



Der Tipp des Monats März 2007

Autor: Klaus Steinseifer

Kehren Sie doch mal vor Ihrer eigenen Tür!

Oder: Der Schuster hat immer die schlechtesten Schuhe.

Wie sieht es aus - in Ihrem Unternehmen, in Ihrem Kompetenzzentrum?

Wenn Sie diese Zeilen gelesen haben, stehen Sie auf, gehen Sie vor Ihre Türe, "beamen" Sie sich in den Körper eines anderen Menschen, in Ihren neuen Kunden, der von Ihnen gehört hat, Ihr Unternehmen wahrgenommen hat. Heute kommt er zu Ihnen und will mit Ihnen reden, vielleicht einen ersten Auftrag erteilen.

Wie sieht er Ihr Unternehmen, wie sieht es aus?

Zunächst einmal die Hofeinfahrt. Alles steht rum: Leitern, Maschinen, der Müll der letzten Baustelle. Das Firmenfahrzeug, das dort steht, macht auch nicht den Eindruck, den es machen sollte. Muss eigentlich mal wieder gekehrt werden? Unkraut blinzelt überall aus den Gehwegplatten.

Vermittelt Ihr Unternehmen die Kompetenz, einen neuen Kunden "einzuladen", Sie zu besuchen?

Sehen Sie genau hin, betrachten Sie Ihr Unternehmen mit den Augen Ihrer Kunden! Wie sieht es aus, in den Fluren, die zu Ihrem Büro führen? Wie viele Material- und Werkzeugkisten stehen dort herum, die schon längst im Lager verschwunden sein sollten? Sind Sie auf einen unerwarteten Kundenbesuch zu jeder Zeit vorbereitet?

Sie bitten Ihren neuen Kunden in Ihr Büro. Sie bieten ihm einen Platz an und er schaut sich um: Auf Ihrem Schreibtisch finden seine Augen die "Wanderdünen", Berge von Schriftstücken, dazwischen liegt eine Bohrmaschine. Die "Wanderdünen" haben sich ihren Weg gesucht, auf das Sideboard, den Fußboden.

Jetzt entscheidet Ihr Kunde, Ihnen niemals einen Auftrag zu erteilen! Warum?

Der Steini®

ist urheberrechtlich geschützt
und unterliegt dem Copyright von Klaus Steinseifer.



Die Steinseifer-Seminare
Management im Handwerk.

Seite 1 von 2

Diese Frage beantwortet sich von selbst. All das, was er bei Ihnen, in Ihrem Kompetenzzentrum wahrnimmt, überträgt er auf sein Vorhaben und die Antwort ist: "Nein!"

Achten Sie darauf, schaffen Sie Ordnung im Haus, machen Sie sauber, misten Sie aus, räumen Sie auf. Schaffen Sie sich, am besten jetzt sofort, Ihr erstklassiges Kompetenzzentrum und Ihre neuen Kunden können kommen - immer und zu jeder Zeit.

Und - ein Kompetenzzentrum hat nichts mit der Größe der Räumlichkeiten zu tun. Jedes noch so kleine Chefbüro ist Ihr Kompetenzzentrum, das es zu pflegen gilt, immer vorbereitet auf den Besuch eines Menschen, der Ihnen den lukrativsten Auftrag Ihres Unternehmerlebens erteilen will.

So, liebe Leserin, lieber Leser, jetzt sollten Sie aufstehen und Ihr Unternehmen kritisch unter die Lupe nehmen. Ich wünsche Ihnen viele neue Erkenntnisse mit den An- und Aussichten Ihrer Kunden in Ihrem Unternehmen.

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.