



Führen, fördern, coachen

Instrumente und Methoden für eine souveräne Führungskompetenz



Strategieseminar für Unternehmer

Von der Vision zur Strategie



Lizenz zum Flüstern

Führung mit Klarheit, Respekt und Stärke



Mitarbeitergespräche im Führungsalltag

Methodische Kommunikation in jeder Situation



Storytelling

Wirkungsvolle Kommunikation nach Innen und Außen



360° – Der Weg zur erfolgreichen Persönlichkeit

Ganzheitliche Unternehmensführung



Tage der Klarheit

Der Weg zu Zielsicherheit und Umsetzungsenergie



PEP®-Digital

Digitales Ausbildungsprogramm zu einer erstklassigen Führungspersönlichkeit

Unser Seminarprogramm im Detail und mit mehr Informationen:

Unsere individuellen Personal-Entwicklungs-Programme / PEP®:

Interessante und nützliche Downloads finden Sie hier:

Ihr DANKESCHÖN-Code als Teilnehmer:in an den Rheinfelder Wirtschaftsgesprächen

RhWiGe25

25% auf alle Seminare

Führung mit Klarheit, Respekt und Stärke.

Der Dreisatz der intelligenten Menschenführung.



Mein Team und ich freuen uns darauf, mit Ihnen ein neues Projekt zu starten.

Bringen Sie PEP® in Ihr Unternehmen,

und nehmen Sie jetzt Kontakt zu uns auf:



www.treffpunkt-erfolg.com
Tel.: +49 7631 9381456
team@treffpunkt-erfolg.com

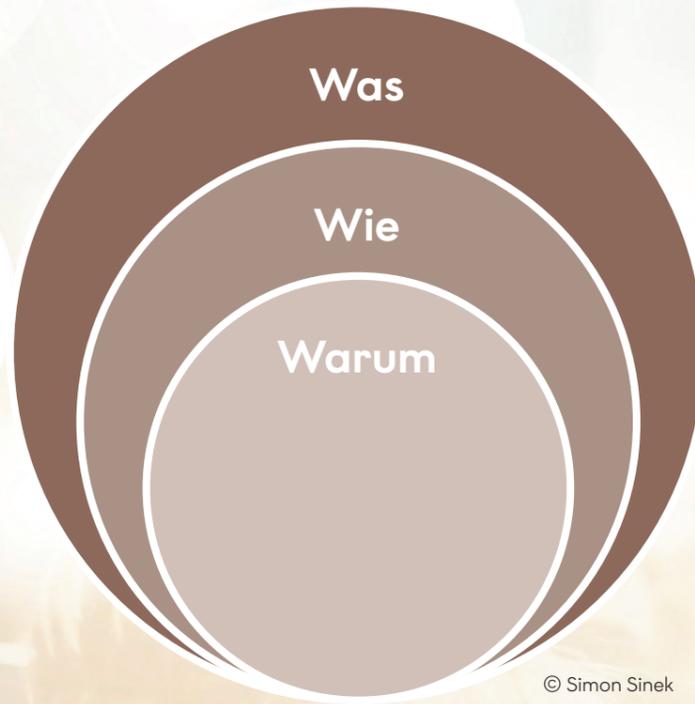
Direkt-Terminvereinbarung:



Klarheit

Golden Circle

Warum – Wie – Was?



Die Fragen und Botschaften nach dem „Was“ sprechen im menschlichen Gehirn den Neocortex und seine Ausprägung für Ratio und analytisches Denken an. Es zählen Daten, Zahlen und Fakten. Gefühle und Verhalten bleiben außen vor.

Fragst Du jedoch nach dem „Warum“ und dem „Wie“, wird das limbische System aktiviert. Die Funktionseinheit ist im Gehirn für Emotionen, Vertrauen und Bauchgefühl zuständig.

Die Erfolgsfaktoren nach außen in Richtung Kunden und Partnern - und nach innen für unser Team.

1. Warum

Im Zentrum einer Sache steht das Warum – der Sinn, Zweck, Grund und Glauben. Antworten auf das Warum schaffen Identität. Sie vermitteln Visionen und Werte, binden Teammitglieder, rufen Loyalität hervor, definieren einen Polarstern, kommunizieren Nutzelemente, generieren Mehrwert, wecken Motivation und sorgen für das Brennen für eine Sache.

- **Warum stehe ich jeden Morgen für meine Arbeit auf?**
- **Warum existiert mein Unternehmen überhaupt?**
- **Warum tun wir als Unternehmen eigentlich, was wir tun?**
- **Warum sollte sich ein Kunde für unsere Angebote interessieren?**
- **Warum sollte sich überhaupt irgendjemand für unsere Arbeit interessieren?**

2. Wie

Das Wie umgibt das Warum – die Maßnahmen, Prozesse, Vorgehensweisen, Umsetzung, Alltagsroutinen und Gewohnheiten. Das Wie lässt sich in SMARTen Zielen verankern, per OKR Methode (Objectives & Key Results) in Ziele-Ergebnis-Sets gießen, mittels Balanced Scorecard und Prozessen im Unternehmen operationalisieren oder per Roadmap in einen Umsetzungsplan überführen.

- **Wie wollen wir (höhere) Umsätze erzielen?**
- **Wie wollen wir (mehr) Kunden gewinnen?**
- **Wie grenzen wir uns vom Wettbewerb ab?**

3. Was

Das Wie (und damit auch das Warum) wird vom Was-Kreis umschlossen – die Ergebnisse, Produkte, Outputs, Dienstleistungen und Unterlagen. Das Was lässt sich zum Beispiel mit dem Value Proposition Canvas, dem Projektstrukturplan oder dem Service Katalog beschreiben.

- **Welche Wertangebote verkaufen wir?**
- **Was bieten wir den Kunden an Mehrwerten?**
- **Was machen wir anders als der Wettbewerb?**

Respekt

Schlüsselsatz:

Respekt – ich sehe Dich.

Ich schaue hin. Ich nehme Dich wahr und berücksichtige, wie Du tickst.

Schlüsselfrage:

“Haben Sie jeden Tag die Gelegenheit, das zu tun, was Sie am besten können?”

(Gallup International Association)

Stärke

Ich löse die Handbremse.

Ich achte auf meine Wirkung.

Ich akzeptiere kein Mittelmaß.



Führung mit Klarheit, Respekt und Stärke – der Dreisatz der intelligenten Menschenführung. Der Klebstoff für Talente.