

Damit Sie Ihre Ziele erreichen

# "Denk-Mal" zur persönlichen Standortbestimmung als Chef

Nehmen Sie einen Stift und bewerten Sie, wie wichtig Ihnen jede einzelne Aussage für Ihr Unternehmen ist.

1=sehr wichtig, 2=ziemlich wichtig, 3=eher unwichtig, 4=vollkommen unbedeutend.

Nehmen Sie nun einen **dicken** Stift oder in einer **anderen** Farbe und bewerten Sie, wie umfassend Sie jede dieser Aussagen beherrschen bzw. umgesetzt haben. 1=vollkommen, 2=recht umfassend, 3=am Rande, 4= gar nicht.



An diesem Soll-/Ist-Profil lesen Sie ab, wie gut Ihr Unternehmen strukturiert ist bzw. wo Defizite zukünftig zu beheben sind..

|    |  | 1           | 2   | 3   | 4           |
|----|--|-------------|-----|-----|-------------|
| 1. | Effektives Führen (Leadership)   |             |     |     |             |
|    | <ul><li>klare Zielsetzung in allen Bereichen</li><li>Motivation der Mitarbeiter</li><li>Vorbild in Leistung und Qualität</li></ul>   | 0<br>0<br>0 | 0 0 | 0 0 | 0<br>0<br>0 |
| 2. | Definition   |             |     |     |             |
|    | <ul><li>Vision/Unternehmensphilosophie</li><li>spezifischer Plan zur Zielerreichung</li></ul>  | 0           | 0   | 0   | 0           |
| 3. | Kommunikation  |             |     |     |             |
|    | <ul> <li>alle müssen wissen was das Ziel ist</li> <li>das ganze Team muß gern daran teilhaben</li> <li>persönlicher Nutzen der Zielerreichung für die Mitarbeiter</li> </ul> | 0 0         | 0 0 | 0 0 | 0 0 0       |
| 4. | Demonstrieren  |             |     |     |             |
|    | <ul> <li>jedes Mitglied der Organisation kennt seine<br/>Aufgabe genau</li> </ul>  | 0           | 0   | 0   | 0           |
|    | <ul> <li>jedes Mitglied der Organisation weiß wie die<br/>Aufgaben zu erledigen sind</li> </ul>  | 0           | 0   | Ο   | 0           |
|    | <ul> <li>die Führungskräfte sind in der Lage die Mitarbeiter<br/>in den kritischen Bereichen zu trainieren</li> </ul>  | 0           | 0   | Ο   | 0           |



## Damit Sie Ihre Ziele erreichen

|    |   | 1           | 2           | 3           | 4           |
|----|---|-------------|-------------|-------------|-------------|
| 5. | Aktivieren und sich beteiligen  |             |             |             |             |
|    | <ul> <li>herausragende Führungskräfte gehen mit gutem<br/>Beispiel voran</li> </ul>   | 0           | 0           | 0           | 0           |
|    | - Einsatz   | 0<br>0<br>0 | O<br>O<br>O | O<br>O<br>O | O<br>O<br>O |
|    | (Die Mitarbeiter eines Unternehmens zeigen nur in dem Masse Hingabe und Einsatz wie die Führungskraft).   |             |             |             |             |
| 6. | Delegieren  |             |             |             |             |
|    | <ul> <li>Großartige Führungskräfte ermächtigen die Mitglieder<br/>ihres Teams auf allen Ebenen Entscheidungen zu treffen.<br/>(Das erlaubt der Führungskraft, sich auf wichtigere Dinge<br/>zu konzentrieren und stärkt gleichzeitig das Selbstbe-<br/>wußtsein der Mitarbeiter).</li> </ul>  | Ο           | 0           | 0           | Ο           |
| 7. | Messen / Controlling  |             |             |             |             |
|    | <ul> <li>Eine Führungskraft muß immer wissen, was in der<br/>Organisation läuft.</li> </ul>   | 0           | 0           | 0           | 0           |
|    | <ul> <li>Es müssen effektive Messinstrumente geschaffen werden,<br/>um alle Leistungsfaktoren kontrollieren zu können</li> </ul>  | 0           | 0           | 0           | Ο           |
| 8. | Beschleunigen   |             |             |             |             |
|    | <ul> <li>Führungskräfte müssen in der Lage sein, die Forstschritte<br/>des Unternehmens in Richtung Visions- und Zielverwirk-<br/>lichung der Organisation zu beschleunigen.</li> </ul>   | Ο           | Ο           | 0           | 0           |
|    | Die Führungskraft muss ständig bestehende Pläne      Angeleine der Führungskraft muss st | 0           | 0           | 0           | 0           |
|    | <ul> <li>verbessern</li> <li>Mitarbeiter auszeichnen, die gute Leistungen vollbracht<br/>haben und</li> </ul>   | 0           | 0           | 0           | 0           |
|    | <ul> <li>diejenigen zu trainieren, die momentan nicht die erwartete<br/>Leistung bringen.</li> </ul>  | 0           | 0           | 0           | 0           |
|    | <ul> <li>Die Aufgabe einer Führungskraft besteht darin, ständig<br/>schnellere und bessere Wege zu finden, mehr zu erreiche</li> </ul>  | O<br>n.     | Ο           | Ο           | 0           |
| 9. | Feiern  |             |             |             |             |
|    | <ul> <li>Eine Führungskraft muss Ihr Team kontinuierlich jung und<br/>lebendig halten und bedeutungsvolle Erfolge feiern.</li> </ul>  | Ο           | 0           | 0           | 0           |



