

Der Tipp des Monats Januar 2022

Autor: Klaus Steinseifer

Haben Sie das Zeug zum Chef?

Ihre unternehmerischen Kompetenzen bestehen aus den beiden wichtigen Kompetenzbereichen der fachlichen und der unternehmerischen Kompetenz. Beide spielen eine wesentliche Rolle in Ihrer Persönlichkeit als Unternehmenskapitän. Heute will ich Ihnen Ihre fachliche Kompetenz etwas näherbringen.

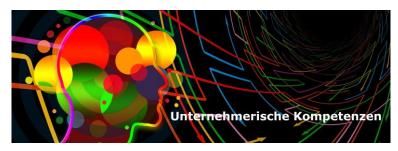


Bild von geralt auf Pixabay

Fachliche Kompetenz

Ihr Unternehmenserfolg wird zunächst durch Ihre fachliche Kompetenz geprägt. Das ist die Basis im Unternehmen, aber noch nicht die Basis für eine erfolgreiche Unternehmensführung. Fachliche Kompetenz können Sie delegieren.

Fachliche Kompetenzen

1. Fach-, Produkt- und Systemwissen

Beherrsche ich diese Punkte perfekt?

2. Praktiker, Könner und Vormacher

Bin ich der Praktiker, Könner und Vormacher, einzigartig, um anderen zu zeigen, wie es geht?

3. Meister

Aber bitte: Meister im Sinne von meisterlich und nicht im Sinne von Meisterprüfung. Die Meisterprüfung sagt nichts darüber aus, wie gut Sie wirklich sind, wie gut Ihr Team ist, wie hoch die Qualität Ihrer Leistungen ist. Wer gut ist, hat Aufträge, wer schlecht ist, nicht! Eine





einfache Formel des Erfolgs. Der Markt bestimmt Ihren Erfolg und nicht Ihre Meisterprüfung. Fülle ich meine Meisterprüfung mit Inhalten aus?

4. Projektadministration und Projektorganisation

Beherrsche ich den notwendigen Schriftverkehr und die ertragsorientierte Organisation bei meinen Projekten und Baustellen?

5. Die Marktfähigkeit der Produkte und der Leistungen

Will der Markt meine Produkte und Leistungen? Wohin gehen die Trends? Bin ich, mein Unternehmen und mein Team fachlich für die Anforderungen der Zukunft heute schon gerüstet? Weiß ich, wohin sich der Markt in meiner Branche, und auch darüber hinaus, entwickelt?

6. Das Spezialisten-Image

Viel gleiches Angebot schafft schlechte Preise, reduziertes Angebot erhöht Ihren Ertrag. Denken Sie quer! Biete ich Leistungen an, die nicht von jedem Mitbewerber in meiner Branche und in meiner Region angeboten werden? Ist Spezialisten-Image für mich ein wichtiges Thema, um auch in Zukunft im Markt bestehen zu können? Was ist mein besonderes Thema, mein Spezialisten-Image?

7. Die kaufmännische Qualifikation

Ist mein Ertrag berechenbar? Verfüge ich über die wichtigen Kennzahlen aus meinem Controlling und aus meinen Planzahlen dafür? Kann ich die Leistungen meines Unternehmens messen, kalkulieren und berechnen?

Wollen Sie etwas an Ihren Strategien, Strukturen und in Ihrer Unternehmensführung verändern? Dafür mache ich Ihnen heute dieses kostenlose Angebot!

Rufen Sie mich an, wir reden drüber! Ich kenne Ihre Fragestellungen und kann Ihnen im Telefonat eine erste und kostenlose Hilfestellung anbieten [+49 (0)174 2493577].

Wichtige Anmerkung des Autors

Wenn ich in meinen Fachartikeln über die männliche Form der Bezeichnungen, über Mitarbeiter und Auszubildende spreche, meine ich damit grundsätzlich immer die männliche und die weibliche Form der Ansprache. Es ist nicht meine Absicht, ein Geschlecht zu diskriminieren. Es dient lediglich dazu, die Texte nicht mit diesen zusätzlichen Begriffen aufzublähen.

Weitere Informationen und Hilfestellungen zu Ihrer entspannten Unternehmensführung



https://steinseifer.com/seminare/module/seminartermine-management-im-handwerk.html





Autor und Herausgeber



Klaus Steinseifer

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

https://steinseifer.com

So erreichen Sie mich:

Telefon +49 (0)174 2493577

E-Mail klaus.steinseifer@steinseifer.com

Impressum

https://steinseifer.com/impressum



