

Anpacken statt absacken.

Eine Trigger-Liste mit 28 praktischen Tipps für Unternehmer, Mittelständler und Freiberufler, die ihre Mission verfeinern, kommunizieren und verankern und so vorwärts kommen wollen.

Die Zeichen stehen heute besser denn je. Warum? Weil der Schlaue anpackt während der Faule absackt. Diese Liste dient als Leitfaden und als Arbeitshilfe für den Unternehmer, der seine Idee und Mission verfeinern, kommunizieren und verankern will. Die Liste basiert auf unserer Kundenarbeit. Das sind meist Projekte, in denen Kommunikation und Erzählen von Strategien und Perspektiven nach innen und nach aussen eine wichtige Rolle spielen. Wir wissen zwar nicht wie weit Sie mit diesen 28 Tipps kommen. Wir versprechen aber, dass Sie nicht an Ort stehen bleiben.

Leeren Sie den Kopf

1. Bevor Sie loslegen: Schalten Sie am Vortag auf «Null-Info». Zeitung, Mail, Web Blog sind tabu. Es geht hier um Wichtiges!
2. Schlafen Sie so viel Sie können. Stehen Sie früh auf. Und machen Sie sich's an einem ruhigen Arbeitsort bequem.
3. Fokussieren Sie sich auf diese eine Sache. Am besten für je 4 Stunden am Stück. Fröhlich. Nochmals: Keine Mail!

Stimmen Sie sich auf «Zukunft» ein - vergessen Sie das Vergangene

4. Besuchen Sie im Geist Ihre bisherigen Erfolge. Freuen Sie sich darob. Schreiben Sie sie auf. Suchen Sie nach Fotos.
5. Beschreiben Sie Ihre künftigen Erfolge. Seien Sie bunt, glasklar, ausschweifend! Alles ist möglich! Machen Sie Bilder!
6. Machen Sie sich ein klares Bild vom Endzustand: Pokal, Gipfelsturm, Spitzenruf, Markt- und Innovationsführerschaft
7. Stärken Sie sich und Ihr Vertrauen. Beschichten Sie sich mit Teflon. Es wird heiss. Und Kritik darf jetzt nicht haften!
8. Schärfen Sie Ihre Kompetenzen punkto Hinhören, Reden, Erzählen, Begeistern, Mitreissen. Kommunikation ist alles!

Infizieren Sie Führungskräfte – lassen Sie den Funken überspringen

9. Infizieren Sie Ihre Führungsmannschaft mit dem «Auftrag Zukunft». Begeistern statt kleistern.
10. Eliminieren Sie den Miesepeter. Sofort! Nochmals: Sofort! Die Devise lautet «Buy or good bye!».
11. Formulieren Sie im Team Ihre glasklare Story: «From Good to Great» oder, eben «Anpacken statt absacken.»
12. Setzen Sie Informations-Filter: Nur was für den «Auftrag Zukunft» relevant ist kommt durch den Filter.
13. Stärken Sie Ihr Führungsteam. Schweissen Sie's zusammen. Beschichten Sie's mit Teflon. Bremser – Nein Danke!
14. Befähigen Sie Ihre Führungsmannschaft im Erzählen der Story. Üben Sie dies. Die Story muss sitzen und haften bleiben!

Stärken Sie Mitarbeitende – Leistung wirkt ansteckend

15. Reden Sie mit den Menschen bei Ihnen. Hören Sie hin. Seien Sie offen - auch mit Zahlen. Orientierung ist das Ziel.
16. Machen Sie Leute fit für Veränderungen. Stärken Sie Stärken, Mut, Leistungswille und Dienstleistungs-DNA der Mitarbeiter.
17. Erzählen Sie Ihre Story. Seien Sie greifbar, nicht via Mail oder Telefon. Denn begreifen kommt von greifen. Seien Sie da!
18. Setzen Sie auf Mitreisser. Holen Sie die Wankelmütigen ab. Trennen Sie sich aber sofort vom Miesepeter.
19. Geben Sie die Story auf die Hand. Malen Sie's an die Wand. Laufen Sie damit durchs Land (zum Kunden).
20. Stellen Sie klar: «Jeder Mitarbeiter – auch du – ist ein wichtiger Botschafter. Deine Leistung ist unsere Botschaft.»
21. Bunkern Sie Bier und Nüsschen. Erfolge sind nah. Feiern Sie sie. Immer. Überall. Jederzeit.

Begeistern Sie Kunden - Beziehungspflege kommt vor dem Abschluss

22. Forcieren Sie die Kundenbeziehung und nicht den Abschluss. Der kommt später (wenn überhaupt...).
23. Fokussieren Sie Ihre Kräfte auf Ihre drei Top-Kunden. Greifen Sie jeden Tag zum Telefon. Hören Sie aufmerksam hin.
24. Fragen Sie Kunden und sich selbst: Welche neuen Dinge bringen alte Kunden weiter? Nicht umgekehrt.
25. Begeistern Sie mit exzellenter Leistung. Be Amazing. Übertreffen Sie Erwartungen. Immer! Immer! Immer!
26. Stärken Sie die Empfehlungsbereitschaft Ihrer Kunden: Kleistern Sie Bürowände mit positiven Kundenrückmeldungen zu.
27. Zusatzfrage: Welche neuen Dinge bringen ehemalige Kunden weiter? (Vergiss Neukunden, vorerst!)

Vermitteln Sie Sicherheit – Dialog mit Geldgebern, Aktionären und Banken

28. Erzählen Sie am Folgetag, was Sie und Ihr Team alles angepackt haben. Das vermittelt Sicherheit.