abbildung 35: Bildungswesen in der Bundesrepublik Deutschland (Kulturminister Konferenz Deutschland (2019))

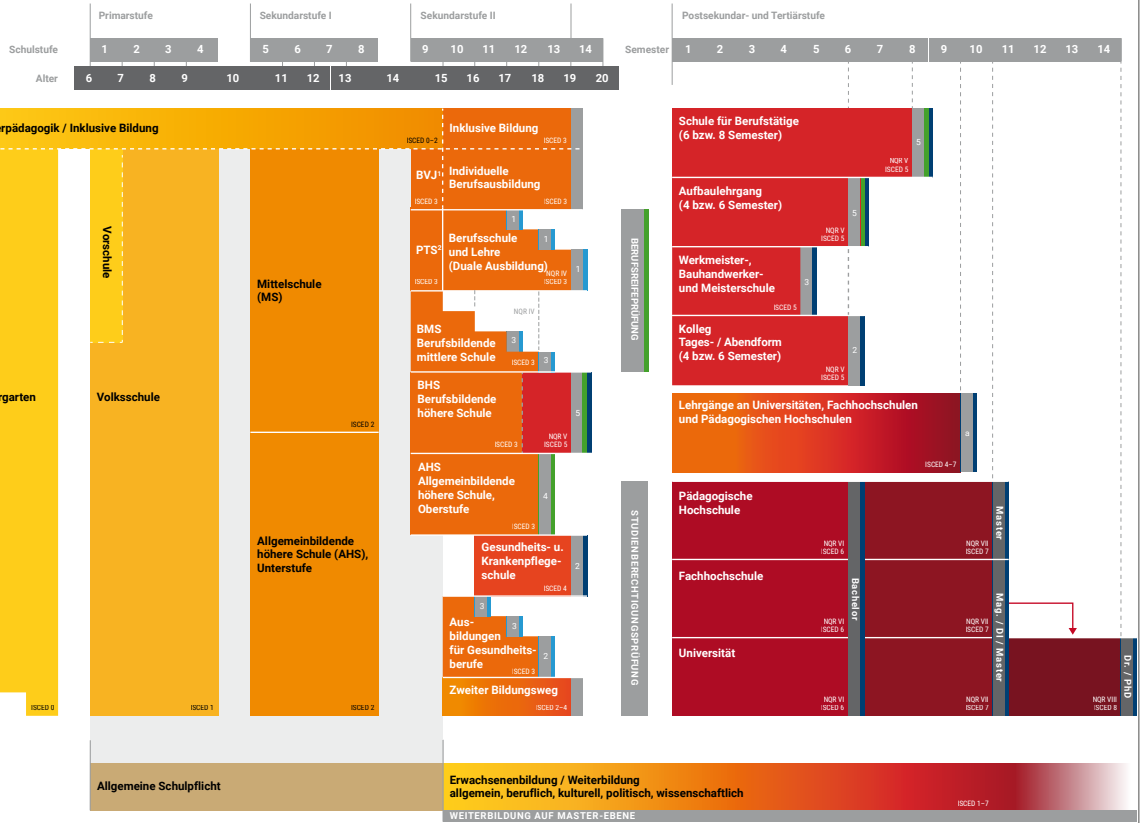


Bundesministerium Bildung, Wissenschaft und Forschung

Partner der Europäischen Union



DE DEUTSCH



Legende des Bildungssystems

- Lehrabschlussprüfung (LAP)
- Diplomprüfung
- Abschlußprüfung
- Reifeprüfung
- Reife- u. Diplomprüfung

- Zulassung zu weiterführenden Studien nach Entscheid im Einzelfall
- Berufliche Erstqualifikation
- Allgemeiner Hochschulzugang
- Höhere Berufsqualifikation
- ¹ Berufsvorbereitungsjahr
- ² Polytechnische Schule
- ISCED = International Standard Classification of Education 2011
- NQR = Nationaler Qualifikationsrahmen
- National Qualification Framework

Abbildung 36: Bildungssystem Österreich (Agentur für Bildung und Internationalisierung (2022).)

Notwendigkeit des Self-Marketings- & der Sales-Performance von Sicherheits-funktionären (Daten der Online-Umfrage vom 23.06. bis zum 10.08.22)

Sind Sie als Fach- / Führungsperson im Bereich der privaten oder öffentlichen Sicherheit tätig und in dieser Funktion auch für die eigene Organisation zuständig? (n = 161)	Answer	Count	%	Value
	A) Sicherheitsfunktionär direkt b. d. Organisation angestellt	121	75.16	1
	B) Bei Sicherheits-Dienstleistungsunternehmen angestellt	40	24.84	2
	Average			1.25
	Standard Deviation			0.43
Welchem Geschlecht dürfen wir Sie für diese wissenschaftliche Umfrage zuordnen? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Mann	108	89.26	1
	Frau	10	8.26	2
	Divers	2	1.65	3
	N/A	1	0.83	4
	Average			1.14
	Standard Deviation			0.45
Wie lange arbeiten Sie bereits im Sicherheitsumfeld? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	1 - 2 Jahre	3	2.48	1
	3 - 5 Jahre	7	5.79	2
	6 - 10 Jahre	15	12.4	3
	11 - 15 Jahre	22	18.18	4
	16 - 20 Jahre	19	15.7	5
	> 20 Jahre	55	45.45	6
	Average			4.75
	Standard Deviation			1.41
In welchem Bereich der Sicherheit sind Sie in Ihrer Funktion tätig und eingeteilt? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Corporate Security / Group Security (Unternehmenssicherheit)	63	52.07	
	Occupational Health & Safety (Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz)	34	28.1	
	Safety	37	30.58	
	Security / Physical Security	59	48.76	
	Information Security / IT-Security	14	11.57	
	Environment Protection (Umweltschutz)	14	11.57	
	BCM - Business Continuity Management (Betriebliches Kontinuitätsmanagement)	35	28.93	
	ECM - Emergency & Crisis Management (Notfall- & Krisenmanagement)	61	50.41	
	GRC - Governance, Risk and Compliance	24	19.83	
	Andere	10	8.26	
Wie lange arbeiten Sie bereits in dieser Funktion? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	1 - 2 Jahre	10	8.26	1
	3 - 5 Jahre	35	28.93	2
	6 - 10 Jahre	23	19.01	3
	11 - 15 Jahre	15	12.4	4
	16 - 20 Jahre	15	12.4	5
	> 20 Jahre	23	19.01	6
	Average			3.49
	Standard Deviation			1.65
Haben Sie eine Führungsfunktion (mit Mitarbeiterverantwortung) in ihrer Organisation? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	C-Level (Mitglied der Geschäftsleitung)	13	10.74	1
	Führungsfunktion (oberes Management)	37	30.58	2
	Führungsfunktion (mittleres Management)	18	14.88	3
	Führungsfunktion (unteres Management)	15	12.4	4
	Projektleitung	5	4.13	5
	Fachleitung (z. B. in Matrix-Organisation)	15	12.4	6
	Stabsleitung	8	6.61	7
	keine Führungsfunktion	10	8.26	8
	Average			3.74
	Standard Deviation			2.17
Haben Sie Budgetverantwortung und Finanzkompetenzen? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Ja	89	73.55	1
	Nein	32	26.45	2
	Average			1.26
	Standard Deviation			0.44
Wo arbeiten Sie bzw. in welcher Region befindet sich Ihr Arbeitsplatz im Unternehmen? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Europa	94	77.69	1
	Nord-Amerika (inkl. Mittel-Amerika)	19	15.7	2
	Süd-Amerika	2	1.65	3
	Afrika	0	0	4
	Asien	2	1.65	5
	Australien	3	2.48	6
	Nord- / Südpol	1	0.83	7
	Average			1.43
	Standard Deviation			1.1

Wo arbeiten Sie in Europa? (n = 94)	Answer	Count	%	Value
	Deutschland	16	17.02	1
	Österreich	14	14.89	2
	Schweiz / FL	61	64.89	3
	Frankreich	1	1.06	4
	BENELUX	0	0	5
	Süd-Europa (PT/ES/IT/MT/SI/ BA/RS/XK/HR/AL/ ME/MK/CY/EL)	1	1.06	6
	Nord-Europa (UK/IE/IS/NO/SE/ FI/EE/LV/LT)	1	1.06	7
	Ost-Europa (PL/CZ/SK/HU/RO/ BG/TR/MD/UA)	0	0	8
	Average			2.6
	Standard Deviation			0.97
Für welche Art von Organisation arbeiten Sie? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Unternehmen (Privatwirtschaft)	64	52.89	
	Öffentlich-rechtliche Organisation (Staat)	42	34.71	
	NGO	8	6.61	
	Andere	7	5.79	
Wie viele Mitarbeitende (Angestellte) hat Ihre Organisation / Ihr Unternehmen, das Sie angestellt hat? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	<10	1	0.83	1
	<50	14	11.57	2
	<250	12	9.92	3
	250-499	9	7.44	4
	500-999	13	10.74	5
	1'000-2'999	17	14.05	6
	3'000-4'999	6	4.96	7
	5'000-6'999	9	7.44	8
	7'000-9'999	6	4.96	9
	über 10'000	32	26.45	10
	N/A	2	1.65	11
	Average			6.43
	Standard Deviation			2.93
Wie hoch ist der durchschnittlich erwirtschaftete Jahresumsatz (der letzten 5 Jahre) Ihres Unternehmens, bei dem Sie direkt angestellt sind? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	< 1 Mio	7	5.79	1
	< 2 Mio	4	3.31	2
	< 10 Mio	11	9.09	3
	< 50 Mio	10	8.26	4
	> 50 Mio	42	34.71	5
	N/A	47	38.84	6
	Average			4.79
	Standard Deviation			1.42
Welchen höchsten Aus- / Weiterbildungs- bzw. Berufsabschluss haben Sie? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Kein Berufsabschluss	1	0.83	1
	Verkürzte Berufsausbildung / Anlehre (z. B. 1-2 Jahre Berufsausbildung)	0	0	2
	Berufsausbildung / Lehre (3-4 Jahre)	10	8.26	3
	Matura / Abitur	4	3.31	4
	Berufsprüfung / höhere Berufsprüfung (staatl. Abschluss: Fachausweis, Diplom, Meisterprüfung etc.)	33	27.27	5
	Fachhochschulstudium (BA, BSc etc.)	15	12.4	6
	Fachhochschulstudium (MA, MSc etc.)	13	10.74	7
	Fachhochschulstudium (CAS, DAS, MAS, E/MBA o. dgl.)	15	12.4	8
	Universitätsstudium (BA, BSc etc.)	4	3.31	9
	Universitätsstudium (MA, MSc etc.)	17	14.05	10
	Universitätsstudium (CAS, DAS, MAS, E/MBA o. dgl.)	7	5.79	11
	Berufsdoktorat / kleiner Doktorgrad (2. Bologna-Stufe)	1	0.83	12
	PhD / DBA (3. Bologna-Stufe)	1	0.83	13
	N/A	0	0	14
	Average			6.79
	Standard Deviation			2.46
Welche Art von Aus-, Fort- und Weiterbildung haben Sie im Bereich der privaten oder öffentlichen Sicherheit absolviert? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Kurs / Lehrgang eines Verbandes (z. B. CPP, CSM, CECM, CSyP, CISM, CISSP, CBCM, SIKA etc.)	53	43.8	
	Kurs / Lehrgang einer (höhere) Fach- / Berufsschule (mit Zertifikat)	45	37.19	
	Berufsprüfung / höhere Berufsprüfung (staatlicher Abschluss: z. B. eidg. Fachausweis, Diplom etc.)	50	41.32	
	Fachhochschulstudium (BA, BSc etc.)	14	11.57	
	Fachhochschulstudium (MA, MSc etc.)	10	8.26	

	Fachhochschulstudium (CAS, DAS, MAS, E/MBA o. dgl.)	21	17.36	
	Universitätsstudium (BA, BSc etc.)	9	7.44	
	Universitätsstudium (MA, MSc etc.)	14	11.57	
	Universitätsstudium (CAS, DAS, MAS, E/MBA o. dgl.)	6	4.96	
	Berufsdoktorat / kleiner Doktorgrad (2. Bologna-Stufe)	1	0.83	
	PhD / DBA (3. Bologna-Stufe)	0	0	
	N/A	5	4.13	
Wie viel konnten Sie von den externen Aus-, Fort- und Weiterbildungen im Bereich Sicherheit für Ihr Berufsumfeld profitieren? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	Nichts	0	2	1.65
		1	3	2.48
		2	6	4.96
		3	23	19.01
		4	43	35.54
	Sehr viel	5	44	36.36
	Average	3.93		
	Standard Deviation	1.11		
Haben Sie schon einmal (unternehmensintern) an einer Schulung zum Thema Sicherheit teilgenommen? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Ja	103	85.12	1
	Nein	18	14.88	2
	Average			1.15
	Standard Deviation			0.36
Wie viel konnten Sie von den intern vermittelten Sicherheits-Themen für Ihr Berufsumfeld profitieren? (n = 103)	Description	Rating	Count	%
	Nichts	0	1	0.97
		1	3	2.91
		2	8	7.77
		3	19	18.45
		4	42	40.78
	Sehr viel	5	30	29.13
	Average	3.83		
	Standard Deviation	1.08		
Zu welchen der Themen haben Sie jemals eine spezifische externe Aus-, Fort- und Weiterbildung besucht? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Marketing (allgemein)	23	19.01	1
	Sales (Verkauf)	7	5.79	2
	Marketing (allgemein) & Sales (Verkauf)	10	8.26	3
	N/A	81	66.94	4
	Average			3.23
	Standard Deviation			1.2
Welche Art von externer Aus-, Fort- und Weiterbildung haben Sie speziell in Bezug zu Marketing (allgemein) absolviert? (n = 23)	Answer	Count	%	
	Tages- / Wochenendseminar (inkl. online-Schulungen)	8	34.78	
	Kurs über mehrere Monate (inkl. online-Schulungen)	7	30.43	
	Lehrgang / Studium an einer (höheren) Fachschule (z. B. NDS)	1	4.35	
	Studium an einer Fachhochschule (CAS, DAS, MAS, E/MBA o. dgl.)	6	26.09	
	Studium an einer Fachhochschule (z. B. BA, BSc, MA, MSc)	2	8.7	
	Studium an einer Universität (CAS, DAS, MAS, E/MBA o. dgl.)	3	13.04	
	Studium an einer Universität (z. B. BA, BSc, MA, MSc)	3	13.04	
	N/A	1	4.35	
Wie viel konnten Sie von den externen Aus-, Fort- und Weiterbildungen im Bereich Marketing für Ihr Berufsumfeld profitieren? (n = 23)	Description	Rating	Count	%
	Nichts	0	1	4.35
		1	1	4.35
		2	1	4.35
		3	8	34.78
		4	6	26.09
	Sehr viel	5	6	26.09
	Average	3.52		
	Standard Deviation	1.28		
Haben Sie schon einmal (unternehmensintern) an einer Marketing-Schulung teilgenommen? (n = 23)	Answer	Count	%	Value
	Ja	10	43.48	1
	Nein	13	56.52	2
	Average			1.57
	Standard Deviation			0.5
Wie viel konnten Sie von den intern vermittelten Marketing-Themen für Ihr Berufsumfeld profitieren? (n = 10)	Description	Rating	Count	%
	Nichts	0	0	0

		1	0	0
		2	0	0
		3	4	40
		4	4	40
	Sehr viel	5	2	20
	Average	3.8		
	Standard Deviation	0.75		
Welche Art von externer Aus-, Fort- und Weiterbildung haben Sie speziell in Bezug zu Sales (Verkauf) absolviert? (n = 17)				
	Answer	Count	%	
	Tages- / Wochenendseminar (inkl. online-Schulungen)	9	52.94	
	Kurs über mehrere Monate (inkl. online-Schulungen)	4	23.53	
	Lehrgang / Studium an einer (höheren) Fachschule (z. B. NDS)	2	11.76	
	Studium an einer Fachhochschule (CAS, DAS, MAS, E/MBA o. dgl.)	1	5.88	
	Studium an einer Fachhochschule (z. B. BA, BSc, MA, MSc)	1	5.88	
	Studium an einer Universität (CAS, DAS, MAS, E/MBA o. dgl.)	2	11.76	
	Studium an einer Universität (z. B. BA, BSc, MA, MSc)	1	5.88	
	N/A	2	11.76	
Wie viel konnten Sie von den externen Aus-, Fort- und Weiterbildungen im Bereich Sales (Verkauf) für Ihr Berufsumfeld profitieren? (n = 17)				
	Description	Rating	Count	%
	Nichts	0	1	5.88
		1	0	0
		2	0	0
		3	6	35.29
		4	6	35.29
	Sehr viel	5	4	23.53
	Average	3.65		
	Standard Deviation	1.19		
Haben Sie schon einmal (unternehmensintern) an einer Verkaufs-Schulung / einem Verkaufs-Training teilgenommen? (n = 17)				
	Answer	Count	%	Value
	Ja	12	70.59	1
	Nein	5	29.41	2
	Average			1.29
	Standard Deviation			0.46
Wie viel konnten Sie von den intern vermittelten Verkaufs-Themen für Ihr Berufsumfeld profitieren? (n = 12)				
	Description	Rating	Count	%
	Nichts	0	0	0
		1	0	0
		2	0	0
		3	4	33.33
		4	4	33.33
	Sehr viel	5	4	33.33
	Average	4		
	Standard Deviation	0.82		
Welche Art von externer Aus-, Fort- und Weiterbildung haben Sie speziell in Bezug zu Marketing (allgemein) & Sales (Verkauf) absolviert? (n = 22)				
	Answer	Count	%	
	Tages- / Wochenendseminar (inkl. online-Schulungen)	13	59.09	
	Kurs über mehrere Monate (inkl. online-Schulungen)	4	18.18	
	Lehrgang / Studium an einer (höheren) Fachschule (z. B. NDS)	3	13.64	
	Studium an einer Fachhochschule (z. B. CAS, DAS, MAS, E/MBA)	3	13.64	
	Studium an einer Fachhochschule (z. B. BA, BSc, MA, MSc)	1	4.55	
	Studium an einer Universität (z. B. CAS, DAS, MAS, E/MBA)	1	4.55	
	Studium an einer Universität (z. B. BA, BSc, MA, MSc)	1	4.55	
	N/A	2	9.09	
Wie viel konnten Sie von den externen Aus-, Fort- und Weiterbildungen im Bereich Marketing (allgemein) & Sales (Verkauf) für Ihr Berufsumfeld profitieren? (n = 22)				
	Description	Rating	Count	%
	Nichts	0	2	9.09
		1	0	0
		2	0	0
		3	5	22.73
		4	12	54.55
	Sehr viel	5	3	13.64
	Average	3.55		
	Standard Deviation	1.27		
Haben Sie schon einmal (unternehmensintern) an einer Marketing-Schulung / einem Verkaufs-Training teilgenommen? (n = 22)				
	Answer	Count	%	Value
	Ja	16	72.73	1
	Nein	6	27.27	2

	Average			1.27
	Standard Deviation			0.45
Wie viel konnten Sie von den intern vermittelten Marketing- und Verkaufs-Themen für Ihr Berufsumfeld profitieren? (n = 16)	Description	Rating	Count	%
	Nichts	0	0	0
		1	1	6.25
		2	1	6.25
		3	4	25
		4	7	43.75
	Sehr viel	5	3	18.75
	Average	3.63		
	Standard Deviation	1.05		
Können Sie sich vorstellen, dass eine persönliche Kompetenzerweiterung im Bereich Marketing (allgemein) und/oder Sales (Verkauf) Ihnen zukünftig dabei helfen könnte, Ihre Ideen, Vorschläge und Anträge gegenüber den Vorgesetzten, der Geschäftsleitung und den Entscheidern besser zu vermitteln? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Ja	83	68.6	1
	Nein	38	31.4	2
	Average			1.31
	Standard Deviation			0.46
Welche der nachfolgenden Themen wären für Sie interessant, um Ihre Kompetenzen (Wissen & Können) zur positiven Beeinflussung von Entscheidungsträgern zu verbessern. (n = 121)	Answer	Count	%	
	Verkaufpsychologie	40	33.06	
	Kommunikation	83	68.6	
	Werbe- oder Inhaltstexte schreiben (Copywriting / Content writing)	15	12.4	
	Präsentationstechnik	66	54.55	
	Auftrittskompetenz	53	43.8	
	Rhetorik	53	43.8	
	Verkaufsgesprächsführung	29	23.97	
	Verhandlungsführung	73	60.33	
	Abschlusstechnik	29	23.97	
	N/A	9	7.44	
	Andere	2	1.65	
Können Sie sich vorstellen, dass die von Ihnen ausgewählten Themen in einem Modul (oder mehrerer Module) einer Aus-, Fort- und Weiterbildung im Bereich Sicherheit (zusammengefasst) vermittelt werden? Und würden Sie einen solchen Kurs / Lehrgang besuchen bzw. absolvieren? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Ja	106	87.6	1
	Nein	15	12.4	2
	Average			1.12
	Standard Deviation			0.33
Was denken Sie ist für die positive Beeinflussung der Entscheidungsfindung von Vorgesetzten / einer Geschäftsleitung wichtiger: eine rein fachliche und nüchterne Aufarbeitung der Zahlen, Daten und Fakten (ZDF) oder eine emotional ansprechende Präsentation (EAP)? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	ZDF	-100	4	3.31
		-80	10	8.26
		-60	11	9.09
		-40	22	18.18
		-20	9	7.44
		0	8	6.61
		20	12	9.92
		40	19	15.7
		60	13	10.74
		80	10	8.26
	EAP	100	3	2.48
	Average	-0.33		
	Standard Deviation	54.42		
Wie gut schätzen Sie Ihre Kenntnisse bzgl. Marketing-Strategien ein? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	Geringe Kenntnisse	-100	4	3.31
		-90	2	1.65
		-80	6	4.96
		-70	6	4.96
		-60	8	6.61
		-50	9	7.44
		-40	7	5.79
		-30	9	7.44
		-20	3	2.48
		-10	2	1.65
		0	5	4.13
		10	3	2.48
		20	16	13.22
		30	7	5.79
		40	5	4.13
		50	14	11.57
		60	4	3.31
		70	6	4.96
		80	2	1.65
		90	2	1.65
	Sehr gute Kenntnisse	100	1	0.83

