



Zielsetzung

**Mein persönlicher Plan für den dauerhaften
Erfolg als Unternehmer, Führungskraft und
Verkäufer**



Von
Walter Eisele



Mein persönlicher Plan für den dauerhaften Erfolg als Unter- nehmer, Führungskraft und Verkäufer



Selbstmotivation für Unternehmer, Führungskräfte und Verkäufer

Die **wichtigste Überzeugungsarbeit**, die Sie je leisten müssen, betrifft nicht einen bestimmten Kunden, bei dem Sie auf einen Abschluss hinarbeiten, **sondern Sie selbst!**

Die Fähigkeit, sich selbst zu überzeugen, dass das, **was Sie haben**, erheblich **wertvoller** ist als alles, was Sie von dem Kunden zurückerwarten, ist das **wichtigste Einzelement** für Ihren Verkaufserfolg.

Außerdem müssen Sie imstande sein, sich selbst dazu zu bringen, die Anzahl der **erforderlichen Verkaufsgespräche** zu führen, wenn Ihnen überhaupt nicht danach zumute ist, es nach fünf oder sechs "NEINS's" noch einmal zu versuchen, die erforderliche Energie aufzubringen, selbst wenn Sie müde sind.

Durch diese Ebene der Überzeugungen unterscheidet sich der Champion von denen, die ein durchschnittliches Leben führen.

Drei Elemente können Ihnen dabei helfen, dies zu realisieren:

1. die Entwicklung ausreichend **zwingender Gründe**, damit Sie Ihre Fähigkeit einsetzen
2. die Entwicklung von **Überzeugungen**, die Sie darin unterstützen, Ihr Potential voll auszuschöpfen
3. die Fähigkeit, in schwierigen Zeiten Ihren eigenen **Zustand zu kontrollieren**



Wie kommt es, dass sich bei einem Vergleich zweier Unternehmer oder Verkäufer zeigen kann, dass zwar einer von ihnen ganz offenkundig über die besseren natürlichen Ressourcen und die bessere Ausbildung verfügt, der andere – mit weniger Ausbildung, Ressourcen, Kontakten jedoch doppelt so gut abschneidet? Der Unterschied in der Qualität ihrer Karriere beruht nicht darauf, wen Sie kennen, oder gar auf ihrer Ausbildung – auch wenn Sie das vielleicht nicht glauben wollen. Er beruht darauf, wie stark und intensiv Sie all Ihre Kraft und Energie als Beeinflussender einsetzen wollen. Management und Verkaufen ist schließlich nichts Kompliziertes. Wenn Sie nur mit einer ausreichenden Zahl von Menschen sprechen, aufrichtig sind und sich genügend engagieren, werden Sie auch ohne all diese Fähigkeiten Abschlüsse tätigen. Wir sprachen bereits davon, dass Menschen sich bei allem, was sie tun, von Gründen leiten lassen – von ihren eigenen Gründen, nicht von denen des Verkäufers. In den nachstehenden Lektionen soll es daher darum gehen, Ihnen zu helfen, eine Reihe zwingender Gründe zu entdecken und zu entwickeln, die Sie dazu motivieren würden, Ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten stärker einzusetzen und Ihre Kraft zum Erfolg zu entfesseln.

Vergessen Sie nicht: Erfolg im Leben beruht zu 20% auf dem „WIE“ und zu 80% auf dem „WARUM“.



Ergebnisse und Schwerpunkte

Wenn Sie diese Lektion erfolgreich abgeschlossen haben, werden Sie:

- die drei Gründe entdeckt haben, aus denen die meisten Menschen nicht erreichen, was sie erreichen wollen.
- eine Reihe von Zielen und, wichtiger noch, eine Reihe von Gründen identifiziert haben, die Sie einsetzen können, um sich selbst – auch in einer schwierigen Lage – zu einer Spitzenleistung zu motivieren und von dem Reiz und Nutzen klarer Ziele zu profitieren.



Entwicklung von zwingenden Gründen

Wer Spitzenleistungen erbringt, hat **ZWINGENDE GRÜNDE** bzw. **ZIELE**

Warum erreichen die meisten Menschen nicht das, was sie wollen?

1. Ihnen ist nicht klar, was sie eigentlich **WOLLEN**.
2. Sie halten ihre **VERPFLICHTUNGEN** nicht ein und erzielen daher nicht die angestrebten Ergebnisse.
3. Sie schaffen sich keine ausreichend **ZWINGENDEN** Gründe, um ihr Ziel weiter zu verfolgen, wenn es einmal schwierig wird.



Die Wissenschaft des Zielsetzens lautet:

TUN SIE ES!

Verfassen Sie Ihre Ziele schriftlich und erstellen Sie einen Plan zur Umsetzung.

