



Der Tipp des Monats Juli 2006

Autor: Klaus Steinseifer

Management im Handwerk und die unternehmerische Kompetenz

Die persönliche Kompetenz

Der Unternehmensturm

Wenn Sie nur das tun, was Sie immer getan haben, werden Sie auch nur das bekommen, was Sie immer bekommen haben.

Hinter dem Begriff "Unternehmensturm" verbirgt sich eine längst bewährte Managementstrategie zur erfolgreichen Unternehmensführung: erst der innere Unternehmenswert schafft die Grundlagen für die Erfolge im äußeren Unternehmenswert.



Am Beispiel des Unternehmensturms wird Ihnen eine strategische und erfolgreiche Unternehmensführung im Handwerksunternehmen vermittelt. Großen Wert legen Sie dabei auf die einzelnen Bausteine, die - konsequent nacheinander aufgebaut - erst den Erfolg möglich machen und das Unternehmen nicht zur "Luftnummer" werden lassen. Die Basis, das Fundament des Unternehmensturms, sind die fachliche und die persönliche Kompetenz von Chef und Chefin, also die unternehmerische Kompetenz insgesamt.

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Persönliche Kompetenz

1. Der eigene Auftritt - Für den ersten Eindruck bekommen Sie keine zweite Chance

Man kann und sollte Menschen ja bekanntlich nicht nach dem Äußeren beurteilen. Aber jeder tut es! Und daher sind die ersten 3 Sekunden Ihres ersten Auftritts die wichtigsten Sekunden. Egal wo Sie auftreten, in der Öffentlichkeit, bei Ihren Kunden, bei Ihren Geschäftspartnern, bei Ihren Mitarbeitern. Wie sehen Sie aus, wie kommen Sie daher? Stimmt Ihre Kleidung - farblich und stilsicher, der Situation angepasst?

Stellen Sie sich einmal vor Ihren Spiegel! Betrachten Sie Ihr Spiegelbild sehr kritisch. Ich muss und will da jetzt ganz persönlich werden, denn wir reden von Ihrer persönlichen Kompetenz: Stimmt Ihre gesamte Erscheinung? Wirken Sie authentisch? "Ist mal wieder ein Friseurbesuch angesagt und der zwingend notwendige Termin beim Zahnarzt endlich vereinbart? Sollte ich vielleicht doch eine andere Uhr tragen, das Goldgehänge ablegen, auf Ohringe und Ohrstecker - meine Herren - doch verzichten? Wie sehen meine Schuhe aus?" Diese persönliche Checkliste kann man noch viel weiter ausdehnen, es liegt ganz an Ihnen selbst. Es ist ok, ich höre ja schon auf! Aber für diejenigen unter Ihnen, die sich diese Ratschläge nicht zu Herzen nehmen können oder wollen: Wer, glauben Sie, wird den nächsten Auftrag bei dem gut situierten Privatkunden bekommen? Wem, glauben Sie, wird ein Platz auf dem Kundensofa angeboten, eine Tasse Kaffee? Dem Maler, der in farbverschmierten, "Klamotten" termingehetzt beim ersten Angebotsgespräch erscheint? Geben Sie sich Ihre Antwort selbst und seien Sie sehr kritisch mit sich selbst.

Verkauf ist kein Wettkampf der Produkte, sondern 55 Prozent Erscheinungsbild, 38 Prozent Umgangsformen und 7 Prozent Wissen = 100 Prozent lukrative Aufträge. Und lukrative Aufträge wollen Sie alle! Also - handeln Sie, beginnen Sie mit Ihrem Erscheinungsbild, denn Verkauf hat mit der subjektiven Wahrnehmung Ihrer Persönlichkeit zu tun! Verkaufen Sie sich selbst! Sie hinterlassen nur den Eindruck den Sie machen und nicht den, den Sie machen möchten. Mit Ihrem sicheren Auftreten bekommen Sie ein gehöriges Maß an Selbstsicherheit, Sie wirken sehr sympathisch. Ihr neuer Kunde hat hier schon das erste Mal "JA" gesagt. Sie haben den ersten Fuß in der Tür dieses wertvollen Auftrags - und es war so einfach!

Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

Ausführliche Informationen über unsere Qualifizierungsarbeit in der modernen, zukunftsorientierten und nachhaltig erfolgreichen Unternehmensentwicklung und Unternehmensführung finden Sie unter www.steinseifer.com.

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

www.steinseifer.com/impressum

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.