



1.Quartalsplanung

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

• Wachstumsbereich	• Aufgaben I. Quartal 20__
Service •	• 20 Augenblicke der Wahrheit • Kundenbefragung – Messung der Kundenbedürfnisse und -zufriedenheit
Personalführung • •	• Vision und Werte besprechen • Mitarbeiterzeitung oder -Fax • System für Verbesserungsvorschläge einführen
Planung & Strategien • •	• Engpassorientierte Problemlösungen kommunizieren. • Umsatz- und Ertragsziele planen
Verkaufsmanagement •	• Marketingmaßnahmen einleiten • Optimierung der Vertriebsaktivitäten • ¼ jährlich Pressearbeit
Produktivität • •	• Prämien für Tipps durch Mitarbeiter
Hohe Gewinne –jetzt- •	• Verantwortung für Finanzziele übertragen
selbständige Führungstätigkeit • •	• Vision / Philosophie mit Mitarbeitern vertiefen und besprechen ggf. ändern
Tendenzen & Kennziffern • •	• Umsatzsteigerung +%
persönliche Bilanz Unternehmer •	• Delegation bzw. Organisation verbessern um persönliche Freiräume zu erhalten
Rechnungswesen / Steuern •	
Gesetzmäßigkeiten	• Erkenntnisse
Service •	
Personalführung •	
Planung & Strategien • •	
Verkaufsmanagement • (die neue Anzeige erzeugt Anfragen) •	Wird auch in weiteren Zeitungen geschaltet
Produktivität • •	
Hohe Gewinne –jetzt- • •	
selbständige Führungstätigkeit • •	
Tendenzen & Kennziffern • •	
persönliche Bilanz Unternehmer • •	
Rechnungswesen / Steuern •	



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

• Wachstumsbereich	• Aufgaben I. Quartal 2013
<ul style="list-style-type: none"> • Service • • 	<ul style="list-style-type: none"> • 20 Augenblicke der Wahrheit • Kundenbefragung – Messung der Kundenbedürfnisse und -zufriedenheit
Personalführung <ul style="list-style-type: none"> • • 	<ul style="list-style-type: none"> • Vision und Werte besprechen • Mitarbeiterzeitung oder -Fax • System für Verbesserungsvorschläge einführen
Planung & Strategien <ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Engpassorientierte Problemlösungen kommunizieren. • Umsatz- und Ertragsziele planen
Verkaufsmanagement <ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Marketingmaßnahmen einleiten • Optimierung der Vertriebsaktivitäten • ¼ jährlich Pressearbeit
Produktivität <ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Prämien für Tipps durch Monteure •
Hohe Gewinne –jetzt- <ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Verantwortung für Finanzziele übertragen •
selbständige Führungstätigkeit <ul style="list-style-type: none"> • 	<ul style="list-style-type: none"> • Vision / Philosophie mit Mitarbeitern vertiefen und besprechen ggf. ändern
Tendenzen & Kennziffern <ul style="list-style-type: none"> • • 	<ul style="list-style-type: none"> • Umsatzsteigerung +%
persönliche Bilanz Unternehmer <ul style="list-style-type: none"> • • 	<ul style="list-style-type: none"> • Delegation bzw. Organisation verbessern um persönliche Freiräume zu erhalten
Rechnungswesen / Steuern <ul style="list-style-type: none"> • • 	
Gesetzmäßigkeiten	• Erkenntnisse
Service <ul style="list-style-type: none"> • • 	
Personalführung <ul style="list-style-type: none"> • wenig Zeit für Personal wg. Tagesgeschäft • 	feste Termine einplanen
Planung & Strategien <ul style="list-style-type: none"> • • 	
Verkaufsmanagement <ul style="list-style-type: none"> • 	
Produktivität <ul style="list-style-type: none"> • • 	
Hohe Gewinne –jetzt- <ul style="list-style-type: none"> • • 	
selbständige Führungstätigkeit <ul style="list-style-type: none"> • • 	
Tendenzen & Kennziffern <ul style="list-style-type: none"> • • 	
persönliche Bilanz Unternehmer <ul style="list-style-type: none"> • • 	
Rechnungswesen / Steuern <ul style="list-style-type: none"> • 	



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

Priorität	Was?	Warum?
1	Potentialberatung durchführen	<ul style="list-style-type: none"> • Mehr Zukunftssicherheit bekommen • Strategien entwickeln • Ziele definieren • passende Vorgehensweisen kennenlernen • Controlling / Coaching

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

Priorität	Was?	Warum?
1.	Alle Aufgaben gem. Geschäftserfolgsindex	Damit das Unternehmen „in Schuss kommt/bleibt.
2.	Alle Aufgaben Handlungsplan	Um zukünftig noch erfolgreicher zu sein.

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

Priorität	Wichtigste Ergebnisse in diesem I. Quartal	Wichtigste Ergebnisse im II. Quartal 20__
1.neue Kunden gewinnen	1.neue Kunden gewinnen
2.	Zielgruppen-Adressen in Datenbank erfassen	2. PR wurde gemacht
3.	Marketing-Konzept ist fertig und wird umgesetzt.	



DER WÖCHENTLICHE PLANUNGSPROZESS –

Der Plan für eine außergewöhnliche Woche

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

Regeln, Ziele, Resultate

- Notieren Sie die besten 10 – 12 vollendeten Aufgaben der letzten Woche

-	-
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

- Notieren Sie die wichtigen Aufgaben die nicht erledigt wurden

-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

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

-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-
-

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



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	Top 3

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.