

Mehr Gewinn mit weniger Stress

Der Newsletter für Ihren beruflichen und persönlichen Erfolg

Selent, den 2. Dez. 2005

Liebe Leser,

schon wieder ist eine Woche vorbei uns höchste Zeit für unseren Newsletter. In der Eile der letzten Woche und mit dem Wunsch, Ihnen den ersten Newsletter auf jeden Fall noch am Freitag zuzusenden, habe ich versäumt Ihnen zu erläutern, warum wir diesen Newsletter überhaupt schreiben.

Nun, hier sind die wichtigsten vier Gründe:

- Wir möchten Ihnen Anregungen, Ideen und Tipps aus unseren Workshops und Seminare geben, die Ihnen helfen sollen, mehr Gewinn mit weniger Stress zu erreichen.
- Wir möchten mit diesem Newsletter eine Plattform schaffen, in der auch unsere Kunden die Möglichkeit erhalten, sich zu präsentieren.
- Wir möchten mit Ihnen häufiger in den Dialog treten, da wir festgestellt haben, dass zwischen den einzelnen Workshops oft eine ganze Zeit vergeht, in der wir zu wenig voneinander hören.
- Wir möchten Ihnen eine effektive Möglichkeit geben, einmal über den eigenen Tellerrand hinauszublicken. Dies ermöglichen wir durch die Vielzahl verschiedener Branchen und Unternehmen, die wir betreuen.

Natürlich lebt so ein Newsletter vom gegenseitigen Austausch. Nur wenn wir es schaffen, über die Themen zu schreiben, die Sie wirklich interessieren, kann dieser Newsletter Ihnen Nutzen bieten. Aus diesem Grunde bitten wir Sie, mailen Sie uns Ihre Fragen und Ihre Probleme, vielleicht gelingt es uns, Ihnen interessante Lösungsansätze zu liefern.

Herzlich willkommen zur zweiten Ausgabe von
„**Mehr Gewinn mit weniger Stress**“



Jörg Weisner

jw@team-success.de

In dieser Ausgabe:

Teil 1: Das team success Gym

Das „Coaching-Gym“ wird zum „team success Gym“

Eine der günstigsten Werbemöglichkeiten – das systematische Empfehlungs-Marketing

Wie Sie das neue Jahr mit einem Vorsprung beginnen können

Teil 2: Persönliche Reflektionen

Ein ganzes Land voller Falschfahrer

Teil 3: Faszinationen

**Wie Sie auch an trüben Tagen bewußt Faszinationen entdecken können
Zwei phantastische Quellen für aussergewöhnliche Fotos**

Teil 1: Das team success Gym

Das „Coaching-Gym“ wird zum „team success Gym“

Dass wir den englischen Begriff „Gym“ als englische Übersetzung für das deutsche „Fitness-Center“ wählten, habe ich bereits im letzten Newsletter erläutert.

Beim Schreiben dieser Zeilen, wurde mir bewußt, dass der Begriff „team success Gym“ viel besser paßt. Es geht uns hier um eine Fitnesscenter, welches wir alle nutzen können. Ein Fitnesscenter, das allerdings auch davon lebt, dass ein gegenseitiger Austausch stattfindet – eben ein „Team Erfolg“ oder „team success“.

Denken Sie daran, dieses Fitness-Center besteht aus:

- Einem unbeschränkten Zugriff auf uns per E-mail.
- Einer Vielzahl von Anregungen, Checklisten, Ideen und Werkzeugen auf die Sie online über einen geschützten Bereich auf unserer Webseite zugreifen können.
- Einem wöchentlichen Report, den wir Ihnen per E-mail zuschicken und den Sie ausfüllen und an uns zurücksenden – ebenfalls per E-mail.
- Monatlichen Telefon-Coachings: Das sind kurze, viertelstündige Telefonate mit Jörg Weisner, an einem bestimmten Tag im Monat, zu einer Zeit, die Sie sich vorher in einem Online-Kalender reservieren können.

Was Sie hiervon wie intensiv nutzen, liegt natürlich ganz bei Ihnen.

Einer der günstigsten Werbemöglichkeiten – das systematische Empfehlungs-Marketing

Welches Unternehmen sucht nicht nach Möglichkeiten, neue Kunden zu gewinnen. Leider sind die Möglichkeiten oft schon aus Gründen der knappen Werbe-Budgets begrenzt.

Will man es trotzdem schaffen, eine mehr als ausreichende Anzahl neuer Kunden anzuziehen, so vertraut man meistens auf die Mund-zu-Mund-Propaganda.

