



## Inhalt

### Teil I: Einführung und Begriffsbestimmung

- Methoden der Bedarfsanalyse für Verkäufer im Vergleich 5
- Komplikationen und Grenzen der Leistungsdiagnostik 8
- Was STAR misst 9
- Grundlagen und Definitionen des Systems 11

### Teil II: Der praktische Einsatz des Systems

- Vorbereitung - Planung, Einladung, Zeitplan 14
- Durchführung - Einführung, Ausführung, Abschluss 26
- Antwortbogen 27
- Antwortdefinitionen 29

### Teil III: Einführung und Begriffsbestimmung

- Definitionen 35
- Das STAR Feedback-System 55

### Teil IV: Der praktische Nutzen des Systems

- Wichtige Entscheidungshilfe bei der Verkäuferauswahl 57
- Objektive Analyse des Weiterbildungsbedarfs 59
- Objektive Ergebniskontrolle des Verkaufstrainings 62