	Average	-3.97		
	Standard Deviation	52.45		
Wie bewusst setzen Sie Marketing-Strategien in Ihrem alltäglichen Berufsumfeld ein? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	Nie	-100	8	6.61
		-90	7	5.79
		-80	1	0.83
		-70	2	1.65
		-60	7	5.79
		-50	9	7.44
		-40	9	7.44
		-30	5	4.13
		-20	3	2.48
		-10	1	0.83
		0	5	4.13
		10	3	2.48
		20	21	17.36
		30	8	6.61
		40	9	7.44
		50	11	9.09
		60	5	4.13
		70	3	2.48
		80	2	1.65
		90	1	0.83
	Immer	100	1	0.83
	Average	-5.29		
	Standard Deviation	52.92		
Wie erfolgreich sind Sie nach eigener Meinung bisher damit gewesen? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	Nicht erfolgreich	0	2	1.65
		1	4	3.31
		2	23	19.01
		3	47	38.84
		4	36	29.75
	Sehr erfolgreich	5	9	7.44
	Average	3.14		
	Standard Deviation	1.02		
Wie gut schätzen Sie Ihre Kenntnisse bzgl. Verkaufs-Strategien / -Techniken ein? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	Geringe Kenntnisse	-100	3	2.48
		-90	1	0.83
		-80	4	3.31
		-70	6	4.96
		-60	8	6.61
		-50	10	8.26
		-40	6	4.96
		-30	7	5.79
		-20	4	3.31
		-10	2	1.65
		0	7	5.79
		10	10	8.26
		20	14	11.57
		30	13	10.74
		40	3	2.48
		50	6	4.96
		60	5	4.13
		70	6	4.96
		80	4	3.31
		90	1	0.83
	Sehr gute Kenntnisse	100	1	0.83
	Average	-1.98		
	Standard Deviation	49.24		
Wie bewusst setzen Sie Verkaufs-Strategien / -Techniken in Ihrem alltäglichen Berufsumfeld ein? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	Nie	-100	9	7.44
		-90	3	2.48
		-80	5	4.13
		-70	3	2.48
		-60	6	4.96
		-50	11	9.09
		-40	5	4.13
		-30	3	2.48
		-20	5	4.13
		-10	1	0.83
		0	7	5.79
		10	7	5.79
		20	18	14.88
		30	14	11.57
		40	7	5.79
		50	8	6.61
		60	1	0.83
		70	5	4.13
		80	1	0.83
		90	0	0
	Immer	100	2	1.65

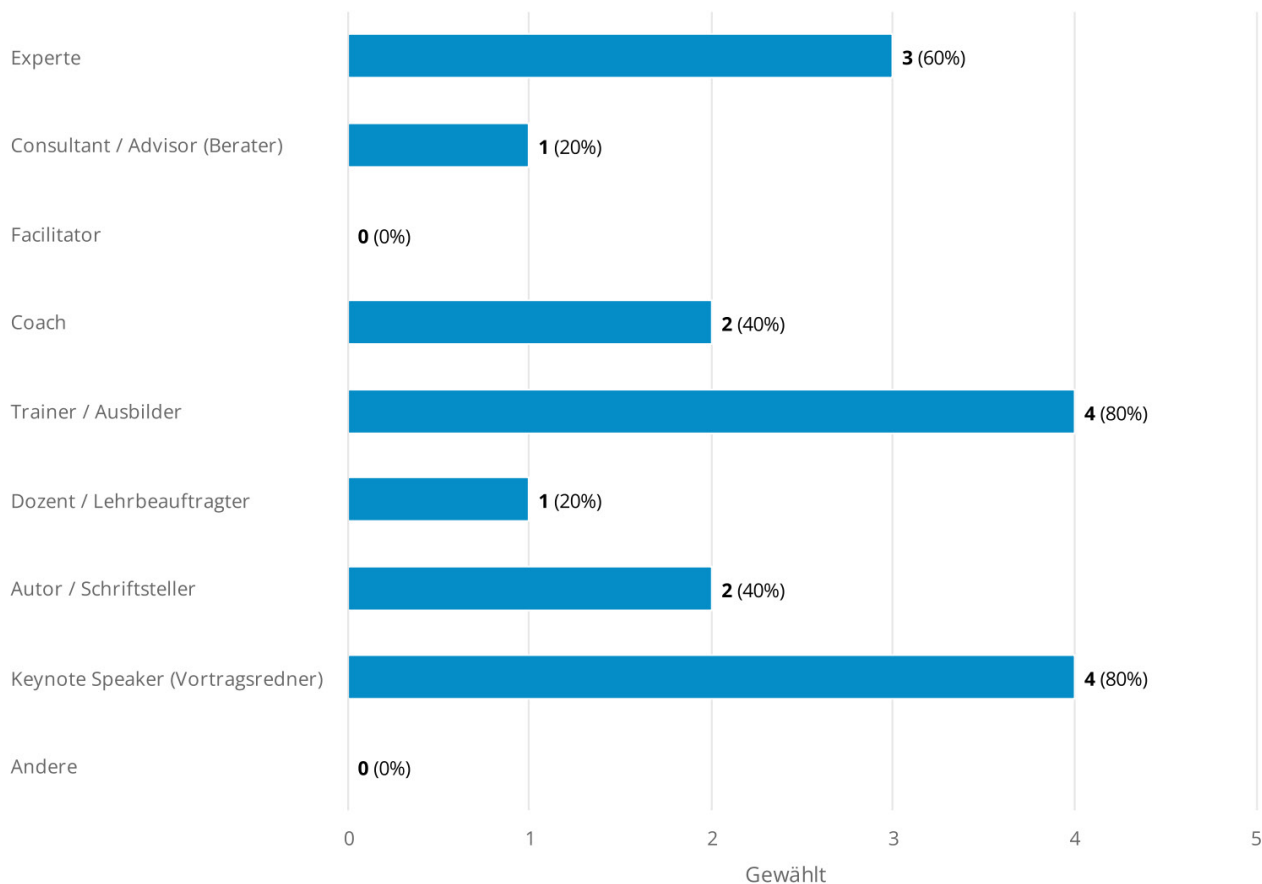
	Average	-7.19		
	Standard Deviation	51.65		
Wie erfolgreich sind Sie nach eigener Meinung bisher damit gewesen? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	Nicht erfolgreich	0	3	2.48
		1	6	4.96
		2	23	19.01
		3	47	38.84
		4	33	27.27
	Sehr erfolgreich	5	9	7.44
	Average	3.06		
	Standard Deviation	1.09		
Haben Sie jemals darüber nachgedacht sich speziell im Bereich Marketing (allgemein) und/oder Sales (Verkauf) weiterzubilden, es aber dann doch nicht gemacht? (n = 121)	Answer	Count	%	Value
	Ja	38	31.4	1
	Nein	83	68.6	2
	Average			1.69
	Standard Deviation			0.46
Was waren die Gründe, weshalb Sie die Aus-, Fort- und Weiterbildung nicht gemacht haben? (n = 38)	Answer	Count	%	
	Kurs / Lehrgang wurde nicht durchgeführt	4	10.53	
	Kurs / Lehrgang wurde vom Arbeitgeber nicht bewilligt oder finanziell unterstützt	13	34.21	
	Für einen anderen Kurs / Lehrgang entschieden	16	42.11	
	Sinn / Zweck waren zum Zeitpunkt nicht mehr gegeben	6	15.79	
	keine Zeit (Terminkonflikte) / andere Prioritäten gesetzt	18	47.37	
	Krankheitsbedingte oder anderer Grund für Abwesenheit	2	5.26	
	Andere	2	5.26	
Haben sie den Kurs / Lehrgang nachträglich trotzdem absolviert? (n = 38)	Answer	Count	%	Value
	Ja	10	26.32	1
	Nein	28	73.68	2
	Average			1.74
	Standard Deviation			0.44
Verbinden Sie das Thema Sales (Verkauf) eher mit negativen oder positiven Gefühlen? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	Negativ	-100	2	1.65
		-90	1	0.83
		-80	2	1.65
		-70	5	4.13
		-60	4	3.31
		-50	10	8.26
		-40	6	4.96
		-30	12	9.92
		-20	9	7.44
		-10	6	4.96
		0	12	9.92
		10	6	4.96
		20	10	8.26
		30	8	6.61
		40	4	3.31
		50	9	7.44
		60	6	4.96
		70	1	0.83
		80	2	1.65
		90	3	2.48
	Positiv	100	3	2.48
	Average	-0.91		
	Standard Deviation	46.67		
Welche Eigenschaften kommen Ihnen in den Sinn, wenn Sie an einen typischen Verkäufer / eine typische Verkäuferin denken? (n = 121)	Answer	Count	%	
	Redegewandt	64	52.89	
	Geschwätzig	53	43.8	
	Offen und kontaktfreudig	64	52.89	
	Aufdringlich	66	54.55	
	Umgängliches und angenehmes Erscheinungsbild	31	25.62	
	Überheblich und arrogant	25	20.66	
	Transparent und kundenorientiert	38	31.4	
	Intransparent und umsatzorientiert	55	45.45	
	Andere	5	4.13	
Ordnen Sie diese Eigenschaften eher Männern oder Frauen zu? (n = 121)	Description	Rating	Count	%
	Männer	-100	1	0.83
		-90	1	0.83
		-80	3	2.48
		-70	12	9.92
		-60	6	4.96
		-50	6	4.96
		-40	10	8.26
		-30	6	4.96
		-20	11	9.09

		-10	8	6.61
		0	38	31.4
		10	6	4.96
		20	7	5.79
		30	3	2.48
		40	1	0.83
		50	0	0
		60	0	0
		70	0	0
		80	0	0
		90	0	0
	Frauen	100	2	1.65
	Average	-18.84		
	Standard Deviation	34.5		

Experten-Einschätzung zu Self-Marketing & Sales-Performance von Fach- und Führungskräften

Welche Berufsbezeichnung(en) verwenden Sie hauptsächlich bei Ihrer Tätigkeit?

Anzahl Antworten: 5



Bitte schreiben Sie hier in 2-3 Sätzen ihre persönliche, berufliche Kurz-Präsentation, wie Sie in der wiss. Arbeit vorgestellt bzw. erwähnt werden möchten. (Anmerkung: Bitte Vor- / Nachname und ggf. Titel nicht vergessen.)

Anzahl Antworten: 3

Text Antworten:

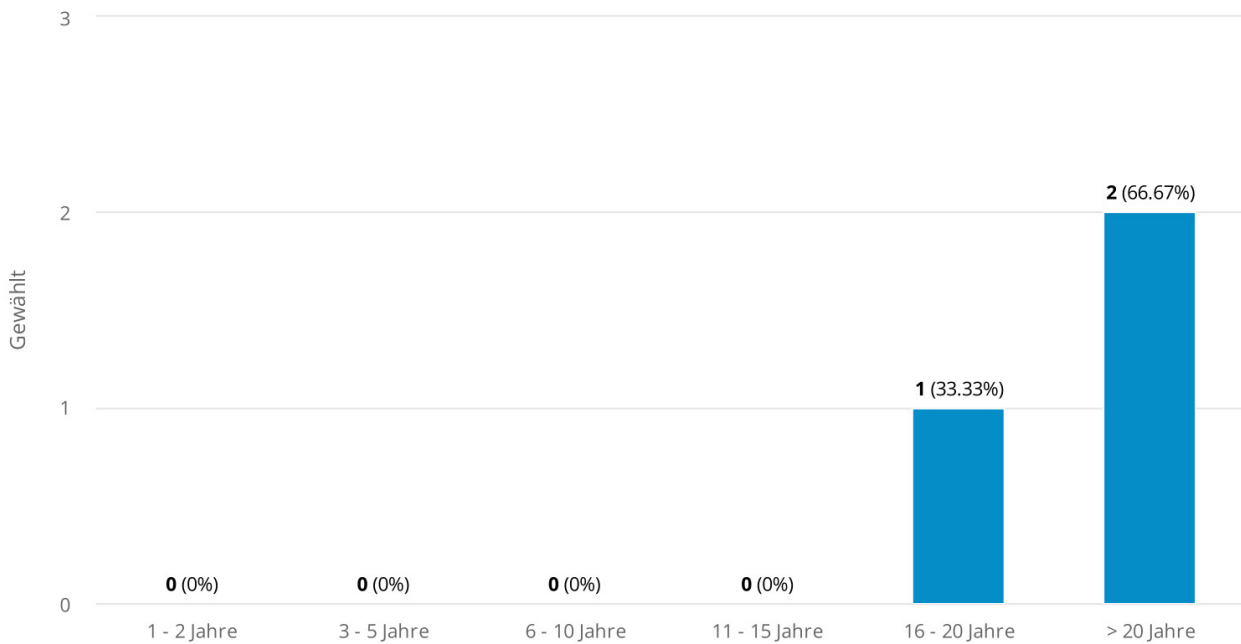
Stephan Heinrich ist Unternehmer, Autor und Vortragsredner. Bereits seit 2001 ist sein Businessmodell digital ausgerichtet. Er hilft Vertriebsorganisationen über sich selbst hinauszuwachsen - insbesondere durch digitale Werkzeuge, professionelle Gesprächsführung, der meist ungeliebten Kaltakquise und gewinnbringender Preisverhandlung.

Seine Agentur "Content Marketing Star" richtet sich an mittelständische Unternehmer und Selbstständige. Das 12-köpfige Team plant, realisiert und betreibt für seine Kunden modernes Marketing und professionelle Leadgenerierung.

Daniel Enz ist internationaler Speaker & Verkaufstrainer. Er begleitet renommierte Unternehmen in der Frage, wie diese einfacher und mehr verkaufen und bildet deren Verkäuferinnen und Verkäufer aus.

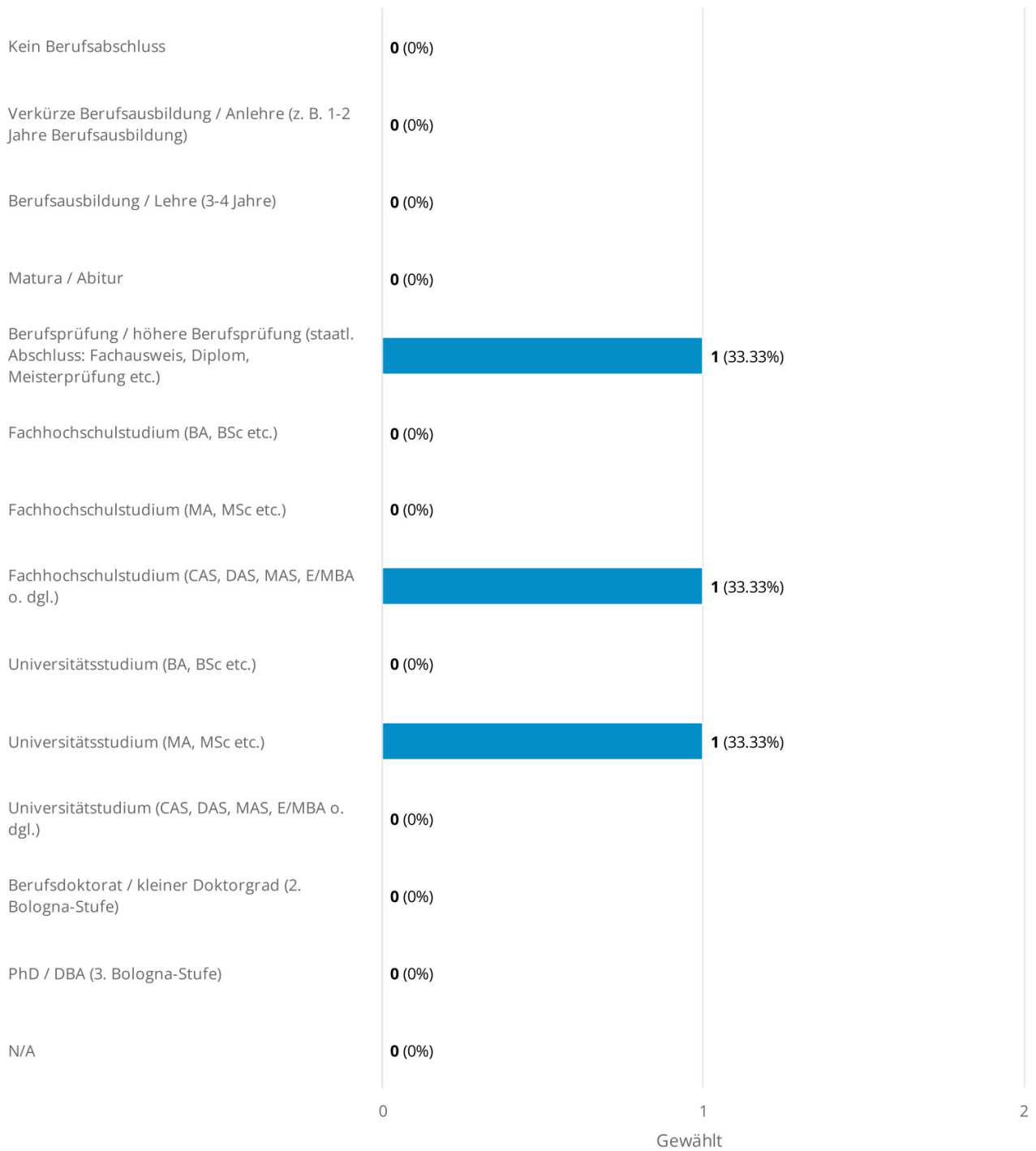
Wie lange arbeiten Sie bereits im Marketing- u./o. Sales- (Verkaufs-)Bereich?

Anzahl Antworten: 3



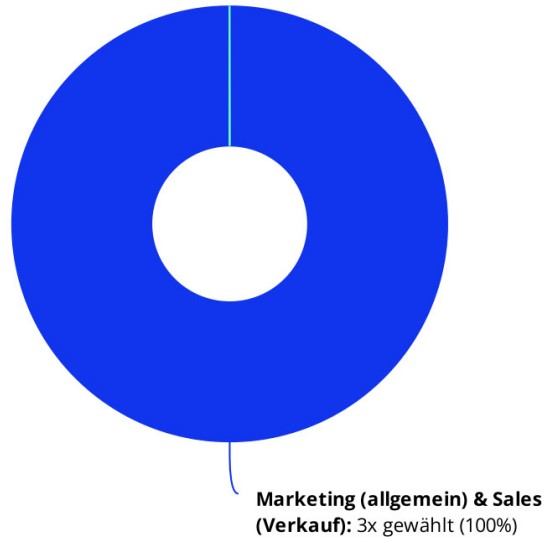
Welchen höchsten Aus- / Weiterbildungs- bzw. Berufsabschluss haben Sie?

Anzahl Antworten: 3



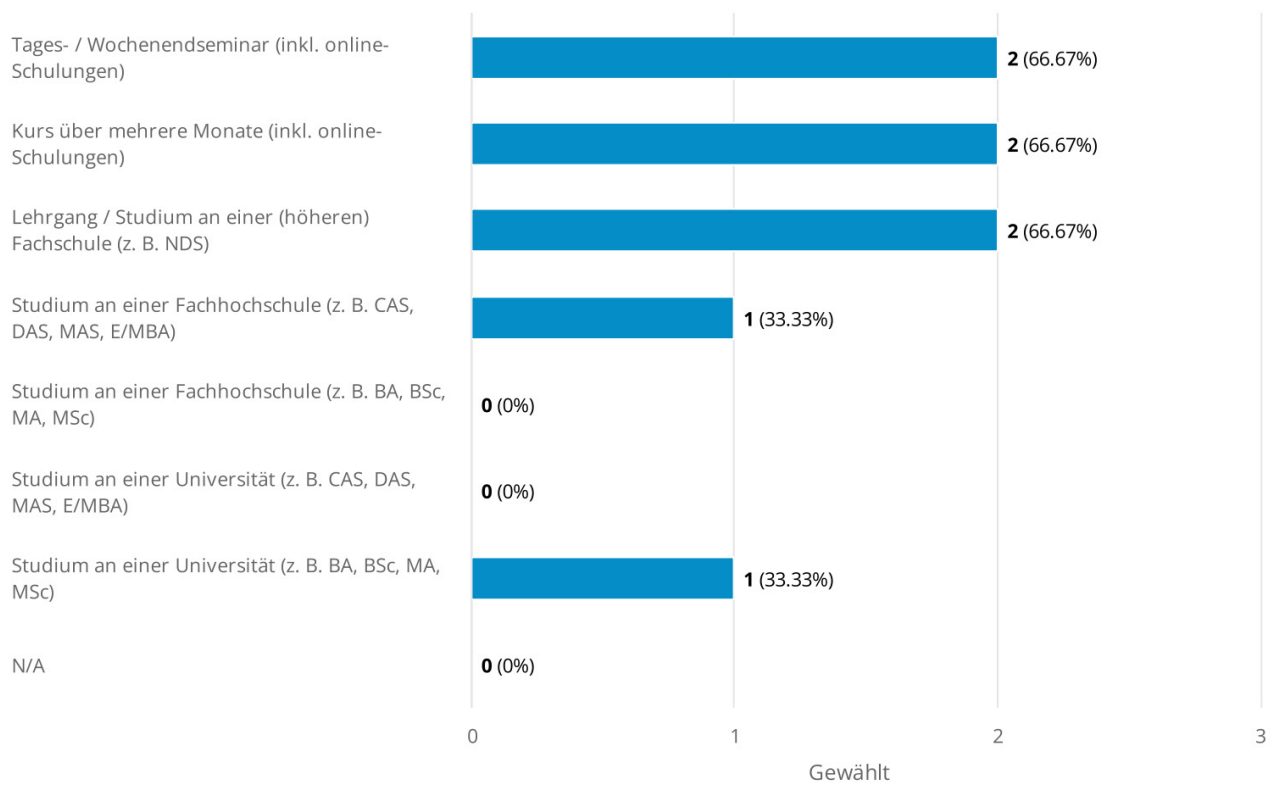
Zu welchen der Themen haben Sie jemals eine spezifische externe Aus-, Fort- und Weiterbildung besucht?

