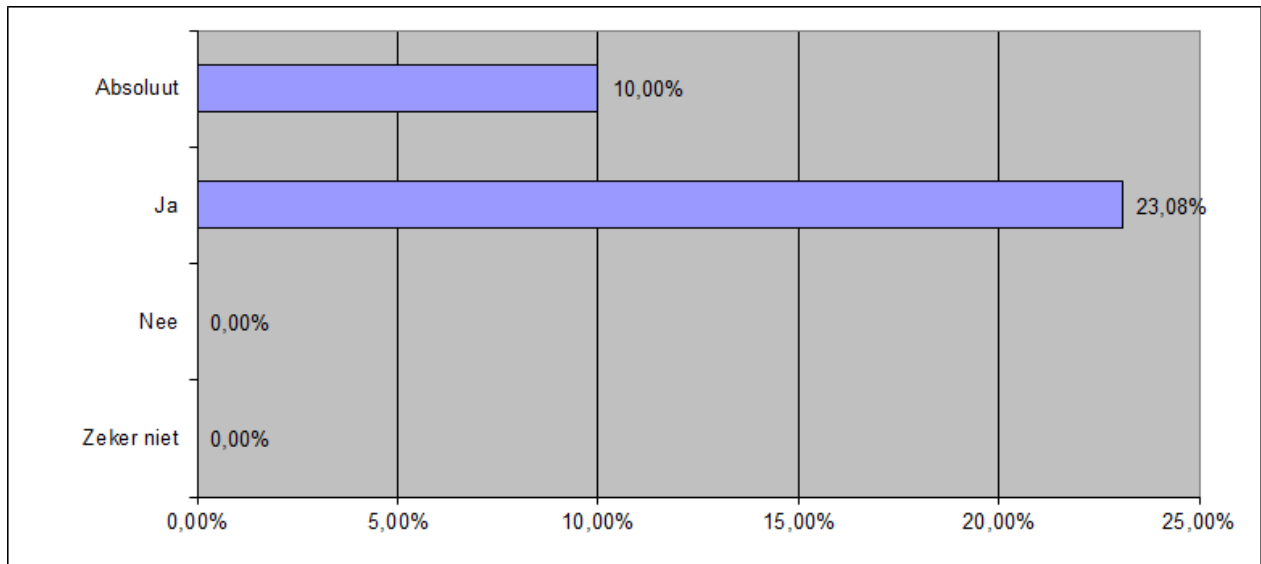


## Evaluatie Inspiration CRM Gaming 17 december 2014

### Verwachting en aanbeveling

Heeft de bijeenkomst aan jouw verwachting voldaan?



#### Toelichting:

- Verwachtingen overtroffen, was een hele dynamische en energieke sessie. Graag vaker sessies organiseren waarbij je in groepen met cases o.i.d. aan de slag gaat.
- Leuke en inspirerende bijeenkomst
- Goed inzicht gekregen in wat de game is en wat er mee bereikt kan worden. Wel zijn de mogelijkheden voor het inbrengen van specifieke concepten wat achtergebleven
- Verwachting overtroffen!
- Het is zoveel meer waard om te ervaren wat zo'n game met je doet dan dat je er iemand over hoort vertellen! Ik ging helemaal op in de Game en de tijd vloog voorbij!
- Verrassend leuke Inspiration!

