



E&A Trends Consulting Group

[timz]® - Training Implementation & Monitoring System (Hotel)

Seite 1 von 5

Liebe Nutzerin und lieber Nutzer,

Willkommen bei E&A Trends Consulting Group (dba E&A Trends) "Training Implementation & Monitoring System", kurz genannt: [timz]®. Dieses System hilft Ihnen bei der Umsetzung von Konzepten und des Follow-ups, nachdem Sie und Ihr Team an einem E&A Trends Sales & Marketing Workshop teilgenommen haben.

Das '[timz]®' System ist einfach zu navigieren und bietet seinen Nutzern einen effektiven Ansatz, Ihre tägliche Arbeit effizienter zu gestalten, während die Zeitlinien, die für bestimmte Aufgaben eingerichtet wurden, zusätzlich zur Überprüfung der Kompetenzniveaus und Leistungen Ihres Teams beitragen.

Als ersten Schritt geben Sie bitte die Namen, Positionen und die dazugehörigen Ebenen der E&A Trends Trainings-Teilnehmer ein (siehe beigefügtes Blatt). Sobald dies geschehen ist, füllt das System automatisch alle relevanten Arbeitsblätter mit den Namen und Positions-Ebenen der verschiedenen Vertriebsmitarbeiter Ihres Hotels, aus.

[timz]® - Training Implementation & Monitoring System			
Hotel Name: Name of Hotel			
First Assessment Month: April-15		Initial Training Dates from / to: 0-Jan-00 to 0-Jan-00	
Name	Position	Level	Score Achievement %
1 Name of Sales Person		0	#DIV/0!
2 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
3 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
4 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
5 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
6 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
7 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
8 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
9 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
10 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
11 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
12 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
13 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
14 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
15 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
16 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
17 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
18 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
19 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
20 Name of Sales Person	Job Title	0	#DIV/0!
Department Overall Score Achievement %			#DIV/0!