Anzahl Antworten: 3



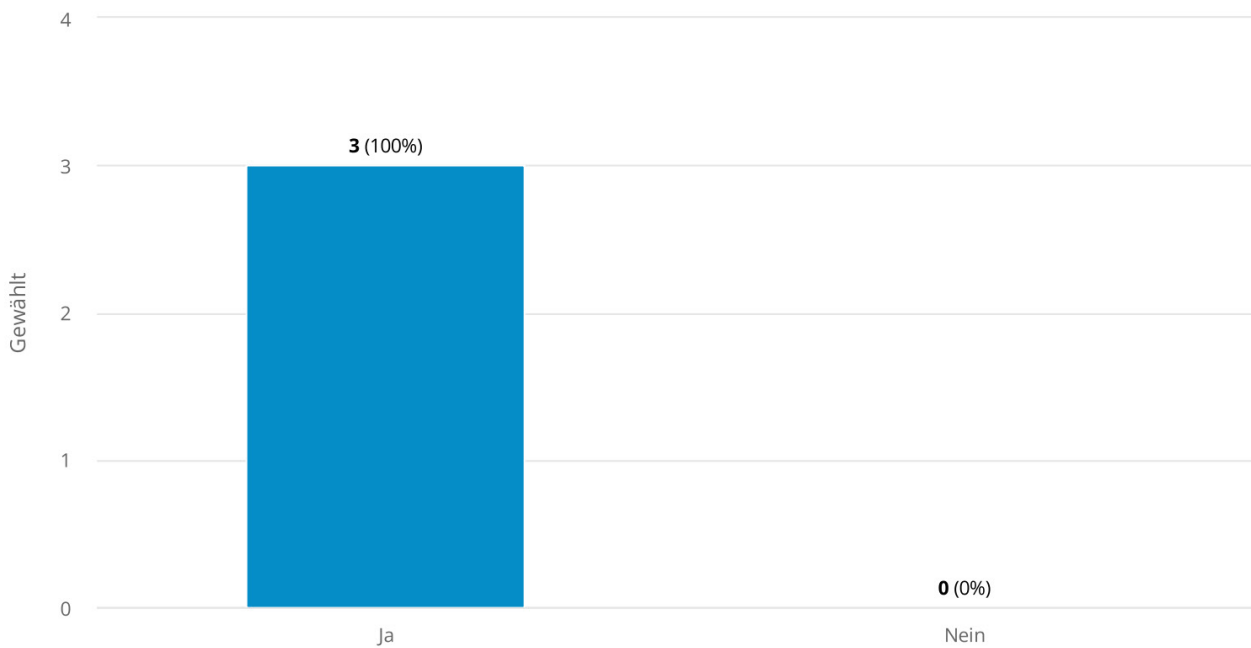
Welche Art von externer Aus-, Fort- und Weiterbildung haben Sie speziell in Bezug zu Marketing (allgemein) u./o. Sales (Verkauf) absolviert?

Anzahl Antworten: 3



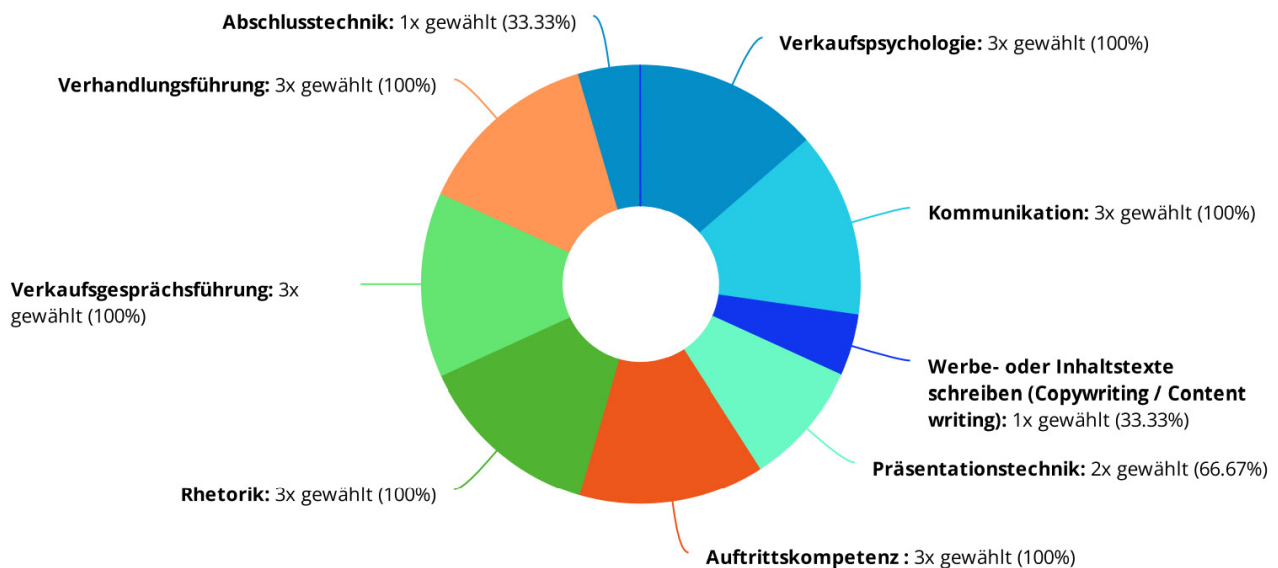
Können Sie sich vorstellen, dass eine persönliche Kompetenzerweiterung im Bereich Marketing (allgemein) u./o. Sales (Verkauf) bei Fach- und Führungskräften (inkl. Managern) zukünftig dabei helfen könnte, die Ideen, Vorschläge und Anträge gegenüber den Vorgesetzten, der Geschäftsleitung und den Entscheidern besser zu vermitteln?**

Anzahl Antworten: 3



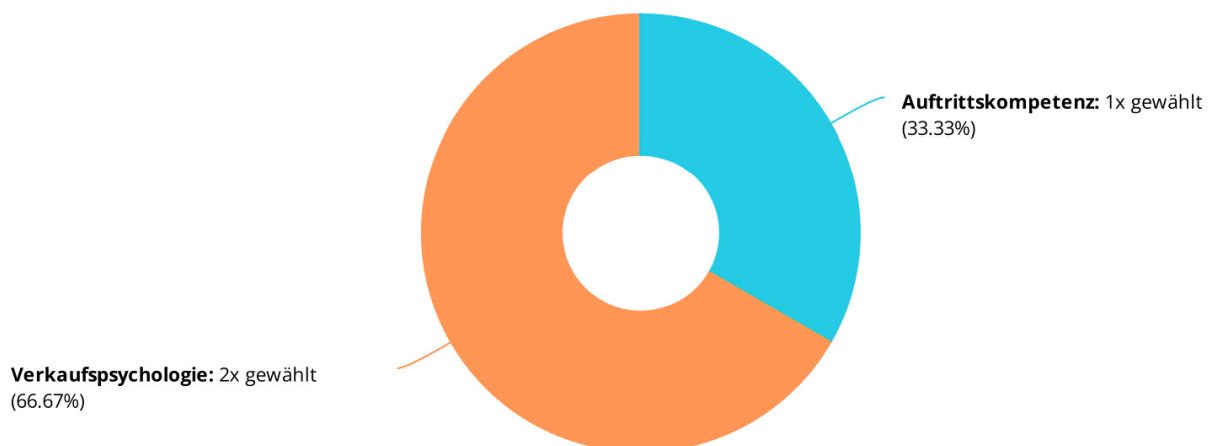
Welche der nachfolgenden Themen wären Ihrer Meinung nach interessant, um die Kompetenzen (Wissen & Können) zur positiven Beeinflussung von Entscheidungsträgern bei Fach- und Führungskräften inkl. Managern (aller Branchen und Fachbereiche ausserhalb: Werbung, Kommunikation, Marketing, Sales, Vertrieb u. dgl.), zu verbessern.

Anzahl Antworten: 3



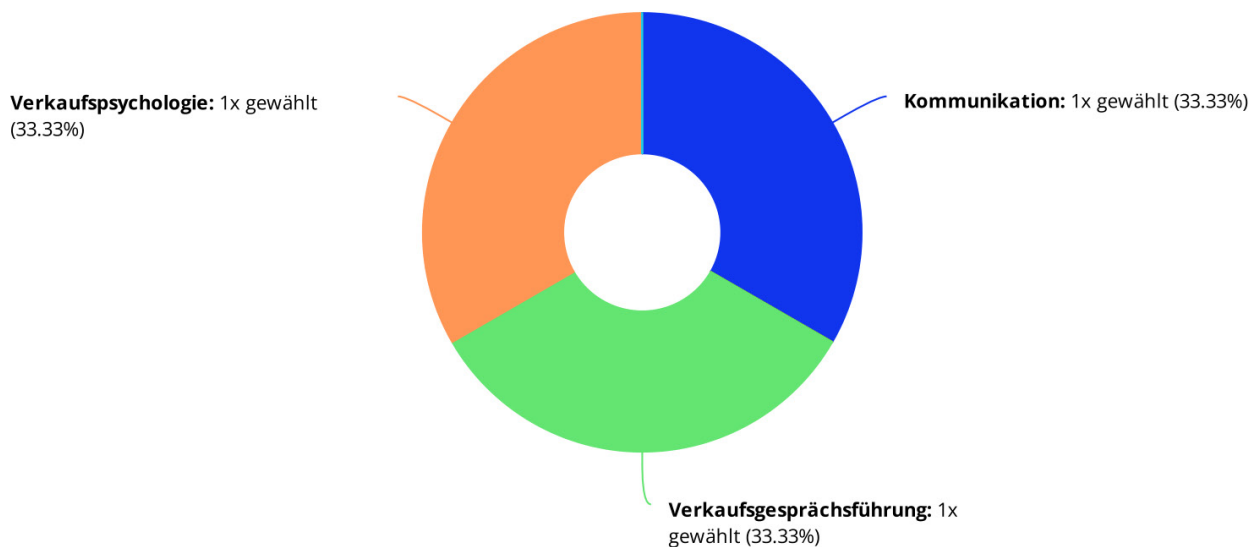
Welches dieser Themen erscheint Ihnen an 1. Stelle zu sein?