**Hoe waarschijnlijk is het dat je PvKO bijeenkomsten zou aanbevelen aan collega's, vrienden of relaties?**

**10 staat voor zeer waarschijnlijk en 0 voor zeer onwaarschijnlijk**

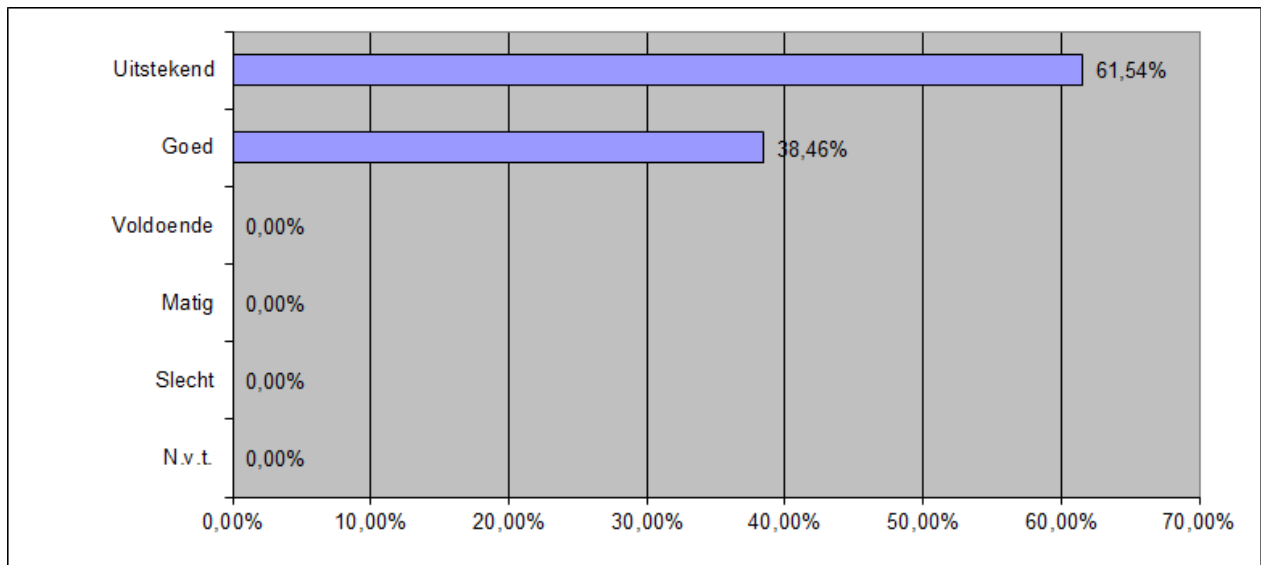
8,9

#### Toelichting:

- Aanbod van PVKO is uitstekend. Lidmaatschap is hoog als je als bedrijf geen volledige gebruik van maakt.
- De ene bijeenkomst is interessanter dan de ander, dus als je ze uitpikt is het zeker aan te raden.
- Ik geef nooit een 10 ;)
- Mooi kennisnetwerk met enthousiaste vakgenoten. Aanbevelen wel afhankelijk van thema van bijeenkomst.
- Altijd erg inspirerend!
- Doe ik altijd!

## Interactieve business game

### Wat vond je van de vorm 'business game' voor kennisoverdracht?



### Kun je jouw score toelichten?

- Interactief waardoor kennis beklijft. Leuke fun factor. Goede kickoff maar om 100% ROI moet je een vervolg actie(s) plannen.
- Leer elkaar op een andere manier kennen Makkelijke en leuke manier van contact leggen Lol.
- Interactief werkt altijd het beste.
- Leuk om bezig te zijn (interactie) i.p.v. alleen kennis te ontvangen. Super!
- Het is zoveel meer waard om te ervaren wat zo'n game met je doet dan dat je er iemand over hoort vertellen! Ik ging helemaal op in de Game en de tijd vloog voorbij!
- Erg leuk om te doen en om contact te leggen.

### Leereffect en netwerkmogelijkheden

#### Wat heeft je het meest geïnspireerd bij het spelen van de Klant-erger-je-niet game?

- Het extreme verschil van ronde 1 en ronde 2. Hoe je met wat meer structuur in je proces het zoveel soepeler kunt laten lopen.
- Gebruik van data om touch moments met klanten beter te benutten/plannen.
- Snelle manier van patronen blootleggen.
- Hoe gemakkelijk iedereen in zijn rol komt.
- Het inzicht in de relatie tussen 'organisatie-chaos' en de klantbeleving.
- Je maakt het bedrijf weer klein. Begrip voor elkaar functie klantgerichtheid.
- De impact die activiteiten hebben op de beeldvorming van klanten.
- Klantcontact is toch de basis.
- Heeft bijgedragen aan meer bewustzijn t.a.v. de relatie met de klant.
- Dat je heel duidelijk processen bloot kunt leggen die juist goed gaan of juist beter kunnen!
- Door het spelen voel je snel wat lekker loopt en wat niet en dan met name het spanningsveld inside out versus outside in.
- Wijze van samenwerken.

