

6. Monitoring

(A) Effizienzlisten über das Werbegebiet führen:

1. Ständige Kontrolle der Effizienz des Werbeteams um „Gebiets-Shopping und, zu schnelles Voranschreiten im Gebiet zu vermeiden.
2. Gegebenenfalls gegenzusteuern durch Teamansprachen und Verbesserung der Mitarbeiterschulung.
3. Einwohnerzahlen sollten online kontrolliert und korrigiert werden.
4. Eine tabellarische Übersicht des Werbegebietes, Einwohnerzahlen und dem berechneten Ziel an Neumitgliedern (im Regelfall 1%) ermöglicht eine gute Koordination.
5. Den genauen Stand in der Abarbeitung des Werbegebietes zu kennen, ermöglicht es zeitnah in Gespräche zu einem Anschlussgebiet zu treten, da sich der Verlauf besser abschätzen lässt.

(B) Der TC beobachtet seine Mitarbeiter im Team, um gegebenenfalls selbstständig bei Problemen gegensteuern zu können

1. Gezielt in 4-Augen-Gespräche gehen um Probleme und Demotivation mit einzelnen MA zu besprechen.
2. Integrationsprobleme einzelner MA erkennen und zu Anschluss an die Gruppe verhelfen, z.B. andere MA gezielt im 4-Augengespräch mit der Integration beauftragen.

3. Mitarbeiter aufmuntern und gezielt ein Wohl- und Leistungsklima aufbauen.
4. Möglichkeiten erkennen, die Motivation zu steigern.
5. Werte und Normen im Team positiv beeinflussen.
6. Hebel finden um den Teamgeist zu stärken.

(C) Gebietsplanung

1. Jeder MA muss am Tag genug Gebiet haben. Es sollte nie zu knapp geplant werden. (Faustregel: min. 300 Einwohner pro MA und Tag).
2. Abschätzen anhand von Satellitenbildern und Effizienzlisten ermöglicht eine gute Vorausplanung.
3. Kontrolle der Sorgfalt der MA in der Abarbeitung des zugeordneten Gebiets.

(D) Erfassung von Leistungswerten im Team

1. Da der TC die Leistungsentwicklung seines Teams fördern soll ist es unumgänglich, dass er sich mit den aktuellen Leistungswerten und der Entwicklung seiner MA und des gesamten Teams (nicht nur innerhalb einer Woche, sondern auch über Wochen hinweg) auseinandersetzt und einen Überblick hat.
2. Er sollte in der Lage sein seine MA über bevorstehende Level-Sprünge zu informieren, ob das Team auf Medailenkurs ist oder nicht, etc.

3. Der TC kann auf Grundlage der Leistungsentwicklung leichter realistische Ziele mit dem Team und einzelnen MA festlegen.
4. Durch den Umstand das sich der TC aktiv mit Leistungswerten auseinandersetzt, setzt er Werte und Normen im Team fest und gibt einer Leistungsentwicklung, die messbar ist, Bedeutung.

(E) Der TC behält immer den Überblick über das Werbematerial, Schäden und ob das Material in ausreichender Menge vorhanden ist.

1. Kleidung in den entsprechenden Größen
2. Mappen
3. Aushänge
4. Ausweishalter
5. Ausweise
6. Formulare
7. Gegebenenfalls Give Aways (z.B. Blumensamen)