

# Überblick „Ist-Soll“-Paar schematisch

Stakeholdergruppe: alle Führungskräfte (FK) im Vertrieb. Thema: Feedback

	<i>IST (Heute vorhanden ...)</i>	<i>SOLL (... künftig angestrebt)</i>
<b>Verhalten</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ich, als FK, gebe Feedback wenn es das braucht (z. B. bei Problemen oder bei großen Erfolgen) und bin dann sehr kritisch/vermeide kritische Themen eher<sup>1</sup></li> <li>▪ ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Ich gebe Mitarbeitern <i>aktiv</i> ausgewogenes Feedback (Lob &amp; Kritik) und hole mir Feedback zu ein (beides min. 1x monatlich pro Mitarbeiter)</li> <li>▪ ...</li> </ul>
<b>Einstellungen</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ „Wir sind hier nicht im Kindergarten. Wenn etwas schief geht, sage ich es den Mitarbeitern. Und wenn es einen Erfolg gibt, feiern wir das. Für mehr fehlt Zeit“</li> <li>▪ ...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ „Ich bin überzeugt, dass regelmäßiges und ausgewogenes Feedback jeden Mitarbeiter und mich sowie das Team weiterbringt“</li> <li>▪ ...</li> </ul>

<sup>1</sup> Die einen FK im Führungsteam sind eher übermäßig kritisch, die anderen vermeiden kritische Themen eher