#### Hoe heb je het leereffect ervaren?

- Zeer positief.
- Prima.
- Goed.
- Redelijk. Goede eerste stap.
- Ik wilde geen terrorist zijn, echter werd ik ertoe gedwongen door de acties van de leverancier. en het was erg moeilijk om dat goed te maken.
- Zeer positief.
- Opfrisser voor dagelijkse praktijk.
- Het is zoveel effectiever om het leereffect te ervaren dan dat iemand je vertelt wat je ervan moet leren!

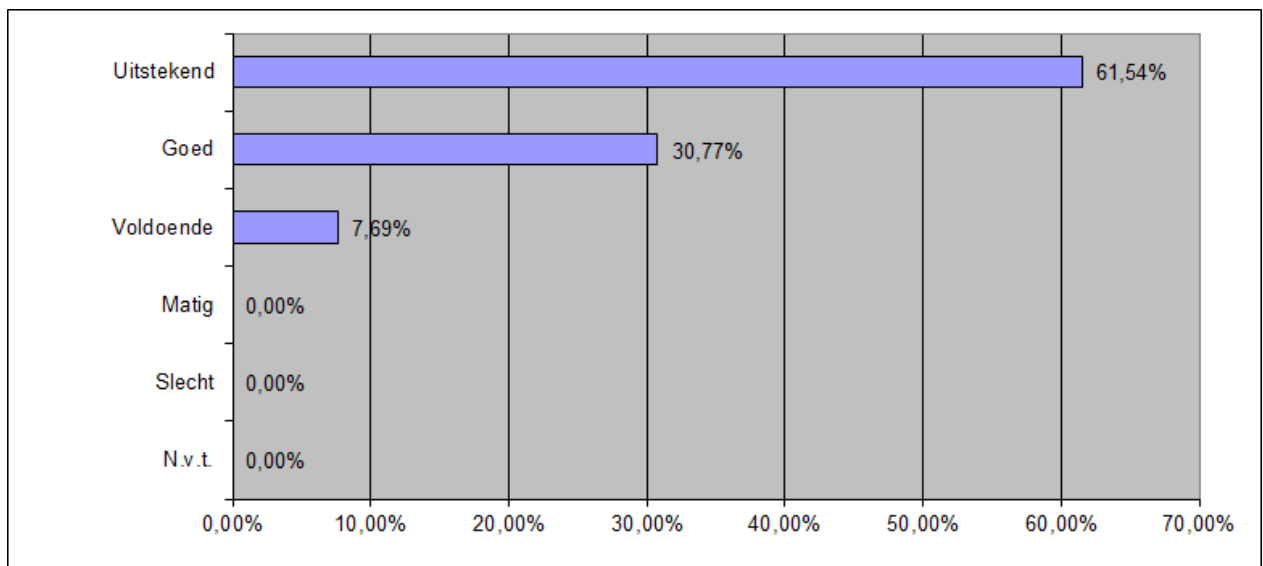
### Hoe heb je de spelers en de begeleiding van de game ervaren?

- Enthousiast en lekker informeel.
- Zeer goed
- Prima.
- Top!
- Prima, leek soms wat chaotisch, maar wel zeer plezierig.
- Leuk, enthousiast.
- Erg prettig.
- Enthousiast en inspirerend!
- Erg enthousiast en gevat!
- Prima helder en met een kwinkslag.
- Goed.