Drei Fragen stellen sich damit:

1. Wie groß ist die Anzahl der Empfehlungen?
2. Wie zufrieden sind Sie mit der bisher erreichten Wirkung dieser Empfehlungen?
3. Was tun Sie im eigenen Unternehmen, um wirklich alle Möglichkeiten zu nutzen, neue Empfehlungen zu bekommen? Mit anderen Worten, wie ausgereift ist das eigene systematische Empfehlungs-Marketing?

Anworten auf die folgenden Fragen zeigen, wie optimal Ihr systematisches Empfehlungs-Marketing tatsächlich ist:

- Wie weit sind alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter informiert und eingebunden?
- Wie stark ist allen bewußt, welche überaus wichtige Rolle dieses Instrument für den Unternehmens-Erfolg hat?
- Welche Aktivitäten werden regelmäßig durchgeführt?
- Werden die Kunden nach Weiterempfehlung gefragt? Wie? Mit welchem Ergebnis?
- Wie ist das Bild Ihres Unternehmens bei den Kunden und in der breiteren Öffentlichkeit?
- Was sind die herausragenden Leistungen Ihres Unternehmens? Wofür ist Ihr Unternehmen berühmt?

Über allem steht die Frage: **Wie können Sie erreichen, dass Ihr Unternehmen den Kunden absolut positiv in Erinnerung bleibt?**

Ein sehr schönes Beispiel hierzu hat Klaus Kobjoll, der Inhaber des Hotel Schindlerhof in Nürnberg gegeben. Er vergleicht die Basisleistungen, die jedes Unternehmen bietet, mit einem Tortenboden. Dieser Tortenboden ist bei allen relativ ähnlich. Entscheidend für den Gesamteindruck der Torte sind daher die „Sahnehäubchen“. Diese bilden die „strategischen Erfolgspositionen“ des Unternehmens. Im Schindlerhof sind dies zum Beispiel die große Freundlichkeit der Mitarbeiter. Was aber den nachhaltigsten Eindruck beim Kunden hinterläßt, so Kobjoll, sind die „Schokosträussel“, auf den Sahnehauben.

Im Hotel Schindlerhof sind das z.B. die CDs auf dem Zimmer, die sich der Gast auf der CD-Anlage anhören kann. Wenn er möchte, kann er sogar die CD am nächsten Morgen an der Rezeption käuflich erwerben.

Ein weiterer sehr schöner Schokosträussel ist das folgende: Jeder Gast kann sich kostenlos aus der umfangreichen Hotelbibliothek Bücher ausleihen. Schafft er es dann nicht, das Buch zu Ende zu lesen und läßt es aufgeschlagen im Zimmer liegen, dann findet er bei seinem nächsten Besuch das gleiche Buch wieder, mit der entsprechenden Seite aufgeschlagen auf seinem Zimmer. (Ein echtes „WOW“-Erlebnis beim Gast ist vorprogrammiert.)

Wie sieht es jetzt mit Ihren Schokosträusseln aus? Welche kleinen Überraschungen haben Sie in Ihrem Unternehmen für Ihre Kunden?

Wenn Sie erste Schritte zum Ausbau Ihres systematischen Empfehlungs-Marketing unternehmen wollen, laden Sie sich die PDF-Datei zur systematischen Spontanität von unserer Webseite herunter. Sie ist ein bewährtes Instrument aus unserem Coaching-Programm.

(Klicken Sie auf www.team-success.de und dann auf „Downloads/Ressourcen“, der Nutzernamen ist: Unternehmer, das Passwort: Gewinn . Sie finden die Datei unter den Checklisten.)

Wie Sie das neue Jahr mit einem Vorsprung beginnen können

Wir alle kennen das; die vielen guten Vorsätze, die wir uns jedes Jahr wieder am Silvester-Abend überlegen. „Jetzt werde ich endlich abnehmen! Ich werde mir mehr Zeit für meine Familie nehmen! Ich will meinen Mitarbeiterinnen besser zuhören! Ich werde morgens eine Stunde eher aufstehen und regelmäßig joggen – das wird meine Fitness stärken und mein Selbstwertgefühl verbessern! Ich werde mir regelmäßig Gedanken über unser Marketing machen!“ und so weiter, und so fort.

So weit zum Silvester-Abend. Doch wie sieht es nach dem Jahreswechsel aus?

Das frühere Aufstehen kann sowieso erst am zweiten Januar beginnen, weil wir am ersten Januar noch total müde von der Silvestf-Feier sind. Also raffen wir uns am 2. Januar tatsächlich auf und laufen eine kleine Runde. Der Anfang ist geschafft.

