

Wie wirkungsvoll sind Lieferantengespräche per Zoom, Webex, MS Teams & Co?

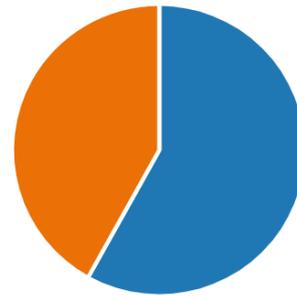
31
Antworten

28:53
Durchschnittliche Zeit für das Ausfüllen

Aktiv
Status

1. Sie sind...

● männlich	18
● weiblich	13
● divers	0



2. Wie alt sind Sie?

● 20-30	3
● 31-40	11
● 41-50	13
● 51-60	3
● über 60	1



3. Was ist Ihre aktuelle Stellenbezeichnung?

31
Antworten

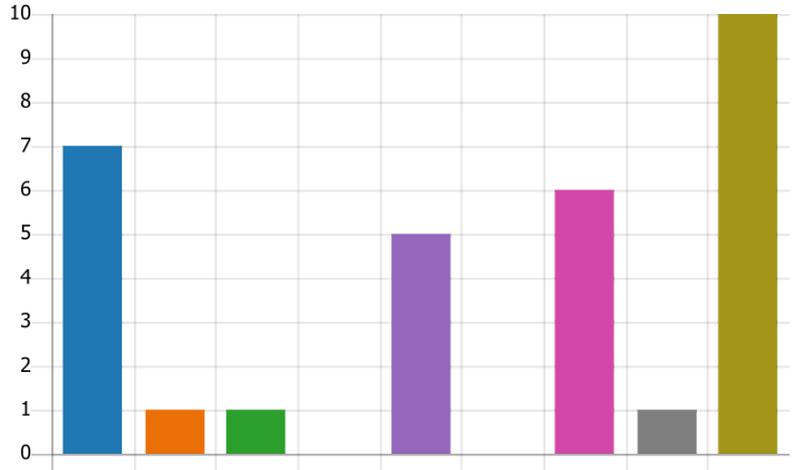
Neueste Antworten
 "Chief Scientific Officer"
 "Marketingkommunikation"
 "Marketing Manager"

2 Befragten (6%) antworteten **Geschäftsführung** für diese Frage.



4. In welcher Position sind Sie tätig?

- Ich bin Eigentümer, Geschäftsf... 7
- Ich habe die Gesamtverantwort... 1
- Ich bin Bereichs-/Teamleiter*in... 1
- Ich bin Mitarbeiter ohne Führ... 0
- Ich bin Mitarbeiter oder Führu... 5
- Ich bin Mitarbeiter oder Führu... 0
- Ich bin Mitarbeiter oder Führu... 6
- Ich bin Mitarbeiter oder Führu... 1
- Sonstiges 10



5. In welchem Unternehmen sind Sie tätig?

- B2B 15
- B2C 4
- B2B und B2C 12
- Sonstiges 0



6. Wie viele Lieferanten betreuen Sie persönlich (Schätzung)?

31

Antworten

Neueste Antworten

"20"

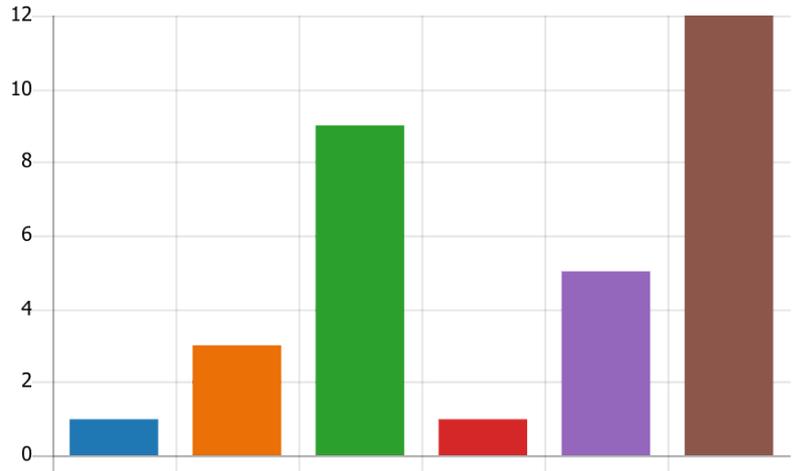
"100"

"4"

7. Wie viele Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sind in Ihrem Unternehmen tätig?

- 1
- 2-5
- 6-50
- 51-250
- 251-1000
- über 1000

- 1
- 3
- 9
- 1
- 5
- 12



8. In welcher Branche sind Sie tätig?

31

Antworten

Neueste Antworten

"Mechatronik"

"IT"

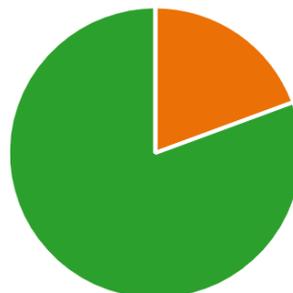
"IT Hard- & Software"

4 Befragten (13%) antworteten **Versicherung** für diese Frage.



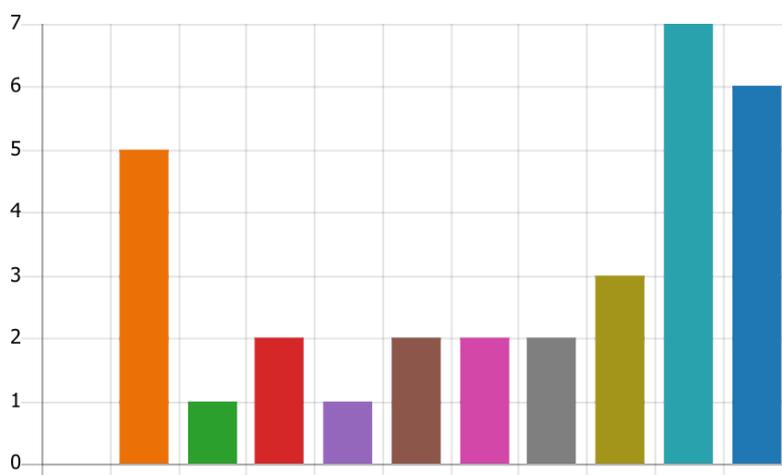
9. Welche Veränderungen beobachten Sie im eigenen Beschaffungsbereich aktuell in Bezug auf die Nutzung von Zoom, Webex, MS Teams & Co?

- Keine. Wir verwenden keine O... 0
- Wir starten zaghaft mit Online... 6
- Wir setzen intensiv auf Online... 25
- Keine Angabe 0



10. Was denken Sie, wieviel Prozent Ihrer Lieferanten nutzen aktuell Zoom, Webex, MS Teams & Co für Termine mit Ihren Kunden?

- 0 0
- 10 5
- 20 1
- 30 2
- 40 1
- 50 2
- 60 2
- 70 2
- 80 3
- 90 7
- 100 6



11. Sind Ihre Anforderungen an Verkäufer*innen im Online-Termin höher?

- Ja 10
- Nein 13
- Weiß nicht 8



12. Wenn ja, was erwarten Sie sich von Verkäufer*innen mehr im Vergleich zum herkömmlichen Termin/Besuch?

14

Antworten

Neueste Antworten

"die gleichen Anstandsregeln wie bei einem Vor-Ort-Termin."

"Kompetenz im Umgang mit den Online Tools"

3 Befragten (21%) antworteten **Bessere Vorbereitung** für diese Frage.



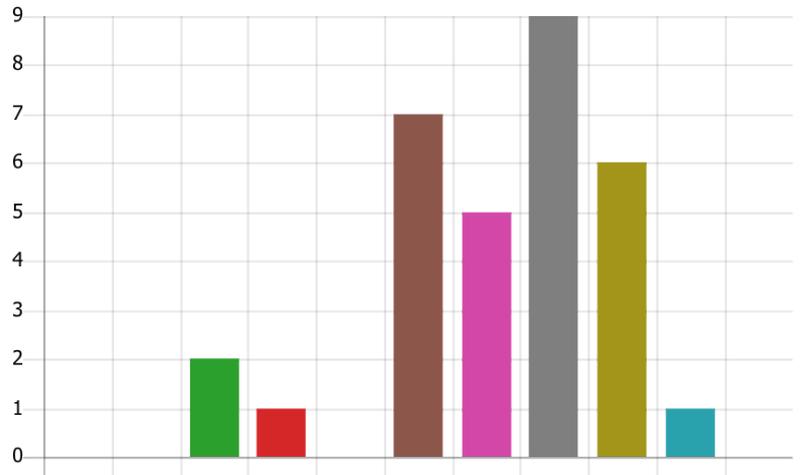
13. Wenn Sie in die Zukunft blicken. Welchen Stellenwert werden Online-Termine in 3-5 Jahren in Ihrem Beschaffungsalltag mit Lieferanten haben?

● unverzichtbar	11
● hohen	12
● mittelmäßigen	8
● geringen	0
● keinen	0



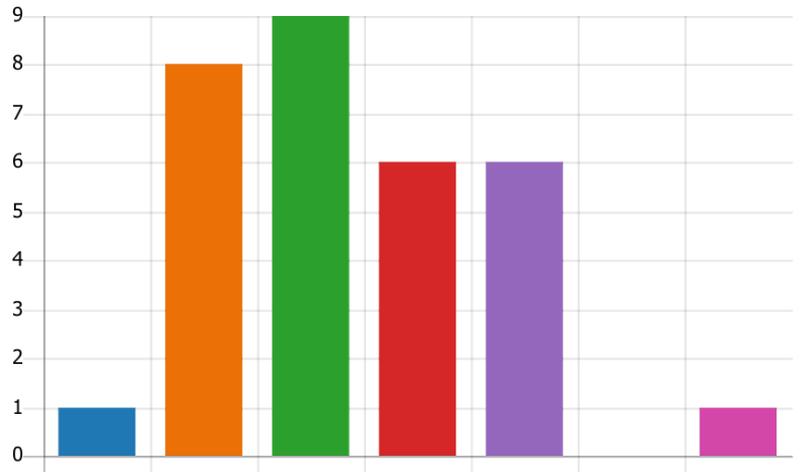
14. Was denken Sie, wieviel Prozent Ihrer Termine mit Lieferanten werden Sie in 3-5 Jahren online durchführen?