### Heb je iets nieuws geleerd van deze sessie? Zo ja, wat dan?

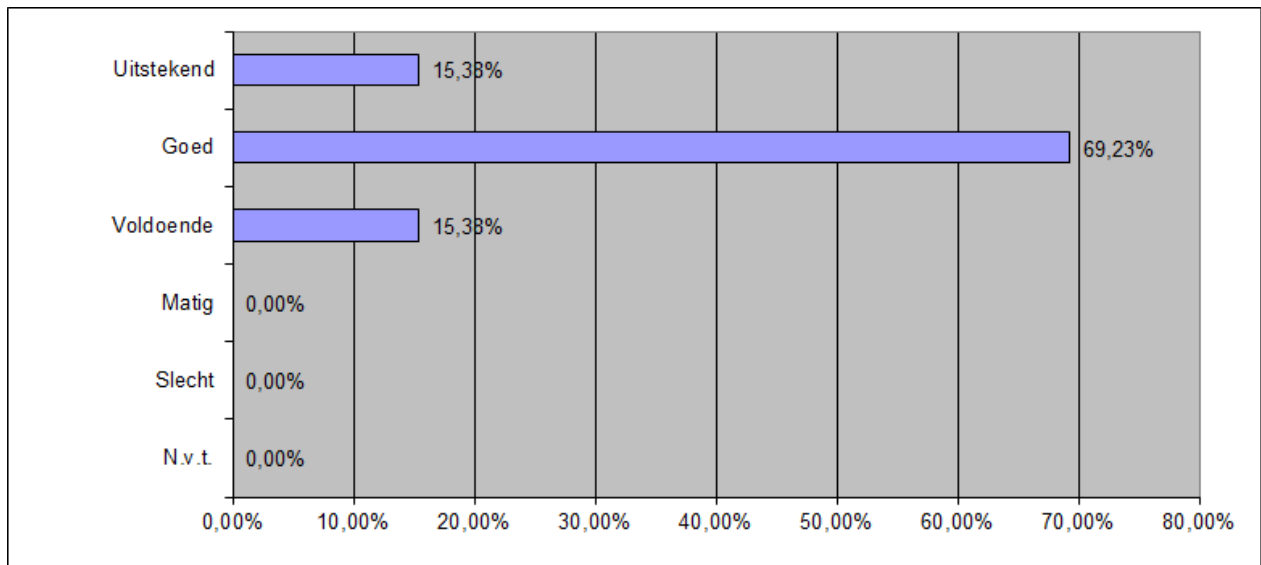
- Nogmaals bevestiging hoe belangrijk het is om je proces goed in te richten met overal (alle afdelingen en medewerkers) een focus op de klant.
- Meer een bewustwording van kennis die je al had.
- Ja, hoe een business game kan bijdragen aan bewustzijn. was voor mij de eerste keer dat ik een business game deed.
- Gebruik van een business game voor awareness creatie.
- Nee, maar wel veel gerevived...
- Door dit zelf te doen / ervaren leer je veel meer dan door alleen te luisteren. Is ook leuker voor deelnemers.
- Meer een bevestiging van wat ik al wist maar het is goed om het ook te ervaren/voelen tevens ideeën opgedaan om zo iets een keer intern te doen wellicht.
- Nee.

### Wat vond je van de netwerkmogelijkheden (nieuwe mensen ontmoeten)?



## Locatie

### Wat vond je van de locatie in het algemeen?



### Kun je toelichten waarom je deze score hebt gegeven voor de locatie?

- Akoestiek niet optimaal.
- Het was beetje kouwelijk :-), en wat slecht te verstaan door de akoestiek.
- Leuke locatie, geluid kon wat beter, maar voor de rest zeer functioneel.
- Was open en grote ruimte.
- Ruime locatie, perfect om klantspel te spelen in deelgroepen.
- Prima bereikbaar, goede mogelijkheid om te parkeren. Klein minpuntje dat het minder centrale locatie is dan normaal gesproken.
- Minder aantrekkelijk i.v.m. reizen tijdens de spits. Den Haag zeer aantrekkelijk omdat ik dichtbij Den Haag woon.