Anzahl Antworten: 3



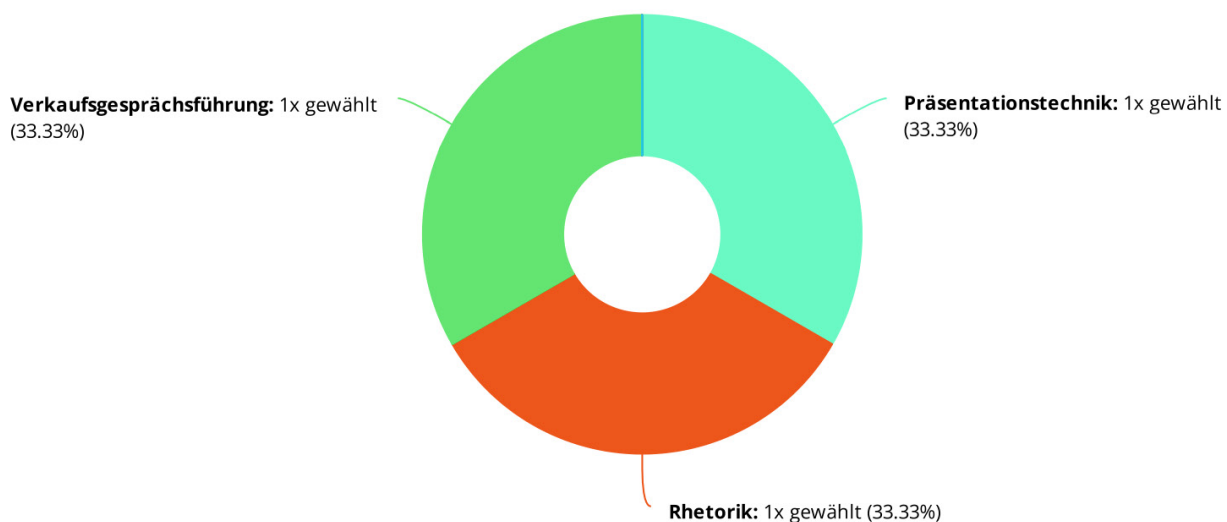
Welches dieser Themen erscheint Ihnen an 2. Stelle zu sein?

Anzahl Antworten: 3



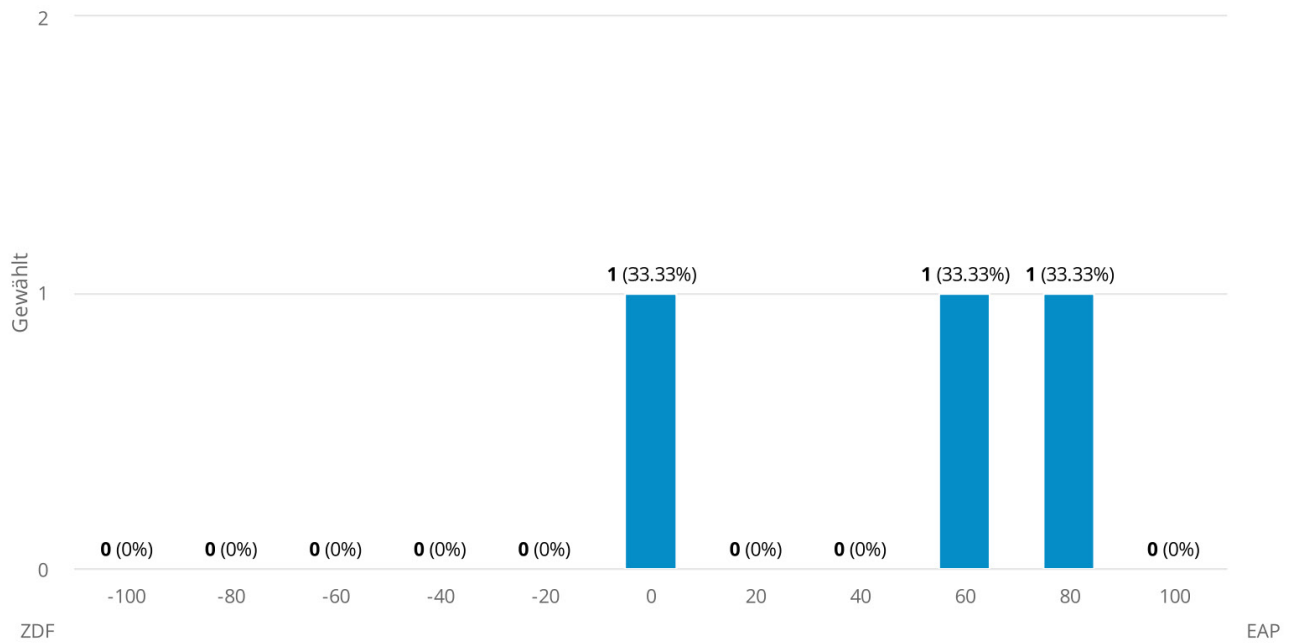
Welches dieser Themen erscheint Ihnen an 3. Stelle zu sein?

Anzahl Antworten: 3



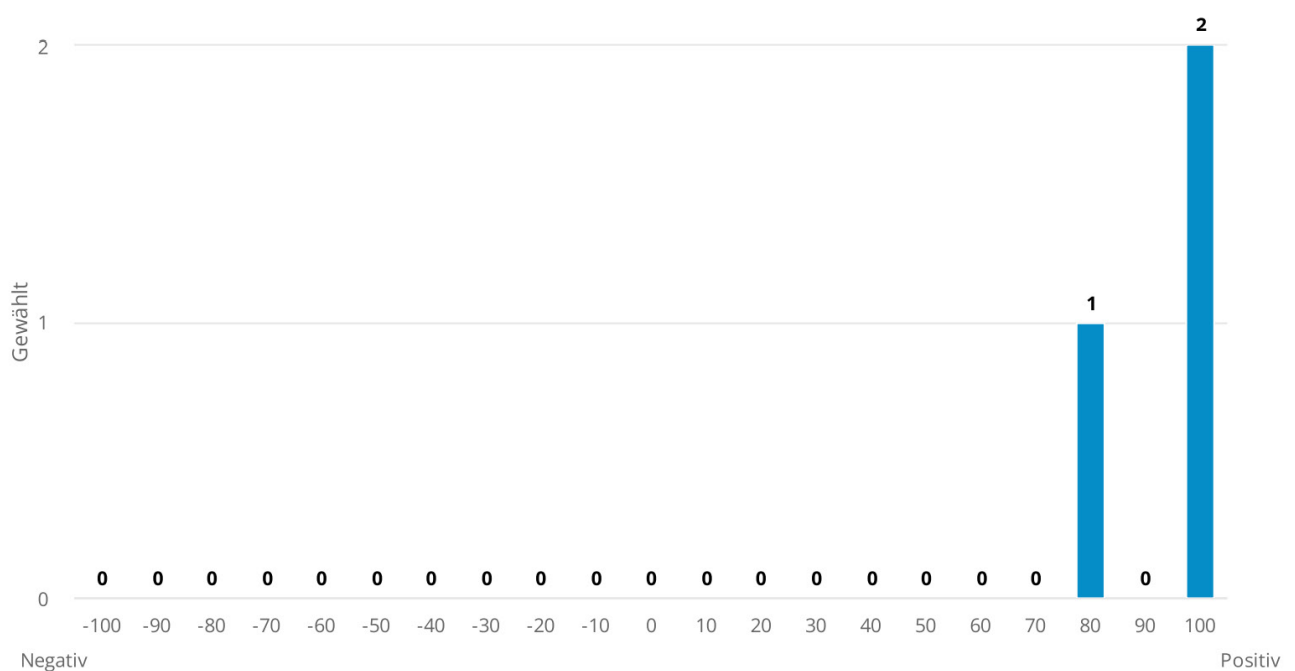
Was denken Sie ist für die positive Beeinflussung der Entscheidungsfindung von Vorgesetzten / einer Geschäftsleitung wichtiger: eine rein fachliche und nüchterne Aufarbeitung der Zahlen, Daten und Fakten (ZDF) odereine emotional ansprechende Präsentation (EAP)?

Anzahl Antworten: 3



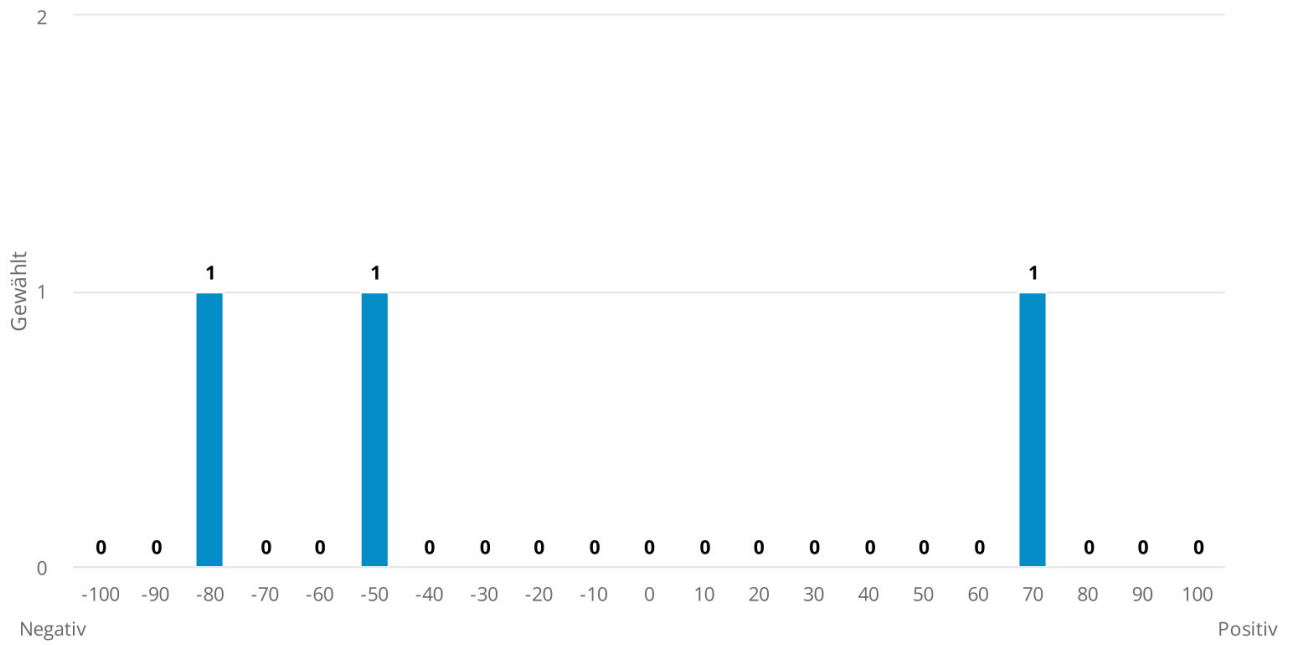
Verbinden Sie persönlich das Thema Sales (Verkauf) eher mit negativen oder positiven Gefühlen?