- 0 0
- 10 0
- 20 2
- 30 1
- 40 0
- 50 7
- 60 5
- 70 9
- 80 6
- 90 1
- 100 0



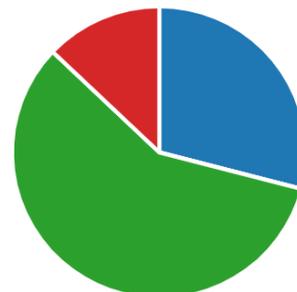
15. Wenn Sie eine typische Arbeitswoche betrachten, wieviel Fahr- und Reisezeit könnten Sie sich durch einen optimalen Einsatz von Online-Meetings ersparen (in Stunden)

- 0 Stunden 1
- 1-2 Stunden 8
- 3-5 Stunden 9
- 6-10 Stunden 6
- 11-15 Stunden 6
- 16-20 Stunden 0
- über 20 Stunden 1



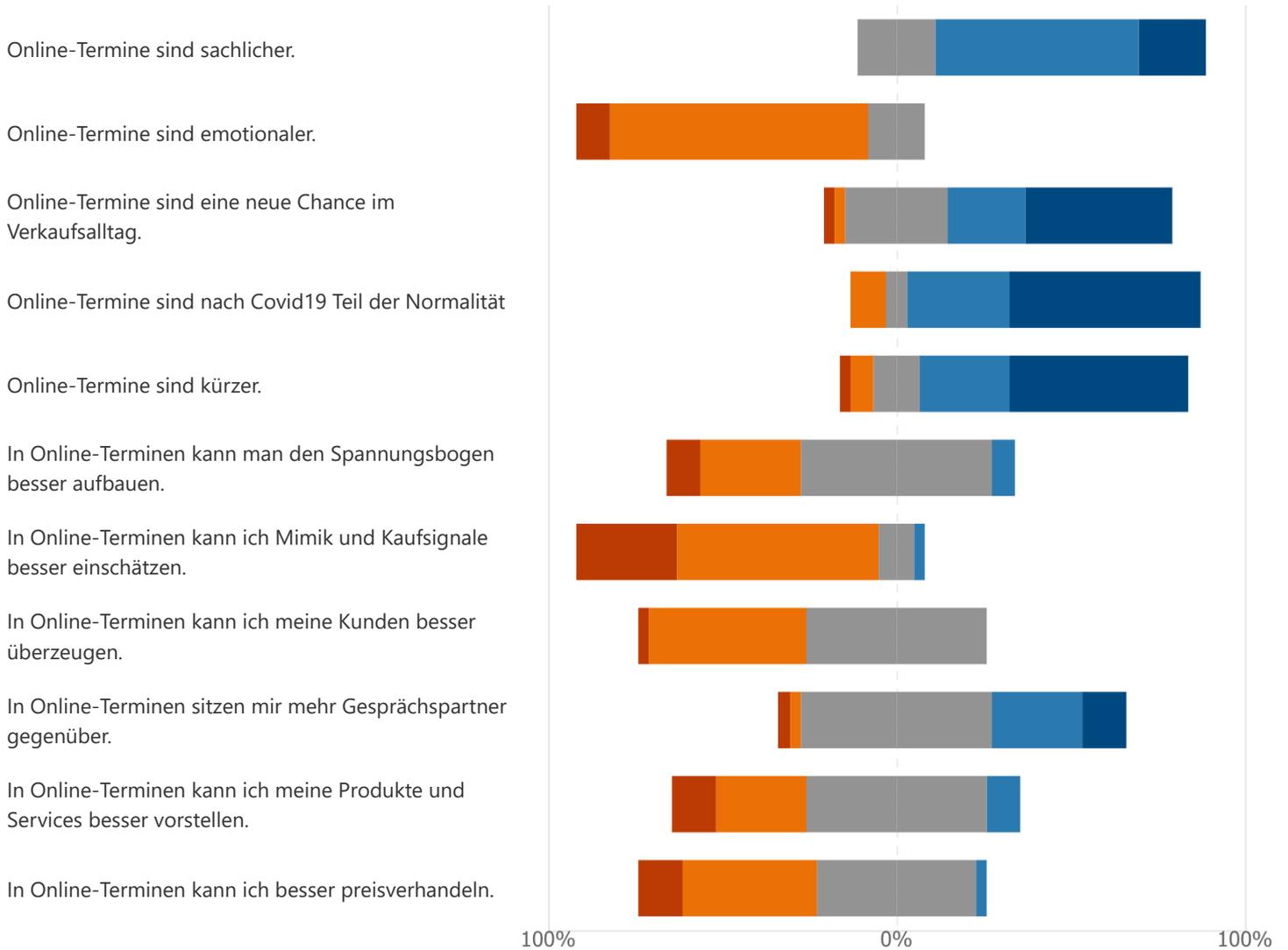
16. Mit welcher Arbeitsweise sind Sie bei Beschaffungsvorhaben erfolgreicher?