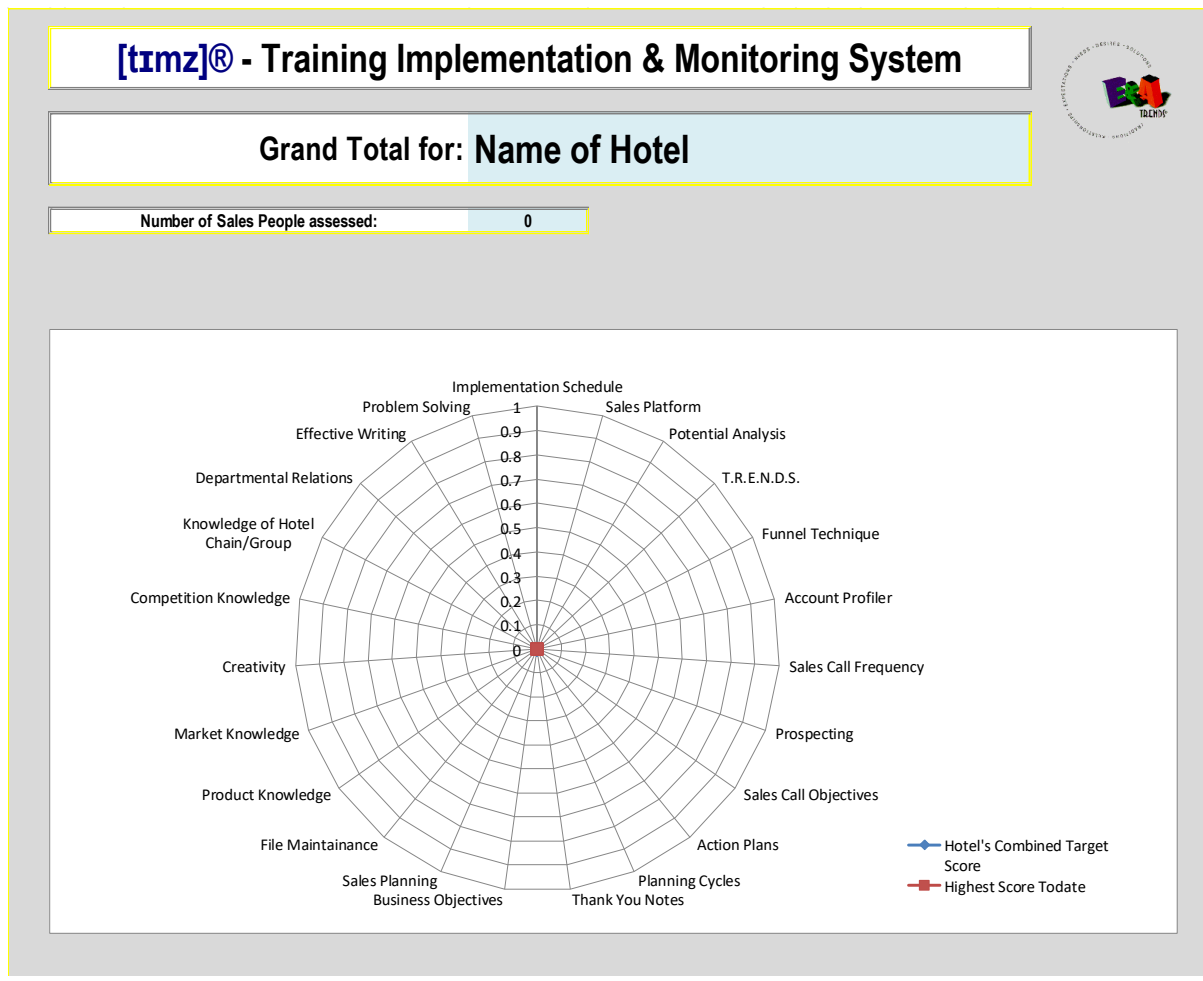


E&A Trends Consulting Group

[timz]® - Training Implementation & Monitoring System (Hotel)

Seite 2 von 5

Gesamtgrafik:



Nach jeder Beurteilung eines einzelnen Vertriebsmitarbeiters – oder aber des gesamten Teams - zeigt dieses Blatt die aktualisierte und kombinierte Grafik aller beurteilten Vertriebsmitarbeiter, einschließlich ihrer kombinierten Errungenschaften in den verschiedenen Kompetenzen und wie sich diese von den Ziel-Vorgaben unterscheiden (basierend auf der Anzahl der beurteilten Personen und deren unterschiedlicher Positions-Ebenen).



E&A Trends Consulting Group

[tmz]® - Training Implementation & Monitoring System (Hotel)

Seite 3 von 5

GRAND TOTAL ARBEITSBLATT:

[tmz]® - Training Implementation & Monitoring System		Hotel: Name of Hotel				
First Month: Apr-15 Number of Sales People: 0		Hotel's Combined Target Score	# Months Since Training	Highest Score To Date	Target Scores Achieved after # of Months	Score Achievement %
1	Implementation Schedule The Implementation of all 'Tasks' related to 'Client Management Through Creative Selling' must be completed for each Sales Person within six (6) months of attendance of workshop.	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
2	Sales Platform All current and potential clients must be grouped by Sales Platform definitions: 'Key Client', 'Key Prospect', 'Niche Client', 'Suspect' and 'Telemarketing Client'.	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
3	Potential Analysis The Sales Department must have valid 'Potential Analysis' or 'Selection Criteria' for each main segment, such as 'Corporate', 'Wholesale', 'MICE' and 'Airline', making allowances for different criteria. Each 'Key Client' and 'Key Prospect' file must have a hard copy of a filled-in 'Potential Analysis' inside the file. The initial updating of all 'Key Clients' and 'Key Prospects' as well as some selected 'Niche Clients' with the 'Potential Analysis' must be completed within six (6) months of workshop attendance.	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
4	T.R.E.N.D.S. The Sales Person must be very detailed in identifying 'T.R.E.N.D.S.' for all 'Key Clients', 'Key Prospects' and some selected 'Niche Clients' using the 'Account Profiler' (inside workbook) as a guide.	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
5	Funnel Technique The 'Funnel Technique' should be used to identify the 'Decision Making Process' (DMP) by enquiring about the 'Background & Structure' of a company, 'Who is involved in the decision making process' of choosing hotels, 'Budgets', 'Timings' of current and future events as well as which hotels are being used and why.	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
6	Account Profiler Account Profilers for 'Key Clients', 'Key Prospects' and some selected 'Niche Clients' must be updated on a monthly basis.	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!