Am dritten Januar noch einmal das gleiche Spiel. Wieder früher aufstehen, die Laufsachen an und los. Wir sind ganz stolz auf uns. Abends treffen wir uns dann noch mit ein paar Freunden, es wird etwas später und wir trinken auch das eine oder andere Glas Wein.

Am nächsten Morgen, dem 4. Januar wollen wir zwar eigentlich aufstehen, doch so richtig können wir uns doch nicht dazu durchringen. Also bleiben wir liegen, genießen die wohlige Wärme im Bett. „Einmal ist keinmal“ sagen wir uns, „schließlich ist doch Urlaub, morgen werden wir bestimmt wieder laufen“.

Doch am nächsten Tag müssen wir eher ins Unternehmen, das hätten wir fast vergessen. Damit wird es auch an diesem Tag nichts mit unserem guten Vorsatz.

Und ehe wir uns versehen, sind wir wieder drin im alten Trott. Der gute Vorsatz ist noch nicht ganz vergessen, es quält uns noch etwas das schlechte Gewissen, aber irgendwie hat uns der Alltag wieder mit all seinen Verpflichtungen im Griff.

Dieses Beispiel aus der Reihe der privaten Vorsätze können wir getrost übertragen auf viele unserer beruflichen Vorsätze. Denen ergeht es oft ähnlich. Wir wollen in bester Absicht handeln, doch dann kommt (einmal wieder) alles anders. Die Mitarbeiterinnen sind gar nicht so begeistert von unseren neuen Marketing-Ansätzen. Sie sagen es nicht immer offen, aber sie machen auch nicht aus vollem Herzen mit. Auch hier versanden immer wieder viele gute Ansätze.

So richtig zufrieden sind wir mit der ganzen Situation nicht. Irgendwie haben wir uns das alles ganz anders vorgestellt, mit mehr Begeisterung, mehr Leidenschaft, einfach mehr Freude. Waren das nur Illusionen und müssen wir unsere Träume nun begraben?

Aus den oben geschilderten Erfahrungen hat sich in unserer Beratung zusammen mit unseren Kunden ein Instrument entwickelt, das wir „Jahres-Ziel-Workshop“ genannt haben.

In diesem Workshop setzen wir uns mit unserem Kunden und seinem Team für einen bis eineinhalb Tage zusammen und halten Rückblick auf das vergangene Jahr wie auch eine Vorschau auf das kommende Jahr.

Aus der gemeinsamen Betrachtung der Ereignisse wird allen deutlich, wo dies Unternehmen steht und in welche Richtung es sich entwickeln soll.

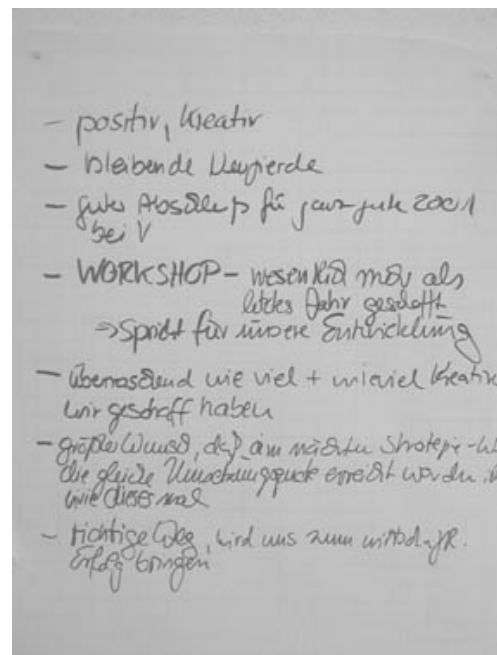
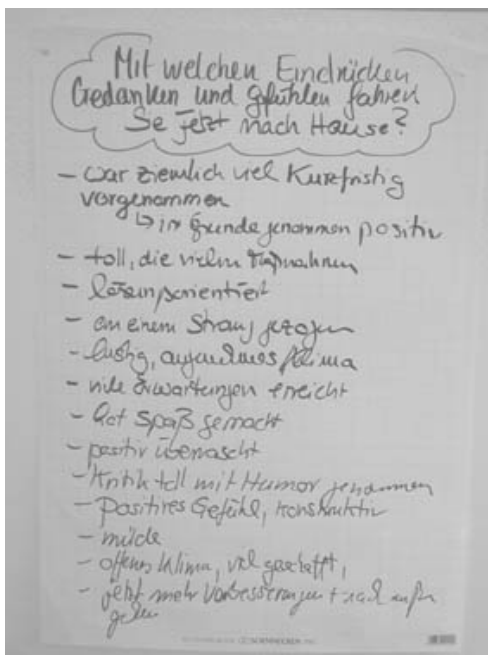
Gerade die gemeinsame Diskussion bildet ein solides Fundament für die zukünftigen Aktivitäten. Die im Workshop formulierten Maßnahmen werden zum Abschluß noch

einmal zusammengefasst und darauf überprüft, ob wirklich auch klar ist, wer, was bis wann machen soll.

Um die Umsetzung dieser Maßnahmen hat sich dann ein kurzes Follow-up-Treffen bewährt, das nach 8-10 Wochen an einem Nachmittag oder Abend stattfinden kann. Dort werden dann die ersten umgesetzten Maßnahmen präsentiert und über die Fortschritte berichtet.

Der Vorteil solcher Veranstaltungen liegt zum einen in einem viel tieferen Verständnis zwischen den Mitarbeiterinnen und der Unternehmensleitung, zum anderen in einer Bündelung der Kräfte und einer klaren Fokussierung auf gemeinsame Ziele. Durch die gegenseitige Unterstützung ist es damit auch viel leichter, persönliche Tiefs zu überwinden. Das Team stärkt sich gegenseitig.

- Beispiel eines Abschluß-Feedbacks nach einem Jahres-Ziel-Workshop



Teil 2: Persönliche Reflektionen

Ein ganzes Land voller Falschfahrer

Über Gewohnheiten habe ich an dieser Stelle schon geschrieben. Wie schwer es sein kann, unser gewohntes Verhalten zu ändern, habe ich Anfang dieser Woche in England erlebt.

Wir wir alle wissen, ist England ein ganzes Land voller Falschfahrer.

Für mich ist der Beginn das Fahrens auf der linken Strassenseite bei jedem neuen Start wieder eine kleine Herausforderung. Zum Glück habe ich mir einen Mietwagen genommen, und damit zwangsläufig das Lenkrad schon mal auf der rechten Seite.

Das hatte für mich den grossen Vorteil, dass ich spätestens beim Einsteigen merkte, dass ich in England bin. Als nächstes versuchte ich dann mit der rechten Hand den Gang einzulegen - und fummelte an der Fahrertür herum ... bis ich mich kopfschüttelnd erinnerte, dass natürlich auch das Schalten hier "verkehrt" herum funktioniert.

Insgesamt war es für mich noch einmal eine Erfahrung, die ich nach kurzer Zeit wirklich geniessen konnte. Ich hatte das Gefühl, dass meine kleine grauen Zellen wieder etwas mehr auf Touren kamen. Den "Falschfahrern" sei es gedankt.

Teil 3: Faszinationen

Wie Sie auch an trüben Tagen bewußt Faszinationen entdecken können

In meinem Buch „Job&Joy – Die Formel für mehr Spaß in Beruf und Privatleben“ ist der sechste Schritt überschrieben mit „Faszinationen entdecken“.

Was könnte dafür geeigneter sein, als ein trüber, kalter Tag im November oder Dezember? „Alles!“ werden jetzt viele denken.

Auf den ersten Blick sicherlich richtig. An einem sonnigen Tag im Mai, mit gelben Rapsfeldern und dem ersten frischen Grün an den Bäume, braucht es nicht viel, um die Faszinationen der Natur zu entdecken. Da fällt es jedem leicht. Nur zum Training unseres Bewußtseins ist so ein schöner Frühlingstag viel weniger geeignet, als eben der trübe und kalte Tag im November.

Ich möchte Sie mit dieser kleinen Übung ganz bewußt aus Ihren üblichen Denkgewohnnten heraus reißen.

Wir alle kennen diese schrecklichen, nebligen, leicht regnerischen Tage, an denen es scheinbar gar nicht mehr richtig hell werden will. Das Laub hat längst seine bunte Färbung verloren. Das Gras wird auch immer brauner. Die Sonne wärmt nicht mehr. Alles sieht irgendwie trüb und traurig aus.

Heißt das, dass wir automatisch unsere Stimmung auch zwei, drei Stufen weiter runterschrauben?

Das passiert zwar ziemlich häufig, muß aber nicht so sein. Denn wir haben immer noch die Wahl zu entscheiden, wie wir mit den Umwelteinflüssen umgehen, wie wir darauf reagieren wollen.