- Ich bin mit klassischen face2fa... 9
- Ich bin mit Online-Lieferanten... 0
- Ich bin mit einer guten Kombi... 18
- Weiß nicht 4



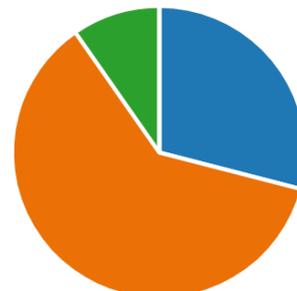
17. Welche Aussagen treffen für Sie persönlich zu?

■ stimme ich absolut nicht zu
 ■ stimme ich wenig zu
 ■ teils/teils
 ■ stimme ich eher zu
 ■ stimme ich voll zu



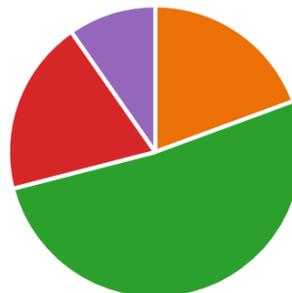
18. Welchen Stellenwert hat die Körpersprache in Terminen/Besuchen mit Ihren Lieferanten?

- unverzichtbar 9
- hohen 19
- mittelmäßigen 3
- geringen 0
- keinen 0



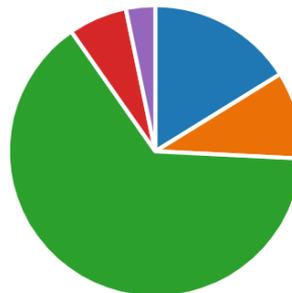
19. Wie kann in einem Online-Termin die Körpersprache eingesetzt (d. h. erkannt oder auch selbst vermittelt) werden?

● Sehr gut	0
● Gut	6
● Befriedigend	16
● Genügend	6
● Nicht genügend	3



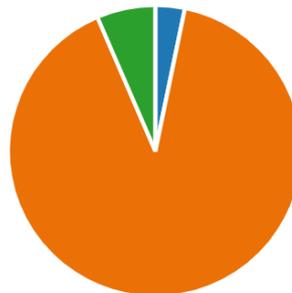
20. Wie schätzen Sie die persönliche Wirkung der Verkäufer*innen auf Sie ein?

● Gleiche Wirkung	5
● Im Online-Termin höhere Wirk...	3
● Im Online-Termin weniger Wir...	20
● Im Online-Termin gar nicht Wi...	2
● Weiß nicht	1



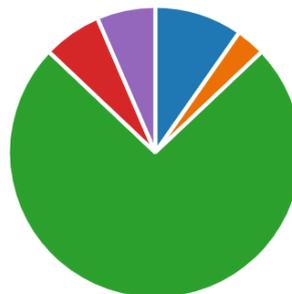
21. Wie schätzen Sie im Durchschnitt die Dauer eines Lieferantengesprächs ein?

● Gleiche Dauer	1
● Im Online-Termin kürzer	28
● Im Online-Termin länger	2
● Weiß nicht	0



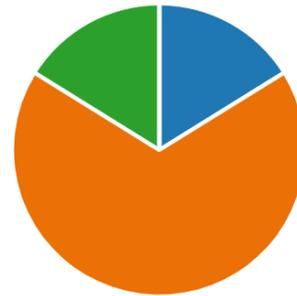
22. Wie schätzen Sie die Möglichkeit des Beziehungs- und Vertrauensaufbaues ein?

● Gleiche Wirkung	3
● Im Online-Termin mehr Bezieh...	1
● Im Online-Termin weniger Bezieh...	23
● Im Online-Termin kein Bezieh...	2
● Weiß nicht	2



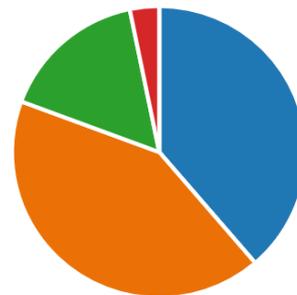
23. Wie schätzen Sie Ihre eigene Professionalität im Umgang mit Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

● Sehr gut	5
● Gut	21
● Befriedigend	5
● Genügend	0
● Nicht genügend	0



24. Wie schätzen Ihre Ausstattung (Hardware, Software, Internet) zur Durchführung eines Online-Termins mit Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

● Sehr gut	12
● Gut	13
● Befriedigend	5
● Genügend	1
● Nicht genügend	0



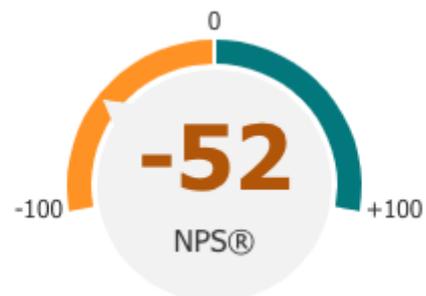
25. Wie schätzen Sie im Durchschnitt die Professionalität der Verkäufer*innen im Umgang mit Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

● Sehr gut	1
● Gut	14
● Befriedigend	12
● Genügend	2
● Nicht genügend	2



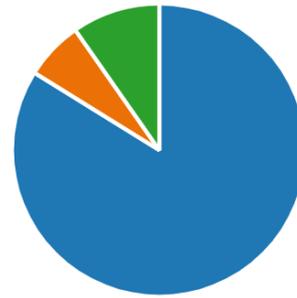
26. Wie fit wirken Verkäufer*innen im Umgang mit Online-Terminen?