Anzahl Antworten: 3



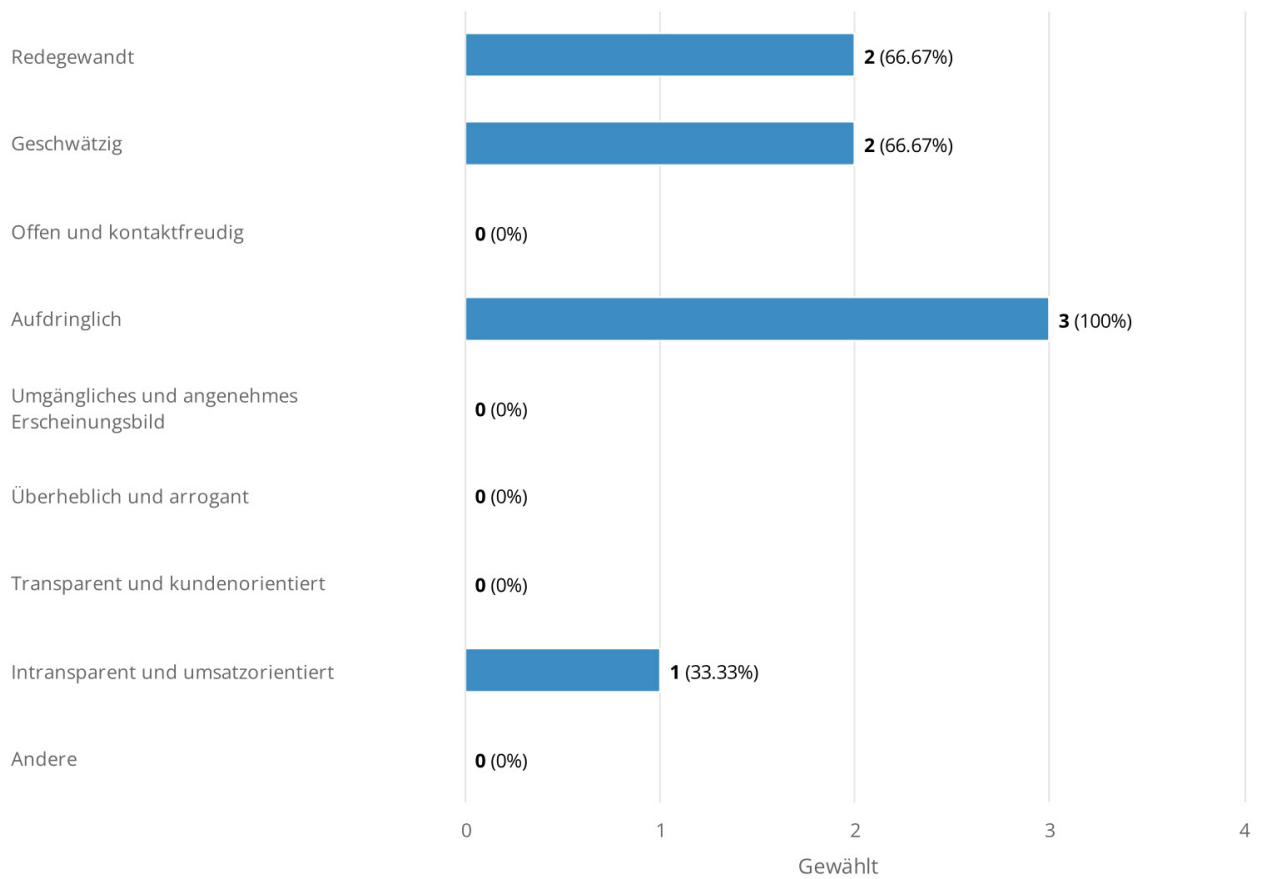
Was denken Sie, womit andere Personen ausserhalb des Marketing- und Sales-Bereichs u. dgl. das Thema Sales (Verkauf) verbinden, eher mit negativen oder positiven Gefühlen?

Anzahl Antworten: 3



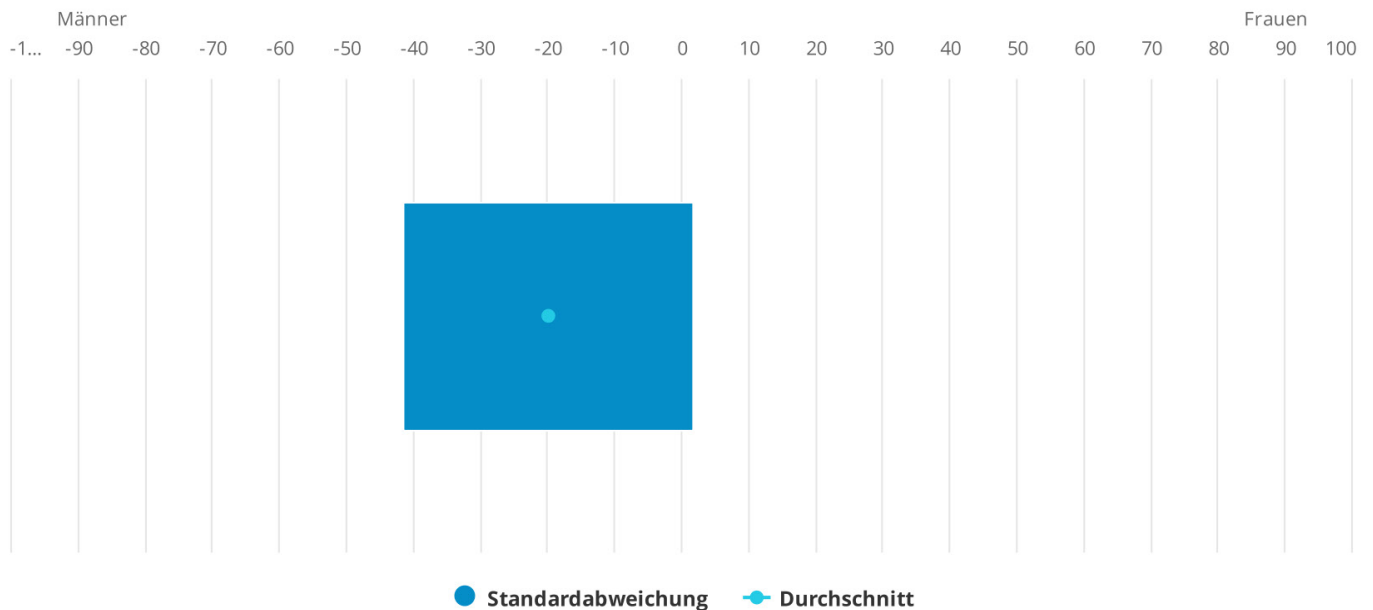
Welche Eigenschaften denken Sie, kommen anderen Personen ausserhalb des Marketing- und Sales-Bereichs u. dgl. in den Sinn, wenn diese an einen typischen Verkäufer / eine typische Verkäuferin denken?

Anzahl Antworten: 3



Was denken Sie, ordnen diese Personen diese Eigenschaften eher Männern oder Frauen zu?

Anzahl Antworten: 3



Bitte teilen Sie uns in 3-4 Sätzen mit, was Ihrer Expertise nach einen erfolgreichen Verkäufer ausmacht.

Anzahl Antworten: 3

Text Antworten:

Analyse, Bedarfsermittlung, Bedarfsklärung, Konditionalabschluss (Was wäre wenn) Angebotserstellung, Entscheidungsbegleitung

Kommunikationsgeschick & Expertise

Ein guter Verkäufer befasst sich stark mit dem Thema 'Menschentypen und Persönlichkeit'. Dies tun erfolgreiche Verkäufer nicht nur im Aussen (mit Kunden) sondern vor allem auch mit sich selbst (Selbstreflexion). Wenn die Soft-Skills stimmen, sind zusätzlich die Technischen Skills notwendig. Hier geht es um Struktur im Gespräch, Gesprächsführung, Fragetechniken, aktives Zuhören usw.

Bitte teilen Sie uns in 3-4 Sätzen mit, was Fach- und Führungskräfte (inkl. Manager) allgemeiner Branchen von den Profis aus dem Sales- u./o. Marketing-Bereich abschauen, übernehmen und lernen könnten.

Anzahl Antworten: 3

Text Antworten:

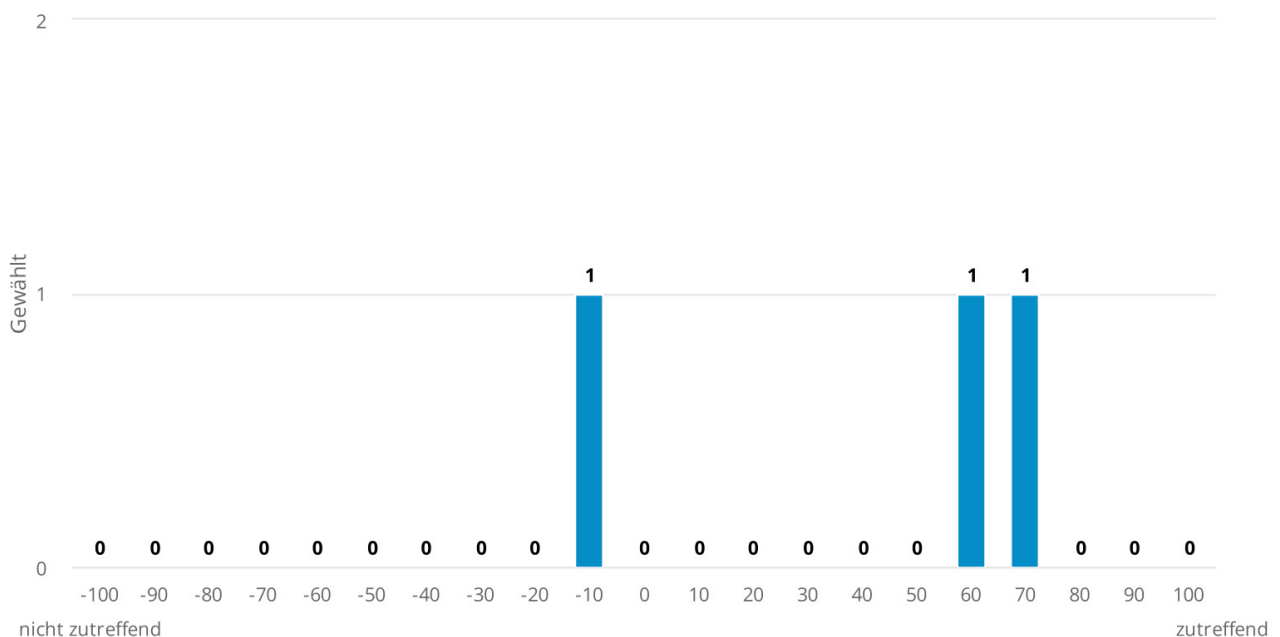
Systematische Gesprächsführung

Strategie, Methodik
&
mindset

Ein Produkt oder eine Dienstleistung verdient diese Bezeichnung erst, wenn es verkauft ist. Vorher ist es ein Ladenhüter oder ein Ausstellungsmodell. Bei 90% aller Unternehmen leben vom Verkauf dieser Produkte und Dienstleistung. Ohne die Verkäufer können Führungskräfte, IT, Logistik und weitere Abteilungen nicht existieren. Deswegen haben erfolgreiche Führungskräfte immer ein offenes Ohr für die Verkaufsabteilung, denn diese sind am direkten Puls des Marktes und spüren, in welche Richtung es gehen könnte. Eine Führungskraft, welche nie im Verkauf war, tut sich schwer damit zu begreifen, wer die Löhne aller Mitarbeiter bezahlt und der wahre Chef ist, nämlich der Kunde. Das Zusammenspiel aller Abteilungen spielt in Zukunft eine immer wichtigere Rolle. Doch am Schluss des Spiels zählen die Tore. Die Stürmer sind die Verkäufer.

