

Große Pläne für 2011!



Wünsche, Hoffungen und Träume erfüllen sich manchmal. Ziele, die mit Plänen verbunden sind, werden viel öfter wahr. Der Beginn eines neuen Jahres ist für gewöhnlich die Zeit der guten Vorsätze für Dinge, die man im privaten und beruflichen Umfeld ändern möchte. Doch mit zunehmendem Alter werden manche Menschen entmutigt, denn allzu oft lassen sich die vorgenommenen Ziele nicht oder nur schwer umsetzen.

Es gibt drei Bereiche für Zielsetzungen:

Situationen – Die Entwicklung und Profitabilität des Unternehmens, das eigene Leistungsniveau und Einkommen, der Lebensstil und die Lebensumstände. Dies alles sind Bereiche, in denen wir neue, höhere oder ganz andere Ziele und Leistungsstandards erreichen können.

Persönliche Ziele – Der Managementstil oder der Wunsch, sich persönlich zu verändern, können Grundlagen für Zielsetzungen sein. Geht es für Sie um eine bessere Organisation oder effizientere Strukturen? Wollen Sie freundlicher, hartnäckiger, fordernder oder vielleicht entspannter werden?

Fähigkeiten – Persönliche Ziele und Ziele bezüglich der Fähigkeiten gehen oft Hand in Hand. Genauso können situationsbedingte Ziele (mehr Einkommen oder mehr Kunden), den Ausbau von Fähigkeiten in den Bereichen Verkauf, Kundenservice oder Marketingstrategien notwendig machen. Oder vielleicht ist das neue Jahr der Startschuss, um Ihre Sprachkenntnisse zu erweitern oder in persönliche Beziehungen zu investieren?

Richtlinien zur erfolgreichen Zielsetzung

- **Schriftlich** – Schreiben Sie Ihre Ziele auf, um die Realisierung messen zu können.
- **Ausgewogen** – Sie sollten sich bemühen, die Ziele in Ihrem Leben auszugleichen: es geht nicht nur um Themen wie Geld oder Resultate. Auch ganz Persönliches wie Familie, Freunde und die Gesundheit sind wichtige Aspekte.
- **Klare Vorgaben** – die Details sind wichtig, um sich selbst zu motivieren und am Ball bleiben zu können. Wie viel, wie lange, welche Farbe, welcher Geschmack oder Geruch, welches Gefühl? Je nachdem, was Sie anstreben, klare Vorgaben helfen Ihnen, das Endergebnis greifbar zu machen.
- **Ich-Form** – Formulieren Sie in der Ich-Form, als hätten Sie Ihre Ziele schon erreicht – in Ihren persönlichen Leben wie in Ihrem Unternehmen.
- **Emotionale Belohnung** – Denken Sie an die Belohnung und die Genugtuung, wenn Sie Ihr Ziel erreicht haben. Stolz, Liebe, Zufriedenheit und Sicherheit sind emotionale Belohnungen.
- **Visualisieren** Sie die Ergebnisse Ihrer Ziele sooft wie möglich, am besten jeden Tag.

Es gibt verschiedene Zeithorizonte: kurzfristige Ziele für diese Woche, diesen Monat und dieses Kalendervierteljahr und längerfristige Ziele für das laufende Jahr und die nächsten Jahre. Dies alles geht Hand in Hand mit Ihren Lebenszielen: die Dinge, die Sie auf Ihr Leben gesehen erreichen wollen. Diese Weitsicht wird Ihnen neue Erfolgsperspektiven geben.

In diesem Sinne: auf ein großartiges Jahr 2011 und darüber hinaus!

Wenn Sie nähere Informationen zu diesem Thema erfahren möchten, fragen Sie nach dem **BEITRAINING**[®] Seminar **Zielsetzung und Erfolgsplanung**[®] (APS)

Zitat des Monats:

„Fehlende Planung heißt Planung von Misserfolgen!“

Andreas C. Fürsattel,
 Geschäftsführer von **BEITRAINING**[®]

DATA Franchisenehmer lernen **BEITRAINING**[®] Verkaufstechniken

Die DATA, Spezialist im Bereich Buchführung und Lohnabrechnung hat sich für **BEITRAINING**[®] als Partner für die Weiterbildung ihrer Franchisepartner entschieden. Zwischen Mai und November 2010 besuchten die ersten 18 Franchisepartner ein speziell auf die Bedürfnisse der DATA angepasstes dreitägiges Verkaufstraining.



Sabine Kassel, Inhaberin des Weiterbildungsunternehmens **BEITRAINING**[®] Ostwürttemberg und Trainerin für die DATA, kennt und versteht die Branche aus eigener Erfahrung heraus gut. Sie legt in den Seminaren daher großen Wert auf praxisbezogene Übungen und den Abbau von Hemmschwellen und Ängsten gegenüber dem Verkaufsprozess. Aufgrund der positiven Resonanz soll die Zusammenarbeit zwischen der DATA und **BEITRAINING**[®] in 2011 weiter ausgebaut werden.


BEITRAINING[®]
 BUSINESS EDUCATION INTERNATIONAL
 INTERNATIONAL

Kleinreuther Weg 87
 90408 Nürnberg
 Tel.: 0911/20 600-0
 Fax: 0911/20 600-14

info@bei-training.de
www.bei-training.de

Foto: aboutpixel.de / Armin Schindler