

2. Was macht einen guten TC aus?

# **Letter of Commitment**

## zwischen

WESSER GmbH &	
- Königsstraße 30, 70173 Stuttgart -	- Teamchef/in -
Ausgangssituation	Ziele des Teamchefs:
Wir haben uns für dieses Jahr ambitionierte Ziele gesteckt. Um diese zu erreichen, ist die Leistung jedes einzelnen Mitarbeiters wichtig. Der/Die Teamchef/in trägt dabei eine umfassende Mitarbeiterverantwortung und setzt sich engagiert und zielstrebig für die Umsetzung unserer Ziele ein. Diese Vereinbarung bezieht sich auf folgenden Zeitraum / Werbeeinsatz:	Eigenleistung ( ∅ MG & EH pro Woche)
	Mindestziel:
	Realziel:
	Wunschziel:
	Stornoquote (3 Monate nach der Werbung in $\%$
	Mindestziel:
	Realziel:
	Wunschziel:
Persönliche Ziele:	Teamproduktivität (∅ MG im Team pro Woche)
1. Warum arbeite ich als TC?	Mindestziel:
	Realziel:
	Wunschziel:
	Erfolgreichenquote (EP2: % der NC mit >50MG)
	Mindestziel:
	Realziel:
	Wunschziel:

Anhang)

#### **Warum einen Letter of Commitment?**

Ein "Letter of Commitment" ermöglicht Klarheit welche Ziele im Team verfolgt werden. Der TC soll dazu angeregt werden seine persönlichen Ziele vor Augen zu haben. Diese werden nach dem Werbeeinsatz detailliert mit dem TC ausgewertet. Die Erreichung der Ziele, die in diesem "Letter of Commitment" vom TC selbstständig formuliert und gemeinsam mit dem Coach besprochen wurden, dienen als Grundlage einer Bewertung des TC-Einsatzes. Das Feedbackgespräch dient nicht nur als realistische Einschätzung der eigenen Leistung, sondern auch der Wertschätzung einer Leistung durch den Coach und den Vertrieb. Es werden die eventuellen Gründe für Abweichungen von Zielen und Ergebnissen eruiert und zukünftige Massnahmen, Weiterentwicklungs- und Handlungsmöglichkeiten als TC besprochen. Oberstes Ziel ist die Weiterentwicklung von Mitarbeitern.

Es liegt dabei auch in der Verantwortung des TCs proaktiv auf den Vertrieb und den Coach zuzugehen um ein Feedbackgespräch nach Ende des Einsatzes zu vereinbaren.

#### Unternehmensziele:

- Herstellung einer hohen Produktivität im Team bei einem Durchschnittsbeitrag von über 70 €.
- 4. Umsetzung hoher Qualitätsstandards:
  - Höchstmögliche Qualität im Werbegespräch und Einhaltung ethischer Standards
  - Ausnahmslose Erfüllung des Verhaltenskodex
  - Aktive Maßnahmen zur Sicherstellung einer geringen Stornoquote
  - Ausnahmslose Vollständigkeit und Korrektheit der Aufnahmeformulare

- Optimale Umsetzung aller formalen und organisatorischen Aufgaben, die eine TC-Position mit sich bringt.
- Aufbau eines optimalen Leistungsklima im Team: Kompetenzsteigerung aller Mitarbeiter/innen durch gezielte Schulungsmaßnahmen, Motivationsaufbau im Team mit dem Ziel einer hohen Leistungsentwicklung und Erfolgreichenquote.
- Aufbau eines optimalen Wohlfühlklimas im Team: Jeder/Jede Mitarbeiter/in fühlt sich im Team so wohl, dass er/sie den Job jederzeit weiterempfehlen würde.
- 8. Verantwortungsvoller Umgang mit allen Werbematerialien, Mietautos und dem Teamquartier.

## Hilfsmittel & Unterstützung

Zur Sicherstellung der Zielerreichung stehen folgende Instrumente und Hilfsmittel zur Verfügung:

- Bestmögliche Zuteilung und Bereitstellung von Mitarbeiter/n/innen durch das Recruitment.
- · Absicherung aller Formalitäten durch den Vertrieb.
- Suche, Bereitstellung und Kostenübernahme eines angemessenen Teamquartiers.
- · Bereitstellung von Mietfahrzeugen
- Bereitstellung aller Materialien, die für den Werbeeinsatz benötigt werden.
- Teilnahme an TC-Seminaren
- Unterstützung der Mitarbeiterentwicklung durch Entwicklungstreffen aller Newcomer/innen, die mindestens 3 Wochen anwesend sind/waren.
- Schulungsvideos und -materialien im Wesser-Coach
- Beratung und inhaltliche Betreuung durch den Vertrieb und einen Coach
- Mentor/Coach: Der Coach steht zu jedem Zeitpunkt beratend zur Verfügung und unterstützt den TC bestmöglich bei der Zielerreichung.

## Vereinbarung

Durch meine Unterschrift bestätige ich die Kenntnisnahme dieser Vereinbarung und verpflichte mich, zu deren Erreichung und Einhaltung nach besten Kräften beizutragen.

Teamchef:	Coach:
Datum:	Datum:

