

## Ein starker Jahresabschluss für 2009



Für viele Unternehmen und auch Einzelpersonen war 2009 ein schwieriges Jahr. Der Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg hat jedoch nichts mit Glück zu tun, sondern ist eine bewusste Entscheidung. Wenn Widrigkeiten auftauchen, bestimmen nicht die Umstände unser Schicksal, sondern die Art und Weise, wie wir mit ihnen umgehen.

Genau darum geht es, wenn wir das Jahr gut beenden wollen. Ein starker Jahresabschluss ist weitaus mehr als nur ein Traum oder ein Ziel, er ist Einstellungssache. Man muss an sich selbst glauben und den Mut und die Entschlossenheit besitzen, „das Ding“ auch durchzuziehen.

Wenn es also Ihr Ziel ist, 2009 erfolgreich zu beenden, müssen Sie Wege finden, sich selbst und Ihre Mitarbeiter zum richtigen Zeitpunkt zu inspirieren. Sie müssen nach vorn blicken und Ihr Ziel motiviert, entschlossen und beständig im Auge behalten. Dasselbe gilt für Ihre Mitarbeiter: helfen Sie ihnen, fokussiert am Ball zu bleiben.

In vielen Unternehmen werden Situationen oft als Problem, nicht aber als Chance definiert, um neue und tragfähige Lösungen zu finden. Dieser „Problemfokus“ resultiert in einem Empfinden der Hilf- und Hoffnungslosigkeit. Aus diesem Gefühl heraus denken wir, es gäbe kaum Chancen, Hilfe und Hoffnung, dass der morgige Tag besser wird als der heutige. Doch wir wissen alle, dass auf das Dunkel immer das Licht folgt und auf eine Niederlage ein Sieg.

**Lesen Sie das Richtige – „Wo man Müll reinsteckt, kommt auch Müll raus“** (Garbage In – Garbage Out). Wägen Sie ab, welche Medien Sie gerade in Krisenzeiten konsumieren. Zu viel schlechte Nachrichten sind kontraproduktiv, wenn man positiv und optimistisch bleiben möchte.

**Hören Sie auf die richtigen Leute – finden Sie einen Mentor.** Nicht jede Meinung hat gleich viel Gewichtung und Wert. Prüfen Sie, von wem eine Meinung abgegeben wurde, bevor Sie diese als zutreffend für Sie selbst, Ihre Situation und Ihre Ziele übernehmen.

**Sprechen Sie positiv** – Die Person, die Sie am meisten überzeugen müssen, sind Sie selbst.

zeigt, dass in allem Schlechten das Gute schon im Ansatz verborgen liegt. Das Problem, in dem Sie stecken, ist real. Die Lösung dazu lässt sich oft nur außerhalb des Problems finden. Es gibt immer einen Silberstreif am Horizont.

**Sprechen Sie positiv.** Werden Sie eine Quelle positiven Denkens und der Inspiration für Ihre Kunden, Ihre Mitarbeiter und für sich selbst. Wann immer Sie versuchen, andere Menschen zu überzeugen, werden Sie feststellen, dass dies Ihre eigenen Möglichkeiten und den Ausblick in eine hoffnungsvolle Zukunft bestärkt.

Die Situation ändert sich vielleicht nicht von heute auf morgen, wenn Sie diesen Weg jedoch konsequent verfolgen, wird sich langsam aber sicher eine Veränderung einstellen. Sie können dann gewiss sein, dass Sie dazu beigetragen haben.

Wenn Sie mehr über dieses Thema erfahren möchten, fragen Sie nach dem Trainingsprogramm **APS**® (Achieving Personal Success) – **Zielsetzung und Erfolgsplanung**.

**Lesen Sie das Richtige – „Wo man Müll reinsteckt, kommt auch Müll raus“** (Garbage In – Garbage Out), heißt es in der IT-Branche. Wenn Sie viele negative Informationen konsumieren, werden Sie sich vielleicht zu sehr auf das Negative konzentrieren und nur schlecht die Chancen und Möglichkeiten einer Situation sehen und nutzen können.

**Hören Sie auf die richtigen Leute** – finden Sie einen Mentor, Freund und Ratgeber, der Ihnen

## Zitat des Monats:

„Inmitten der Schwierigkeiten liegt die Möglichkeit.“

Albert Einstein

## ENDSPURT

Stellen Sie kurz vor Ende des Jahres die Weichen für ein neues, noch erfolgreicherer Geschäftsjahr!



„Professionelle Verkaufstechniken für den Außendienst“

Inhalt:

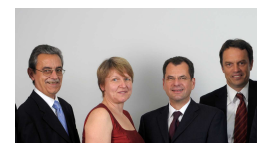
- kundenorientiertes Kontakt-, Präsentations- und Abschluss-System
- Sicherheitsgewinn durch Kompetenzsteigerung
- Kunden finden, qualifizieren und Stamm aufbauen
- Präsentationsoptimierung
- Einwandbehandlung
- Arbeitsorganisation

5-tägiges Seminar - Termine:

16. und 17.11.2009  
 23. und 30.11.2009  
 und 07.12.2009

im Training Center Berlin-Mitte  
 beim kompetenten **BEITraining-Team** - **kontaktieren Sie uns!**

**BEITRAINING**  
 BUSINESS EDUCATION INTERNATIONAL  
 BERLIN MITTE



Joachim Ribbe, Kerstin Göpel,  
 Rolf Hempel, Ludwig Bussmann(v.l.n.r.)

Zimmerstraße 26/27  
 10969 Berlin

Tel: 030 2592 488-70  
 Email: berlin-mitte@bei-training.de