Damit Sie Ihre Ziele erreichen

| Dies sind die nächsten <u>Umsetzungsschritte</u> , die ich plane:       |  |
|---|--|
|   |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
| Dies sind Fragen, die ich mir zu den einzelnen <u>Schritten</u> stelle: |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |
|   |  |



#### Damit Sie Ihre Ziele erreichen

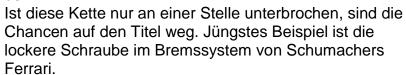
#### Dran denken:

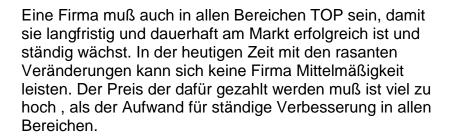
Bemerken, wenn ein Ziel erreicht ist ... Sich verdientes Lob aussprechen ... Und sich darüber freuen ... vielleicht sogar feiern ...

Wer Formel 1 Weltmeister werden will (oder wer viel verdienen will) muß in allen Bereichen der Beste sein. Das F1-Team braucht:

- den besten Fahrer
- das beste Auto
- die beste Strategie
- die besten Techniker







Kein ehrgeiziger Sportler will immer in der Kreisklasse spielen. Dort ist die Belohnung zu gering.

Noch eine kleine Übung zum Schluß.





#### Damit Sie Ihre Ziele erreichen

### Ihre langfristigen Vorteile einer Veränderung.

Wichtig: Nehmen Sie sich ca. ¼ Std Zeit dafür.

- Schreiben Sie einmal alle Vorteile für Sie persönlich auf, die Sie hätten, wenn es bei Ihrer Handelsvertretung in allen Bereichen sehr gut vorwärts gehen würde. Denken Sie dabei an folgende Bereiche:
- A. Privat( Familie, Hobby, Freunde, Gesundheit, Kinder, Partnerschaft)

  B. Mitarbeiter

  C. Kunden

  D. Bank

  E. Wettbewerb

  F. Sonstiges
- Schreiben Sie nun alle Vorteile für Sie persönlich auf, die Sie hatten, weil Sie noch nichts unternommen haben. Denken Sie dabei an folgende Bereiche:

| A. | Privat( Familie, Hobby, Freunde, Gesundheit, Kinder, Partnerschaft) |
|----|---|
| В. | Mitarbeiter   |
| C. | Kunden  |
| В. | Bank  |
| Ε. | Wettbewer <u>b</u>  |
| F. | Sonstiges   |

### Beispiel:

- Harmonisches und glückliches Zusammenleben
- zufrieden und motiviert
- laufend neue Kunden
- sehr positives
   Verhältnis
- Sie sind immer 2
   Schritte voraus.

### Beispiel:

- Mehr Zeit für die Familie
- keine unangenehmen Beurteilungsgespräche
- keine Mehrarbeit durch die Betreuung von neuen Kunden
- keine Kreditgespräche zur Finanzierung von Neuinvestitionen, wegen höherer Nachfrage
- keine erhöhten Anstrengungen



#### Damit Sie Ihre Ziele erreichen

3. Schreiben Sie einmal alle langfristigen **Nachteile** für Sie persönlich auf, **wenn Sie jetzt nichts ändern**.

| Α. | Privat( Familie, Hobby, Freunde, Gesundheit, Kinder, Partnerschaft) |
|----|---|
| В. | Mitarbeiter   |
| C. | Kunden  |
| В. | Bank  |
| Ε. | Wettbewer <u>b</u>  |
| F. | Sonstiges   |

### Beispiel

- vermehrt Gesundheitsrisiken verursacht durch Stress
- Leistungspotentiale werden nicht voll ausgeschöpft
- keine Altersversorgung
- Verlust von Kunden
- Probleme bei der Liquidität bei sinkenden Umsätzen/Gewinnen
- Der Mitbewerber hat häufiger und schneller neue Produkte

## Entscheiden Sie! Stillstand oder Veränderung

Machen Sie eine Liste der wichtigsten Personen, die Ihnen helfen können, daß Sie Ihre Ziele erreichen.

| Name | Telefon |
|------|---------|
| 1    |         |
| 2    |         |
| 3    |         |
| 4    |         |
| 5    |         |

Wissenschaftliche Untersuchungen haben es ans Licht gebracht. Wer etwas verändern will und mit dem ersten Schritt länger als **72 Stunden** wartet, wird nicht mehr damit anfangen.

Ihre Zeit läuft ab JETZT.