Promotoren	2
Passive	11
Detraktoren	18



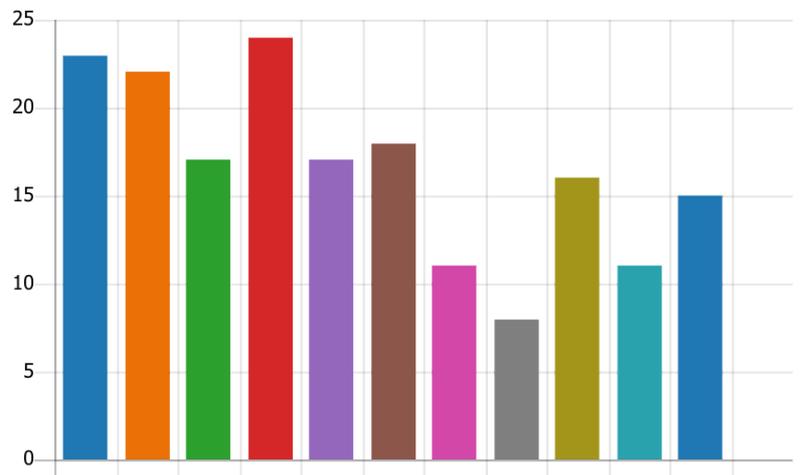
27. Erfordert ein Online-Verkaufsgespräch neue Kompetenzen bei Verkäufer*innen?

● Ja	26
● Nein	2
● Weiß nicht	3



28. Welche zusätzlichen Kompetenzen bzw. Eigenschaften benötigen Verkäufer*innen um ein Online-Verkaufsgespräch professionell durchzuführen (im Vergleich zu einem klassischen Verkaufsgespräch)

● Gewissenhafte Vorbereitung	23
● Umgang mit Hard- und Softw...	22
● Umgang mit Kollaborationsto...	17
● Sicherer und flexibler Umgan...	24
● Resilienz bei Problemen (z. B. ...	17
● Moderation einer Gesprächsr...	18
● Gesprächsführung	11
● Fragetechnik	8
● Präsentationstechnik	16
● Rhetorik	11
● Protokollierung und Dokumen...	15
● Sonstiges	0

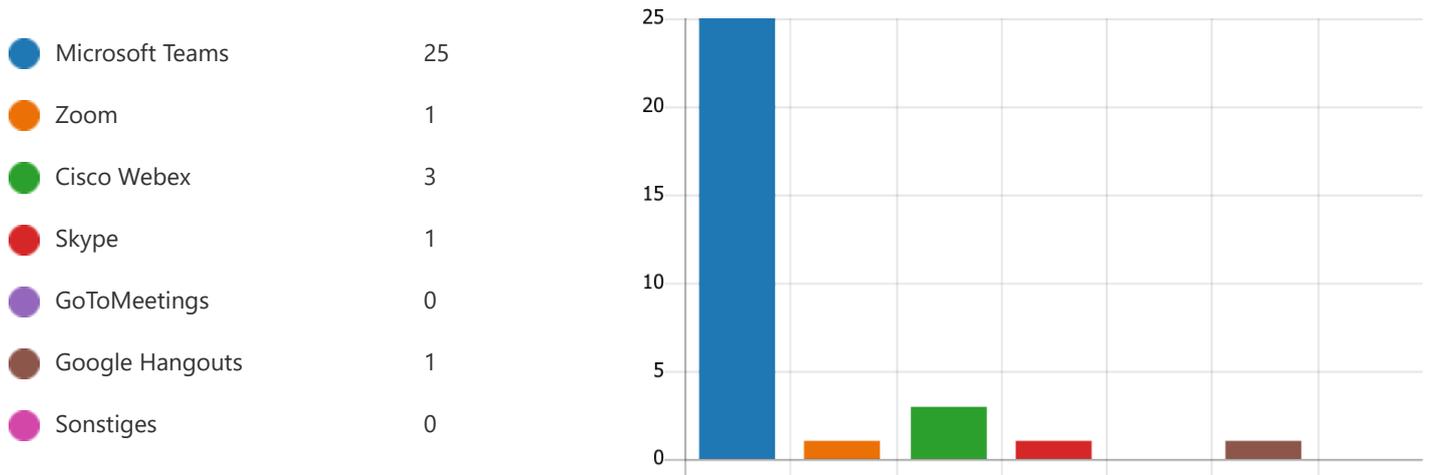


29. Wie schätzen Sie die Ausstattung (Hardware, Software, Internet) der Verkäufer*innen zur Durchführung eines Online-Verkaufsgesprächs mit Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

● Sehr gut	6
● Gut	14
● Befriedigend	10
● Genügend	1
● Nicht genügend	0



30. Welches Konferenz-Tool setzen Sie selbst für Online-Termine mit Ihren Kunden im Unternehmen ein?



31. Erfordert der Einsatz von Online-Terminen im Beschaffungsprozess eine andere Vorgehensweise der Verkäufer*innen?



32. Wenn ja, welchen

9
Antworten

Neueste Antworten
"Dran bleiben. "

2 Befragten (22%) antworteten **Bessere Vorbereitung** für diese Frage.



33. Betrachten Sie die Terminvorbereitung: Haben Sie bei der Durchführung des Termins per Zoom, Webex, MS Teams und Co andere Anforderungen (im Vergleich zum klassischen Termin/Besuch)?

