

# Damit Sie Ihre Ziele erreichen

### 1.Quartalsplanung

1. Schritt: Was haben wir im ..... Quartal erreicht?

Wachstumsbereich	Aufgaben Quartal 20
Service	
•	
Personalführung	
•	
•	
Planung & Strategien	
• Strategien	
Verkaufsmanagement	
•	
Produktivität	
•	
• Links Considered Sets	
Hohe Gewinne –jetzt-	
selbständige Führungstätigkeit	
•	
Tendenzen & Kennziffern	
• Tendenzen & Kennzmern	
•	
persönliche Bilanz Unternehmer	
Rechnungswesen / Steuern	
•	
Gesetzmäßigkeiten	• Erkenntnisse
Gesetzmäßigkeiten Service	Erkenntnisse
	Erkenntnisse
Service Personalführung •	• Erkenntnisse
Service •	• Erkenntnisse
Service Personalführung •	• Erkenntnisse
Service Personalführung •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien  •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien Verkaufsmanagement Produktivität  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien Verkaufsmanagement Produktivität  •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien Verkaufsmanagement Produktivität  •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien Verkaufsmanagement Produktivität Hohe Gewinne –jetzt-  •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien Verkaufsmanagement Produktivität Hohe Gewinne –jetzt-  •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien Verkaufsmanagement  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  Tendenzen & Kennziffern  Tendenzen & Kennziffern	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  •	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien Verkaufsmanagement  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  Tendenzen & Kennziffern  Tendenzen & Kennziffern	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien Verkaufsmanagement  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  Tendenzen & Kennziffern  Tendenzen & Kennziffern	• Erkenntnisse
Service Personalführung Planung & Strategien Verkaufsmanagement  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  Tendenzen & Kennziffern  persönliche Bilanz Unternehmer	• Erkenntnisse



# Damit Sie Ihre Ziele erreichen

#### 2. Schritt: Was haben wir in diesem Quartal nicht erreicht?

Wachstumsbereich	Aufgaben Quartal 20
Service	
•	
•	
Personalführung	
•	
•	
Diagram 9 Chrotogian	
Planung & Strategien	
•	
Verkaufsmanagement	
•	
Produktivität	
•	
Hohe Gewinne –jetzt-	
•	
selbständige Führungstätigkeit	
•	
Tendenzen & Kennziffern	
•	
•	
persönliche Bilanz Unternehmer	
•	
•	
Rechnungswesen / Steuern	
•	
•	
(=acatzmakiakaitan	• Erkonntniceo
Gesetzmäßigkeiten	Erkenntnisse
Service	Erkenntnisse
	Erkenntnisse
Service  • •	• Erkenntnisse
	• Erkenntnisse
Service  • •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  •	• Erkenntnisse
Service  • •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität   •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität   •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität  Hohe Gewinne –jetzt-  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität   •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität  Hohe Gewinne –jetzt-  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität  Hohe Gewinne –jetzt-  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  Tendenzen & Kennziffern   Tendenzen & Kennziffern	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  Tendenzen & Kennziffern  persönliche Bilanz Unternehmer  •	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  Tendenzen & Kennziffern   Tendenzen & Kennziffern	• Erkenntnisse
Service  Personalführung  Planung & Strategien  Verkaufsmanagement  Produktivität  Hohe Gewinne –jetzt-  selbständige Führungstätigkeit  Tendenzen & Kennziffern  persönliche Bilanz Unternehmer  •	• Erkenntnisse



### Damit Sie Ihre Ziele erreichen

# 3. Schritt: Die wichtigsten Entscheidungen / Aktivitäten im vergangenen Quartal

Was?	Warum?
	Was?

# 4. Schritt: Die wichtigsten Entscheidungen / Aktivitäten im nächsten Quartal.

Priorität	Was?	Warum?	

5. Schritt: Die wichtigsten Ergebnisse in diesem und im nächsten Quartal.

Priorität	Wichtigste Ergebnisse in diesem I. Quartal	Wichtigste Ergebnisse im II.  Quartal 20



#### Damit Sie Ihre Ziele erreichen

# DER WÖCHENTLICHE PLANUNGSPROZESS -

Der Plan für eine außergewöhnliche Woche

1. Von der Vergangenheit lernen. Überfliegen Sie in Gedanken die letzte Woche:

Regeln, Ziele, Resultate

<ul> <li>Notieren Sie die besten 10 – 12 vollendeten Aufgaben der letzten Woche</li> </ul>		
-	-	
-	-	
-	-	
-	-	
-	-	
-	-	
• Notieren Sie die wichtigen Aufgaben die i	nicht erledigt wurden	
-	-	
-	-	
-	-	
-	-	
-	-	
	·	

2. Überfliegen Sie Ihre Projekte/Aufgaben und bestimmen Sie welche Aktionen in der nächsten Woche zu erledigen sind.

●		
I ●		
I ●		
I ●		
●		
_		
•		
_		
•		
_		
•		

- 3. Entwickeln Sie einen 5 Schritte Plan für eine außergewöhnliche Woche.
  - 1. Ideen sammeln
  - 2. Liste machen
  - 3. Umsetzungsplan entwickeln
  - 4. Zeit einplanen, erledigen Sie die Aufgaben
  - 5. messen und feiern



### Damit Sie Ihre Ziele erreichen

### 4. Bestimmen Sie Ihre TOP 3-5 Ergebnisse oder Resultate.

Ihre 3+2 (3 für Beruf und 2 privat). Das sind die wichtigsten Ergebnisse auf die Sie sich in der nächsten Woche konzentrieren müssen.

Beruf	Privat
Top 1	Top 1
Top 2	Top 2
Top 3	Тор 3
	. 54 5

#### **MACHEN SIE SICH ZUM GEWINNER**

- Machen Sie eine Liste mit den wichtigsten Aufgaben und planen Sie Zeit dafür ein.
- Erkennen Sie die kleinen und großen Herausforderungen und Hindernisse und passen Sie Ihre Vorgehensweise an.