Month 1 Apr-15	Month 2 May-15	Month 3 Jun-15	Month 4 Jul-15
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!

Während die Gesamtgrafik die Gesamtergebnisse grafisch darstellt visavis der zu erwarteten endgültigen Ergebnisse für das Team, zeigt das 'Grand Total Arbeitsblatt' sowohl die monatlichen als auch die kombinierten Gesamtbewertungen des Vertriebsmitarbeiter-Teams.

Die Felder 'Score Achievement %' in diesem Arbeitsblatt haben einen roten Hintergrund, bis der 'Target Score' (basierend auf den verschiedenen Positions-Ebenen) erreicht wurde. Der 'rote' Hintergrund wechselt dann automatisch zu 'grün'. Gleichzeitig zeigt das System auch an, wie viele Monate vergangen sind bis der "Target Score" (Ziel-Vorgabe) für die einzelnen Kompetenzen erreicht wurde.



E&A Trends Consulting Group

[timz]® - Training Implementation & Monitoring System (Hotel)

Seite 4 von 5

INDIVIDUELLES EINGABE ARBEITSBLATT:

1		Name: Name of Sales Person	Hotel: Name of Hotel				
Designation:	Job Title		Sales Person's Target Score	# Months Since Training	Highest Score To Date	Target Score Achieved after # of Months	Score Achievement %
First Month:	Apr-15			0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
Level:	0						
1	Implementation Schedule	The Implementation of all 'Tasks' related to 'Client Management Through Creative Selling' must be completed for each Sales Person within six (6) months of attendance of workshop.	FALSE	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
2	Sales Platform	All current and potential clients must be grouped by Sales Platform definitions: 'Key Client', 'Key Prospect', 'Other Buying Client', 'Prospect' and 'Telemarketing Client'.	FALSE	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
3	Potential Analysis	The Sales Department must have valid 'Potential Analysis' or 'Selection Criteria' for each main segment, such as 'Corporate', 'Wholesale', 'MICE' and 'Airline', making allowances for different criteria. Each 'Key Client' and 'Key Prospect' file must have a hard copy of a filled-in 'Potential Analysis' inside the file. The initial updating of all 'Key Clients' and 'Key Prospects' as well as some selected 'Other Buying Clients' with the 'Potential Analysis' must be completed within six (6) months of workshop attendance.	FALSE	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
4	T.R.E.N.D.S.	The Sales Person must be very detailed in identifying 'T.R.E.N.D.S.' for all 'Key Clients', 'Key Prospects' and some selected 'Other Buying Clients' using the 'Account Profiler' (inside workbook) as a guide.	FALSE	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
5	Funnel Technique	The 'Funnel Technique' should be used to identify the 'Decision Making Process' (DMP) by enquiring about the 'Background & Structure' of a company, 'Who is involved in the decision making process' of choosing hotels, 'Budgets', 'Timings' of current and future events as well as which hotels are being used and why.	FALSE	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!
6	Account Profiler	Account Profilers for 'Key Clients', 'Key Prospects' and some selected 'Other Buying Clients' must be updated on a monthly basis.	FALSE	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!