Aussage: Fach- und Führungskräfte (inkl. Manager) können die nötigen Aspekte zur Verbesserung der Leistungserbringung / des Fachbereichs (Ideen, Konzepte, Produkte, Projekte etc.) gegenüber den relevanten Management-Ebenen (schwergewichtig Entscheider) in der eigenen Organisation meist nur ungenügend überzeugend verkaufen. Ihnen fehlt oft der Bezug zum Thema Sales und den gewinnbringenden Verkaufstechniken zur positiven Beeinflussung dergleichen. Wie schätzen Sie diese Aussage ein?**

Anzahl Antworten: 3



Haben Sie eine Anmerkung / Ergänzung zu dieser Aussage – ungenügend überzeugend verkaufen und fehlender Bezug?

Anzahl Antworten: 3

Text Antworten:

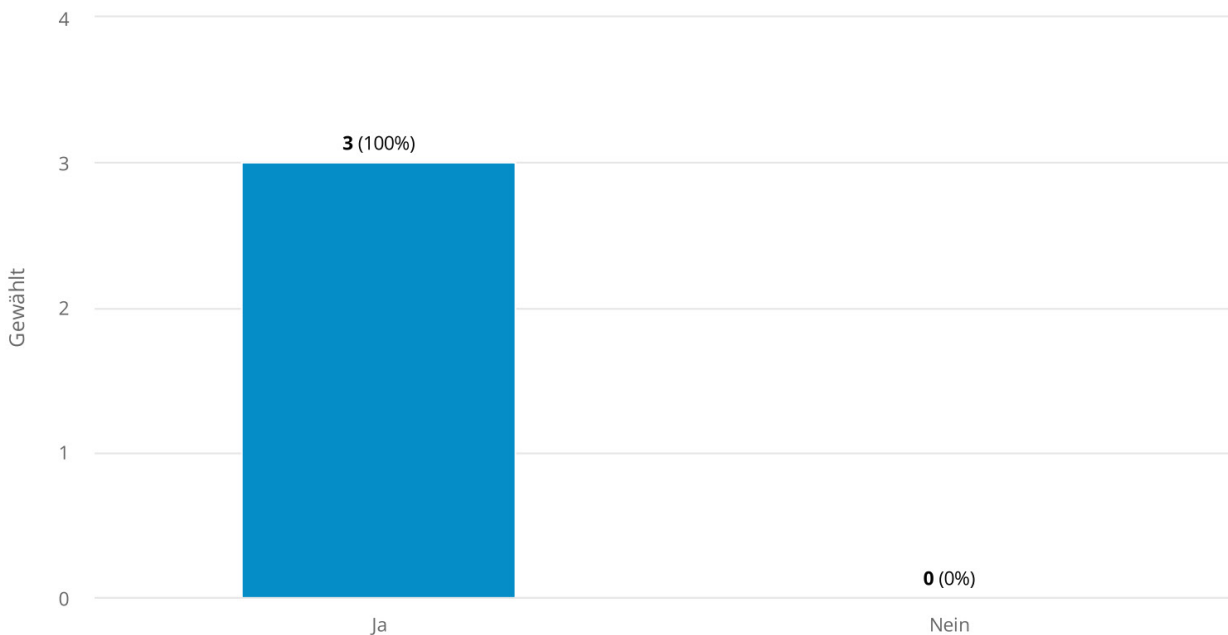
N/A

-

Watzlawik sagte einst: Man kann nicht nicht kommunizieren. Dies gilt auch für den Verkauf. Mann kann nicht nicht verkaufen. Wer weiss, wie man seine Ideen, Produkte, Visionen verkauft, hat es nicht nur geschäftlich sondern auch privat einfacher im Leben. Wenn sich zwei wildfremde Menschen das erste mal beim Date treffen, ist das nichts anderes als ein Verkaufsgespräch. Wenn die Tochter sich von den Eltern ein Barbie zu Weihnachten wünscht, ist das nichts anderes als ein Verkaufsgespräch. Menschen die besser verkaufen entscheiden, welchen Film man im Kino schaut oder in welches Restaurant man essen geht.

Aussage: Wenn Fach- und Führungskräfte das Thema Sicherheit in der eigenen Organisation besser "vermarkten und verkaufen" können, steigt auch die Bereitschaft die nötigen Massnahmen schneller umsetzen zu können bzw. die entsprechenden Ressourcen dafür freigegeben zu bekommen. Stimmen Sie dieser Aussage zu?

Anzahl Antworten: 3



Haben Sie eine Anmerkung / Ergänzung zu dieser Aussage – Sicherheit besser "vermarkten und verkaufen" und Bereitschaft zur Ressourcen-Freigabe?

Anzahl Antworten: 3

Text Antworten:

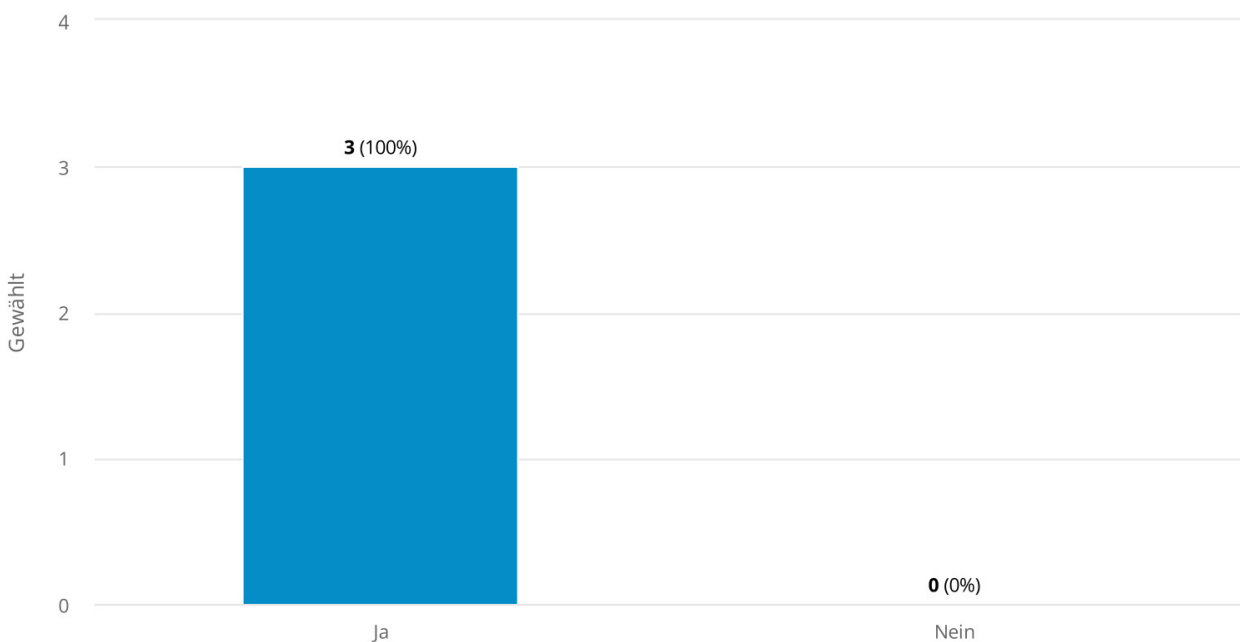
N/A

-

Das gilt für alle zwischenmenschliche Beziehungen.

Aussage: Die fachliche Kompetenz von Fach- und Führungskräften (inkl. Managern) steht in den eigenen Organisationen meistens ausser Frage; jedoch stellt das "verkäuferische Flair" und die damit notwendigen Kenntnisse zum Thema Marketing, im Speziellen Sales (Verkauf) eine grosse Hürde bzw. Herausforderung dar. Stimmen Sie dieser Aussage zu?

Anzahl Antworten: 3



Haben Sie eine Anmerkung / Ergänzung zu dieser Aussage – grosse Herausforderung bzgl. Marketing- u. Verkaufskenntnisse?

Anzahl Antworten: 3

Text Antworten:

Verkaufen ist keine akzeptierte Fähigkeit

-

Niemand bezeichnet sich gerne als Verkäufer. Es wird negativ assoziiert. Doch im Grunde ist der Handel von Gütern und Ideen, Vortellungen und Wünschen es das älteste Gewerbe seit Gedenken der Menschheit. Der erste Schritt ist somit die Erkenntnis, das Verkaufen nichts Negatives ist und wir alle irgendwie Verkäufer sind.

Bitte teilen Sie uns in 4-5 kurzen Sätzen mit, inwiefern das Thema der Selbstvermarktung (Self-Marketing) einen positiven Einfluss auf die Zielerreichung eines Gesprächsverlaufs, einer (Verkaufs-)Präsentation, eines (Verkaufs-)Abschlusses oder auf die Wahrnehmung der Person haben kann.

Anzahl Antworten: 3

Text Antworten:

Seltsame Frage. Inwiefern hat das Thema Führerschein einen positiven Einfluss auf das Fahrverhalten

/

Wie bereits erwähnt: "Verkaufen ist nicht alles - aber ohne Verkauf ist alles nichts." Eine Wahrnehmung von aussen durch andere Menschen ist in wenigen Sekunden da. Das können wir nicht verhindern. Wie diese Wahrnehmung jedoch ist, das können wir sehr wohl beeinflussen. Das fängt mit unseren Denkmustern an.

Frage: Wie kann das Sicherheitsbewusstsein (Awareness) des Managements in Bezug zur Unternehmenssicherheit durch die Kompetenzerweiterung im Marketing-Bereich, im Speziellen im Bereich Sales Performance (Verkauf) der Sicherheitsfunktionäre angehoben und damit die organisatorische Resilienz (Widerstandskraft des Unternehmens) verbessert werden? Bitte teilen Sie uns in 3-4 Sätzen mit, was hierzu Ihre Einschätzung / Empfehlung ist.

Anzahl Antworten: 3

Text Antworten:

Bereits abgefragt: Wenn Maßnahmen, die sich aus fachlicher Sicht als sinnvoll erweisen werden nun auch gut verkauft werden, können die Maßnahmen häufiger auch entscheiden und umgesetzt werden.

-

Der Markt entscheidet letztendlich über Erfolg, Überleben oder Konkurs eines Unternehmens. Und dieser Markt verändert sich rasend schnell. Wenn wir uns gegen Veränderung wehren und und selbst nicht verändern, dann wird der Markt Unternehmen und ganze Märkte ausradieren. Erfolgreiche Unternehmen beschäftigen sich somit stets mit den neuen Generationen Kunden und passen sich an. Hier spielt die Kommunikation mit Marketing und Verkauf eine immer wichtigere Rolle.

Abschluss-Frage: Sind Fach- und Führungskräfte mit Kompetenzen (Wissen & Können) im Marketing- u./o. Sales-Bereich überzeugender und somit erfolgreicher bei der positiven Beeinflussung von Entscheidungsträgern?

Anzahl Antworten: 2