Wir können uns über den Nieselregen maßlos ärgern und mit unserer schlechte Laune auch noch unsere Mitmenschen anstecken.

Oder – wir könnten bewußt unseren Focus auf die positiven Dinge lenken. Vielleicht auf die Vorfreude auf den schönen Abend am Kamin? Oder auf die nächste Adventskerze, die wir anzünden können? Oder warum nicht einfach mal entdecken, wie sich die einzelnen Regentropfen auf der Haut ganz genau anfühlen?

Selbst wenn wir einmal richtig naß werden sollten, können wir doch meistens kurz danach unter einer heißen Dusche aufwärmen.

Ich lade Sie ein, mit mir zusammen bewußt Ausschau nach den Faszinationen in dieser ungemütlichen Jahreszeit zu halten. Lassen Sie sich überraschen, was Sie alles entdecken können, wenn Sie nur wollen.

Ich freue mich auf Ihre Mails.

Zwei phantastische Quellen für aussergewöhnliche Fotos

Von meinem Sohn Jan, dem Mediendesigner, habe ich vor etwa einer Woche eine neue Quelle für schöne Fotos genannt bekommen. Vielleicht wäre das auch etwas für Sie.

Entweder lassen Sie sich von der Vielfalt der Bilder beeindrucken, faszinieren und inspirieren oder Sie nutzen die Bilder für Ihre eigene Werbung.

Sie können pro Tag bis zu drei Bilder downloaden. Sämtliche Bilder dürfen Sie unbeschränkt nutzen - kostenlos!

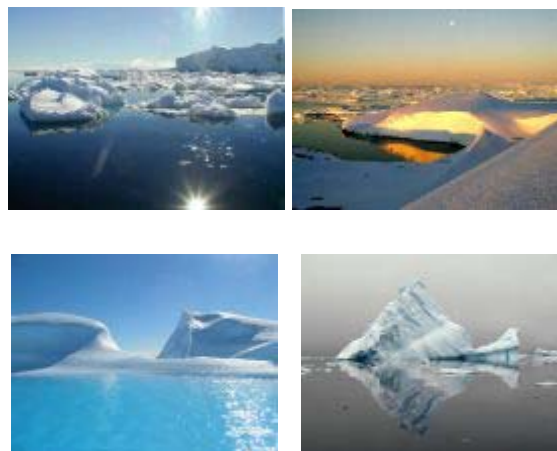
Die einzige Bedingung: Sie müssen die Quelle angeben.

Hier ist sie: www.photocase.com

Eine zweite Foto-Quelle im Internet, die mich regelmässig zum Träumen bringt, ist die Homepage des Weltumseglers Thomas Fischer. Neben seiner Leidenschaft für das Segeln ist er begeisterter und begnadeter Fotograf.

Zu den Bildern, die mich am meisten beeindruckt haben, gehören auf jeden Fall, die von seiner Tour durch die Antarktis.

Schöne Träume und viel Freude beim Surfen auf seiner Seite: www.doublemagic.ch .



Faszinationen der Kälte
(Fotos von Thomas Fischer www.doublemagic.ch)



Ich wünsche Ihnen eine schönes Wochenende; denken Sie daran, herauszufinden, welche Faszinationen Sie entdecken könnten, bis zum nächsten Freitag.

Copyright © 2005, alle Rechte vorbehalten

Jörg Weisner betreut mit der team success Unternehmer, Freiberufler und ihre Teams, die mehr Gewinn mit weniger Stress erreichen wollen. Sein Coaching-Programm besteht aus vierteljährlichen Workshops, Telefon-Konferenzen, E-mail- und Telefon-Coaching sowie umfangreichen Anregungen, Checklisten, Ideen und Werkzeugen.

Sie dürfen den Newsletter „Mehr Gewinn mit weniger Stress“ gerne an Ihre Freunde und Kollegen weitersenden, vorausgesetzt, Sie lassen ihn so komplett, wie er ist. Der Autor ist Jörg Weisner. Sie können ihn erreichen über: jw@team-success.de.

***Bitte empfehlen Sie diesen Newsletter Ihren Freunden und Kollegen
oder senden Sie ihn weiter.***

Wir wachsen durch Ihre Empfehlung.

Jeder kann diesen Newsletter über <http://www.team-success.de> bestellen.

Wenn Sie diesen Newsletter nicht mehr beziehen wollen, klicken Sie bitte auf den unten stehenden Link.

Wir werden Ihren Namen oder Ihre E-mail-Adresse an keine anderen Personen, Firmen oder Organisationen weitergeben.