● Ja	14
● Nein	12
● Weiß nicht	5



34. Wenn ja, welche

13

Antworten

Neueste Antworten

3 Befragten (23%) antworteten **Technik** für diese Frage.

Bildschirm-/ Dokumentenfreigaben
Höhere Personalisierungen

gutes W-Lan Lichtverhältnisse
technischer Probleme Anfang

andere Vorbereitung
engeres Timing

Technik

Plan B klare Rollenverteilung
Einkäufersicht Digitale Medien

Falle Online Präsentationen

Ständige Funktionsprüfung

Muß

Fragen Strukturierte Vorbereitung

konkretere Vorbereitung

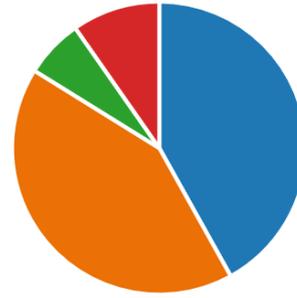
35. Binden Sie in Online-Terminen vermehrt interne Experten in die Gespräche mit Lieferanten ein?

● Ja, sehr oft	13
● Ja, selten	9
● Nein	7
● Weiß nicht	2



36. Wie schätzen Sie den Stellenwert der Gesprächseröffnung ein?

● Gleicher Stellenwert	13
● Im Online-Verkaufsgespräch h...	13
● Im Online-Verkaufsgespräch e...	2
● Weiß nicht	3



37. Betrachten Sie den Einsatz von Tools & Dokumenten: Gibt es hier bei der Durchführung des Verkaufsgesprächs per Zoom, Webex, MS Teams und Co einen Unterschied (im Vergleich zum klassischen Lieferantengespräch)?

● Ja	14
● Nein	3
● Weiß nicht	14



38. Wenn ja, welchen:

11

Antworten

Neueste Antworten

"Kommt viel öfter vor. "

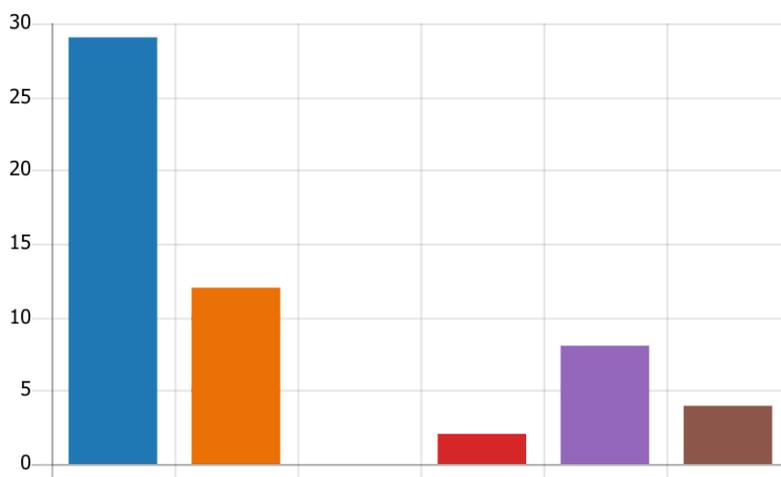
"Teilweise mangelnde Feedbackschleifen -> einseitige Gesprächsführ..."

1 Befragten (9%) antworteten **Mehr technische Möglichkeiten** für diese Frage.

Vorstellungsrunde **Informationen** **Vertrauensaufbau**
Einsatz verschiedener Programme **interaktive Hilfsmittel**
häufiger Präsentationen **andere Wirkweisen**
kleine Abbildung **Mehr technische Möglichkeiten** **Tür** **Textgröße**
einfacher Tools **einseitige Gesprächsführung** **Marketingfolien**
physischen Meeting **bessere grafische Aufbereitung**
Dokumente **Tonspur** **Themen** **mangelnde Feedbackschleifen**

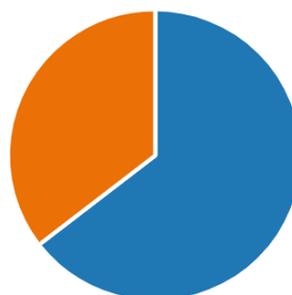
39. Welche EDV-Programme setzen Sie im Rahmen Ihrer Online-Terminen per Zoom, Webex & Co ein?