Einer Untersuchung der Universität von Yale zufolge haben 5% der Menschen, die schriftliche Ziele und Pläne zur Umsetzung haben, erfülltere **BEZIEHUNGEN** und verdienen mehr GELD als die gesamten übrigen 95%!

Was ist ein Ziel?

Ein Ziel bedeutet, sich zu entscheiden, dass man im Leben etwas so sehr haben/sein möchte, dass man sich

ABSOLUT DAZU VERPFLICHTET.

Damit diese Entscheidung Bestand haben kann, muss sie durch eine ausreichende Zahl von Gründen getragen werden – und nicht nur durch genügende Gründe an sich, sondern durch ausreichend **ZWINGENDE** Gründe.

Um diese Gründe zu wirklich zwingenden Gründen zu machen, verbinden Sie sie gedanklich mit dem **LUSTGEWINN UND DEM LEID**, den das Erreichen bzw. Nichterreichen Ihres Zieles Ihnen bereitet.



Setzen Sie die **KONSEQUENZEN** als HEBEL ein, um sich dazu zu bringen, das Ganze auf noch tieferer Ebene durchzuziehen.

Instrumente, die Sie einsetzen können, um sich selbst zu überzeugen:

1. **VERPFLICHTUNG** und Konsequenz
2. **KONTRASTE**
3. **GRÜNDE**, sowohl positive als auch negative.
4. Überzeugen Sie sich anhand **der KONSEQUENZEN**
5. Machen Sie es **GREIFBAR** für sich

Ziele zu setzen, ist ein ANHALTENDER Prozess



Ziele setzen in sieben Stufen

Hier ein siebenstufiger Plan zum Thema „Ziele setzen“

Stufe 1:

Schreiben Sie 12 Minuten lang einfach alles auf, was Sie in Ihrem Leben tun, sein, haben, schaffen, geben, teilen, entdecken, sehen, fühlen, hören erreichen wollen – materielle Dinge, emotionale Dinge, geistige, physische, familienbezogene, gesellschaftliche, mentale Dinge, alles nur erdenkliche, alle nur denkbaren Wünsche, alles, was Sie sich innerhalb der nächsten 20 Jahre nur wünschen könnten. Dabei geht es darum, alles aufzuschreiben, ohne darüber nachzudenken, wie Sie es wirklich erreichen können. Denken Sie daran: wenn es etwas gibt, das Sie genügend stark inspiriert, wenn Sie einen ausreichend starken GRUND haben, werden Sie auch erkennen können, wie Sie vorzugehen haben.



Stufe 2:

Setzen Sie eine Frist – denken Sie daran: ein Ziel ist ein Traum mit einem Termin. Schreiben Sie neben jedes Ziel einen Termin, eine Frist, innerhalb derer das Ziel zu erreichen ist.

Schreiben Sie „S“ für Ziele, die Sie sofort erreichen wollen, „6“ für Ziele, die Sie innerhalb der nächsten sechs Monate erreichen wollen, „2“ für zwei Jahre, „5“ für fünf Jahre, „10“ für zehn Jahre und „20“ für zwanzig Jahre. Legen Sie für jedes Ziel eine Frist fest.



Ziele setzen in sieben Stufen

**ALLES, WAS ICH IN MEINEM LEBEN SEIN, HABEN, SCHAFFEN, TEILEN,
ENTDECKEN, SEHEN, FÜHLEN, HÖREN, ERREICHEN WILL.**



Ziel setzen in sieben Stufen

Stufe 3:

Kreisen Sie alle Ihre **Ein-Jahres-Ziele** ein und wählen Sie davon die vier aus, die für Sie am zwingendsten sind – Ihre **vier Hauptziele**, bei denen Sie sich dazu verpflichten, sie innerhalb eines Jahres zu erreichen. Achten Sie darauf, dass sie zwingend genug sind, um in Ihrem Innersten wirklich eine außerordentlich starke Spannung zu schaffen. Führen Sie andernfalls ein Brainstorming durch, um weitere Ziele zu definieren.

Stufe 4:

Schreiben Sie nach der Wahl Ihrer vier Hauptziele diese Ziele auf ein unbeschriebenes Blatt Papier mit der Überschrift: Oberste „**Ein-Jahres-Ziele**“. Schreiben Sie unter jedem der Ziele auf, weshalb Sie sich absolut dazu verpflichten, dieses Ziel innerhalb eines Jahres zu verwirklichen. Überzeugen Sie sich selbst – geben Sie sich ausreichend Gründe, um Ihr Vorhaben durchzuziehen.



Ziele setzen in sieben Stufen

OBERSTE EIN-JAHRES-ZIELE & WARUM ICH SIE ERREICHEN WERDE





Ziele setzen in sieben Stufen

Stufe 5:

Schreiben Sie neben den vier Zielen und Ihren Gründen auf, weshalb Sie sie erreichen wollen, was es Sie kosten wird, wenn Sie sie nicht erreichen. Was wird Ihnen dadurch entgehen? Was werden Sie verlieren? Setzen Sie auch hier wieder die Kraft der Motivation durch Leid und Lustgewinn (hinführende/wegführende Motivation) ein.

Stufe 6:

Suchen Sie sich einen Partner und berichten Sie ihm über Ihre vier obersten Ziele und darüber, weshalb Sie sich dazu verpflichten, diese Ziele zu erreichen.



Stufe 7:

Die Kraft des **negativen Denkens** – bringen Sie sich in den energiegeladesten, glücklichsten, fröhlichsten, lustigsten, verrücktesten, kreativsten Zustand, den Sie sich nur vorstellen können, und nennen Sie Ihrem Partner mit absoluter Begeisterung sämtliche Gründe, aus denen es niemals möglich sein wird, Ihre Ziele zu erreichen. Sorgen Sie dafür, dass Sie sich dabei absolut freudig erregt fühlen, spielerisch und mit Spaß an diese Aufgabe herangehen und sich über sich selbst lustig machen, während Ihr Partner Ihnen begeistert applaudiert und sie anfeuert.

Sinn dieser Übung ist es, Sie dazu zu bringen, die Ausreden, mit denen Sie gewöhnlich später einmal Ihre Misserfolge erklären würden, mit Humor zu verbinden. Wenn diese Ausrede dann wieder einmal über Ihre Lippen kommt, werden Sie daher lächeln, lächeln, Ihre Ausrede beenden und zum nächsten Punkt übergehen.



1. Ziele:

2. Aus diesen Gründen will ich die Ziele erreichen:

3. Diesen Preis muss ich zahlen, wenn ich die Ziele nicht erreiche:
Mit diesen Nachteilen muss ich rechnen, wenn ich die Ziele nicht erreiche:
Das wird mir entgehen:

Das werde ich verlieren:

4. Partner berichten

5. Aus diesen Gründen ist es niemals möglich diese Ziele zu erreichen:



Kopiervorlage – nicht beschreiben -

1. Ziele:

2. Aus diesen Gründen will ich die Ziele erreichen:

3. Diesen Preis muss ich zahlen, wenn ich die Ziele nicht erreiche:
Mit diesen Nachteilen muss ich rechnen, wenn ich die Ziele nicht erreiche:
Das wird mir entgehen:

Das werde ich verlieren:

4. Partner berichten

5. Aus diesen Gründen ist es niemals möglich diese Ziele zu erreichen:



Erfolgskonzept für das Jahr 2.....

Was ist in diesem Jahr das wichtigste Ziel für mich?

Was muss ich in diesem Monat unbedingt tun, um dieses Ziel zu erreichen?

Wann will ich damit beginnen? Was tue ich heute dafür?

Was ist morgen die wichtigste Aufgabe?

Was ist in der nächsten Woche die wichtigste Aufgabe?



Welche Ziele habe ich für das Jahr.....

Januar

Juli

Februar

August

März

September

April

Oktober

Mai

November

Juni

Dezember



Meine Zukunft plane ich heute.

Lebensbereich	Planungshilfen	Meine konkrete Planung
Grundsätzliche Lebensveränderung	Welche Situation in meinem Leben will ich verändern?	
Fähigkeiten und Neigungen	Was mache ich besonders gern?	
	Wie kann ich diese Fähigkeit verstärken?	
	Was tue ich besonders ungerne?	
	Wie kann ich diese Aufgabe oder meine Einstellung dazu verändern?	
Gesundheit	Jetziger Status	
	Welche Ursachen haben welche Wirkungen?	
	Was kann ich allein ändern – und wie?	
Partnerschaft/Familie	Verstärkung welcher gemeinsamen Aktivitäten?	
	Abbau welcher Konflikte?	



Erholung/Freizeit	Was will ich für meine Entspannung tun?	
	Wo und wie will ich Kraft sammeln?	
Lebensbereich	Planungshilfen	Meine Planung
Finanzen	Geplante Anschaffungen?	
	Wie viel will ich sparen?	
	Welche finanziellen Ziele habe ich?	
Persönliche Weiterbildung	Worin will ich mich weiterbilden?	
	Was will ich lernen?	
Beruf/Aufgaben	Was will ich persönlich verbessern? <ul style="list-style-type: none"> • Arbeitsstil • Zeitplanung • Mitarbeiterführung • Gesprächsführung • Verkauf • Was noch? 	
	Welche Probleme muss ich mit Hilfe anderer lösen?	
	Was kann ich tun, damit unser Team noch	



besser wird?	
Mit wem möchte ich noch besser zusammenarbeiten?	
Welche Projekte möchte ich realisieren?	
Was nehme ich mir noch vor?	