Month 1	Month 2	Month 3	Month 4
Apr-15	May-15	Jun-15	Jul-15
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!
0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!	0 Score Score % #DIV/0!

Dies ist das individuelle Eingabe-Arbeitsblatt. Der Leiter der Verkaufsabteilung überprüft monatlich einige der Kunden-Profile und setzt dann das erreichte Kompetenzniveau einer jeden Kompetenz (gelber Hintergrund) aufgrund der vorgegebenen Leistungsstandards für jeden Vertriebsmitarbeiter, fest (1 = sehr schlecht bis 5 = sehr gut). E&A Trends empfiehlt, nur die Kunden-Profile von Key Accounts & Key Prospect zu beurteilen. Die Kundenprofil-Last eines regulären Verkäufers überschreitet nur sehr selten 50 Kunden-Dateien für Key Accounts & Key Prospects. Natürlich müssen nicht alle Dateien überprüft werden, obwohl sie vorgelegt werden sollten. Die Beurteilung von ca. 5 oder 6 Kunden-Profilen reichen normalerweise aus, um sich ein Bild über das Kompetenzniveau eines Mitarbeiters zu machen. Die Felder 'Score Achievement %' für dieses Arbeitsblatt haben einen roten Hintergrund, bis der 'Target Score' (basierend auf den verschiedenen Positions-Ebenen) erreicht wurde. Der 'rote' Hintergrund wechselt dann automatisch zu 'grün'. Gleichzeitig zeigt das System auch an, wieviele Monate vergangen sind bis der "Target Score" für die einzelnen Kompetenzen erreicht wurde.

Wenn Sie weitere Fragen haben, kontaktieren Sie uns bitte. Wir würden uns freuen, Ihnen behilflich zu sein.

Vielen Dank, daß Sie E&A Trends für Ihren Training-bedarf vertraut haben.



E&A Trends Consulting Group

[timz]® - Training Implementation & Monitoring System (Hotel)

Seite 5 von 5

[timz]® – POSITIONS KLASSIFIZIERUNG (NUR ZUR INFORMATION!)

■ LEVEL / EBENE 5

<i>Marketing Direktor</i>	<i>(Director of Marketing)</i>
<i>Verkaufs- & Marketing Direktor</i>	<i>(Director of Sales & Marketing)</i>
<i>Verkaufsdirektor</i>	<i>(Director of Sales)</i>
<i>Direktor der Öffentlichkeitsarbeit</i>	<i>(Director of Public Relations)</i>

■ LEVEL / EBENE 4

<i>Erster Verkaufsleiter</i>	<i>(Senior Sales Manager)</i>
<i>Erster Leiter der Öffentlichkeitsarbeit</i>	<i>(Senior Public Relations Manager)</i>
<i>Umsatz-Erfolgs-Leiter</i>	<i>(Revenue Manager)</i>
<i>Reservierungsleiter</i>	<i>(Reservations Manager)</i>
<i>Abteilungsleiter A</i>	<i>(Department Heads A)</i>

■ LEVEL / EBENE 3

<i>Verkaufsleiter</i>	<i>(Sales Manager)</i>
<i>Öffentlichkeitsarbeits-Leiter</i>	<i>(Public Relations Manager)</i>
<i>Verkaufs-Administrator</i>	<i>(Sales Administrator)</i>
<i>Abteilungsleiter B</i>	<i>(Department Heads B)</i>

■ LEVEL / EBENE 2

<i>Assistenz Verkaufsleiter</i>	<i>(Assistant Sales Manager)</i>
<i>Assistenz der Öffentlichkeitsarbeit</i>	<i>(Assistant Public Relations Manager)</i>

■ LEVEL / EBENE 1

<i>Verkaufsrepräsentant</i>	<i>(Sales Executive / Representative)</i>
<i>Gruppen / Verkaufs-Koordinator</i>	<i>(Group / Sales Coordinator)</i>