● Powerpoint	29
● Digitale Whiteboards (Jamboa...)	12
● Mindmeister	0
● Prezi	2
● Umfragetools	8
● Sonstiges	4



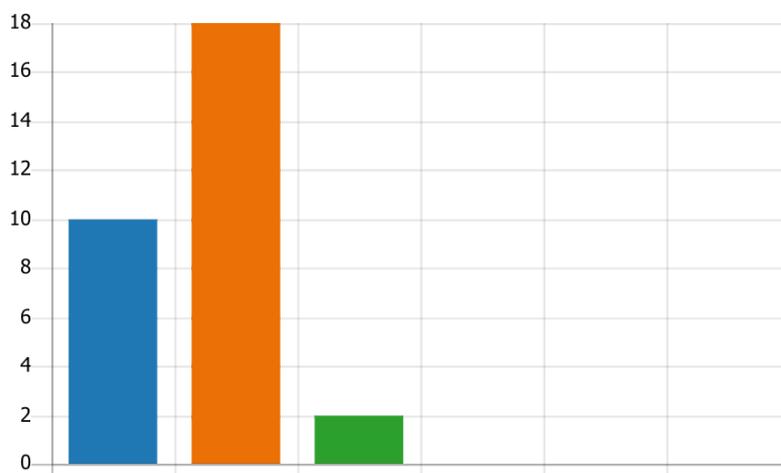
40. Betrachten Sie die Anzahl der Gesprächsteilnehmer: Gibt es hier bei der Durchführung des Termins per Zoom, Webex, MS Teams und Co einen Unterschied (im Vergleich zum klassischen Termin/Besuch)?

● Mehr Teilnehmer	20
● Gleich viele Teilnehmer	11
● Weniger Teilnehmer	0



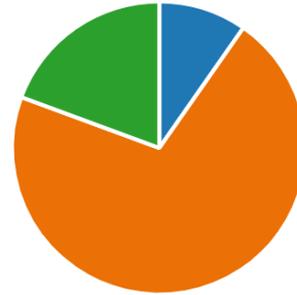
41. Hand auf's Herz: Wie aufmerksam sind Sie im Durchschnitt bei einem Online-Termin?

● 100%	10
● 75%	18
● 50%	2
● 25%	0
● 0%	0
● Sonstiges	0



42. Betrachten Sie die Nachbereitung: Gibt es hier bei der Durchführung des Termins per Zoom, Webex, MS Teams und Co einen Unterschied (im Vergleich zum klassischen Termin/Besuch)?

● Ja	3
● Nein	22
● Weiß nicht	6



43. Wenn ja, welche

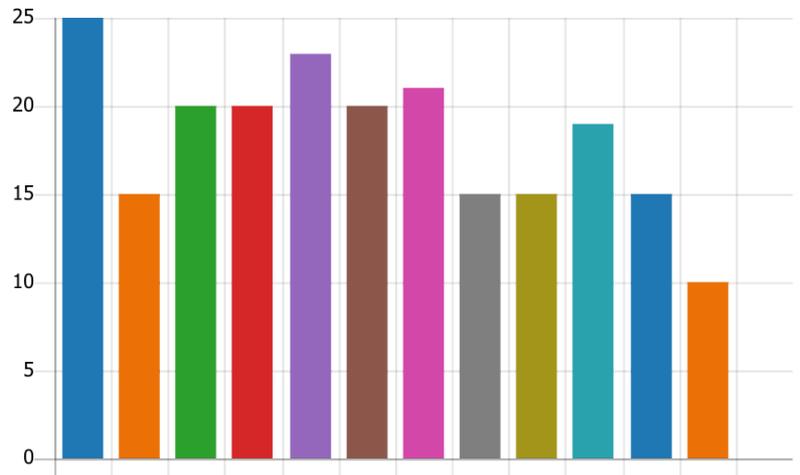
2

Antworten

Neueste Antworten
"Die Möglichkeit ein Recording anzusehen"

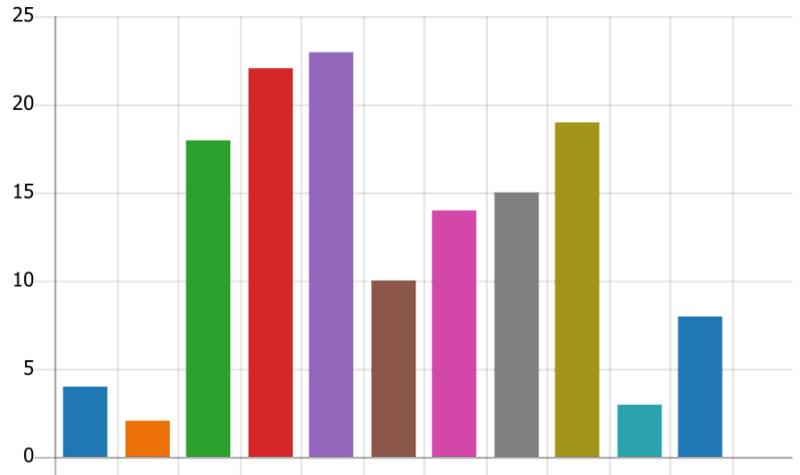
44. In welchen Beschaffungsphasen können Sie sich den Einsatz von Online-Terminen per Zoom, Webex, MS Teams & Co vorstellen

● Erste, kurze Kennenlerntermine	25
● Ausführliche Kennenlern- und ...	15
● Bedarfsanalyse	20
● Fachexpertengespräch	20
● Projektbesprechungen	23
● Produktvorstellungen	20
● Angebotspräsentation	21
● Preisverhandlungen	15
● Reklamationsgespräche	15
● Stammkundenbetreuung	19
● Produkteinschulungen	15
● Zusatzverkauf	10
● Sonstiges	0



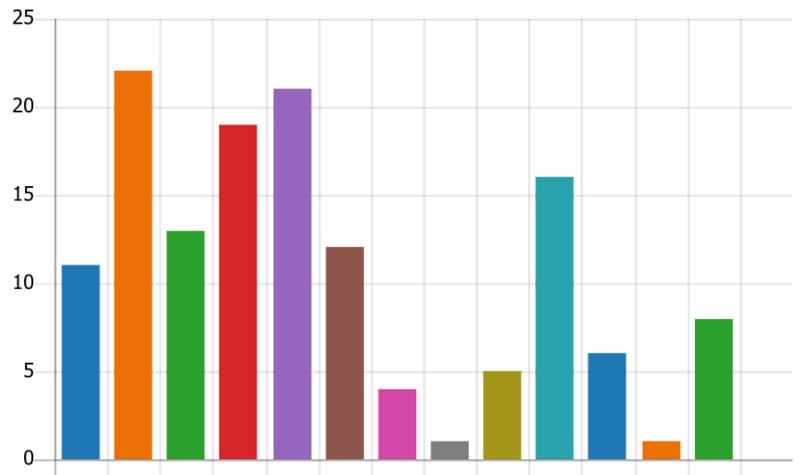
45. Wählen Sie die 3-5 wesentlichsten Vorteile von Online-Terminen mit Ihren Lieferanten!

- Bessere Informationsgewinnu... 4
- Bessere Informationsvermittlu... 2
- Einbindung von mehr Gespräc... 18
- Kürzere Zeit für mehr Themen 22
- Weniger Fahrt-/Reisezeit 23
- Möglichkeit das Meeting aufz... 10
- Gemeinsame Bearbeitung von... 14
- Möglichkeit für eine höhere Te... 15
- Verstärkte Zeitdisziplin 19
- Positionierung als Experte bei... 3
- Schnellere Entscheidungsfindu... 8
- Sonstiges 0



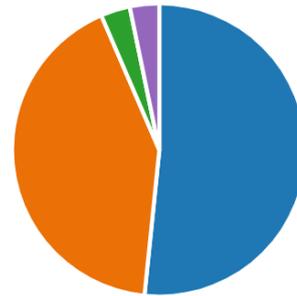
46. Wählen Sie die 3-5 wesentlichsten Nachteile von Online-Terminen mit Ihren Kunden!

- Weniger Smalltalk 11
- Weniger persönlich 22
- Herausforderung die Aufmerk... 13
- Aufbau von Beziehungen und ... 19
- Reduzierte Körpersprache 21
- Abhängigkeit von Technik 12
- Mehr Stress für den Einkäufer 4
- Kein Einsatz von Flipcharts 1
- Weniger Erholungsphasen dur... 5
- Fehlender Augenkontakt 16
- Überblick bei mehreren Gespr... 6
- Das ungute Gefühl, sich imme... 1
- Unternehmenskultur des Kund... 8
- Sonstiges 0



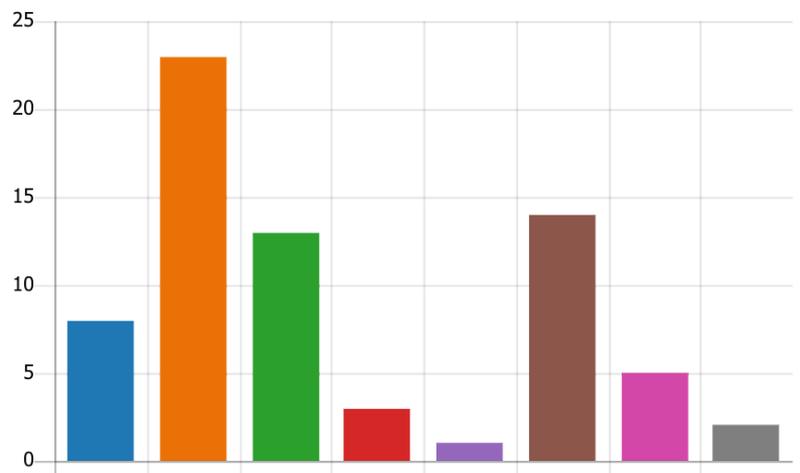
47. Holen Sie regelmäßiges Feedback zu Ihrer Online-Leistung per Zoom, Webex, MS Teams & Co ein?

● Nein	16
● Teilweise	13
● Ja, direkt vom Lieferanten	1
● Ja, wir haben einen Fragebogen...	0
● Ja, direkt von Kollegen	1



48. Wenn Sie Verkäufer*innen einen Rat geben könnten. Was wäre das?

● Bessere Infrastruktur	8
● Klare Gesprächsleitfäden	23
● Passendere Verkaufsunterlagen	13
● Durchführung mit einem zweit...	3
● Mehr Unterstützung durch de...	1
● Zeit für Vorbereitung	14
● Zusätzliche Schulungen	5
● Sonstiges	2



49. Welche Gründe gibt es auch in Zukunft für persönliche Termine/Besuche vor Ort. Warum ist ein persönliches Lieferantengespräch vor Ort in Zukunft unverzichtbar?

17
Antworten

Neueste Antworten

"Persönlich ist und bleibt persönlich. "

"H2H... es darf noch menschn."

2 Befragten (12%) antworteten **Persönlicher Kontakt** für diese Frage.

