

Meine Angebote:

Beratung und Coaching, sowie Schulungen, Training und Impulsvorträge

Basis für Erfolge sind:

- o Konzentration auf Wichtiges u. Dringliches
- o Auch das Gesamte im Blick haben
- o Ergebnisorientierung mit Chance/Risiko
- o Stärken erkennen und ausbauen
- o Positives Denken kultivieren
- o Vertrauen bilden und erhalten
- o Auch sich weiterentwickeln
- o Authentisch sein
- o Respektvoll sein

Mein Berufsweg:

Nach Doppelstudium, vom Produkt-Promotor, über Vertrieb, Bereichsleitung, dann Mit-Geschäftsführer, zum Geschäftsführer. Dazu zahlreiche Fort- und Weiterbildungen, wie BWL, Management Stufen I bis IV, Psychologie u.a.m.

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW



Machen Sie sich selbst ein Bild von Ihrer aktuellen Situation:

Wie zukunftsfähig ist unser Unternehmen?

Punkte: 0 (keine) 2 (teilweise) 5 (vollständig)

Wir verfügen über genügend qualifizierte Grundkräfte, die von den Mitarbeitern durch Tugenden und Ideale mehr innere und äußere geleistet werden (sollten).

Es gibt viele und mehr mit den richtigen Kunden zu wahren. Wichtig ist eine detaillierte Kundenanalyse (Inhalte und aus: Umsatz/Chancenfeld (A, B, C-Kunden), Entwicklungspotential und Zielgruppen: Rollen, Motivationen und Interessen).

Wir sind in der Lage, unsere Arbeitsleistungsgemeinschaft (Mitarbeiter) herauszufinden und zu nutzen.

Wir verfügen über eine bewährte und erfolgreiche Methode zur Fortentwicklung von Innovationen und Projekten.

Im Verkauf nutzen wir die maximale Chancephase in der Phase 1 (PRE-SALE, 1. MALE, 2. MALE, 3. MALE).

Wir können Kunden, Lieferanten und Mitarbeiter-Zustandstufen (zwei Jahre) durch:

Zielvereinbarungen und bei unserer Selbstverständlichkeit.

Unsere Mitarbeiter sind bei uns in der Rolle der Mitarbeiter und werden gefördert.

Wir verfügen über ein Strategie-Papier und erreichen damit auch in der Phase 1 (PRE-SALE, 1. MALE, 2. MALE, 3. MALE).

Wir sind erfolgreich bei der Auswahl und Entwicklung von Mitarbeitern.

Wir wissen, wie man Selbstverständlichkeit erreicht und bewahrt.

Wir sind eine lebendige Organisation und lassen unsere Aufgaben im Team.

Stärken Wuest

Kunden sind das Kapital - ohne Kunden geht nichts.

Bei weniger als 40 erreichten Punkten sollten Sie umgehend handeln.



4

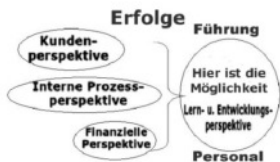
Mein Angebot: Praxis für die Praxis – Erfahrung zu Ihrem Nutzen. www.wuest-weiterbildung.com

Wichtig für Erfolge sind ein gutes Zusammenspiel aller Funktionen. Personal u. Führung brauchen Klasse und gute Zusammenarbeit. Personalführungsqualität kann zu 15% bis 45% die Kosten-Effektivität verbessern.

Mein Angebot/Anspruch ist, mit Ihnen - für Sie / Ihr Unternehmen / Ihre Organisation - Lösungen zur Verbesserung / Optimierung zu finden und umzusetzen. Ich suche mit Ihnen nach Lösungen, bei denen vor allem das Unternehmen/Organisation zukunftsweisend gestärkt wird.

Alles hat Konsequenzen. Wer das Potential seiner Mitarbeiter und Führungskräfte nutzen kann, wird vorne dabei sein.

Schulungen, Beratung, Coaching und Impulsvorträge:



Stärken Wuest
Qualität von Personal und vor allem der Führung ist wichtig.

Copyright © Wuest
www.wuest-weiterbildung.com

Erfolge, was bedeutet das aus meiner Erfahrung:

- **Sich selbst erkennen und verstehen, wie ich ...**
- Menschenkenntnis: erkennen und wahrnehmen ...
- Verständnis für die eigene Organisation / Firma
- **Sozial- und Fachkompetenz**
- Handwerkszeug (Toolbox) passend zu sich selbst haben
- **Nicht abhängig von Checklisten oder Beratern sein**
- Kunden- und Märkte kennen
- **Respekt- und vertrauensvoll sein**
- Kunden sind das Kapital und
- Mitarbeiter sind das Eigenkapital

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW

**Firmen/Organisationen = vernetzte Gebilde
= Aktion/Reaktion = Chance/Risiko.**

Die Markt, Kunden- und Personalsituation sind in einer umwälzenden Veränderung begriffen.

Gute **Führung** ist das ewige Thema, da sie auf Organisationen und deren Menschen zugeschnitten sein muss.

Menschen in einer Behörde sind anders „gestrickt“, als Personen in einem Forschungsinstitut oder einer Fabrik.

Das kann man leicht verstehen, jedoch hat dies auch einen Einfluss auf die Art der Führung? Natürlich, denn in einem Forschungsinstitut braucht man „Freigeister“ mit Selbstdisziplin, in einer Fabrik braucht man klare Strukturen und noch mehr geordnete Abläufe, sowie Sinn für Qualität und Effektivität, oder?

Wichtig für den Erfolg sind ein gutes Zusammenspiel aller Funktionen; somit Respekt, Vertrauen und Freude an der Zusammenarbeit.

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW

3

Erfolge, was bedeutet das aus meiner Erfahrung:

- Kunden sind das Kapital
- Ohne Kunden geht nichts
- Produkte und Leistungen müssen stimmen/passen
- Wissen und Können sind hier gefragt
- Mitarbeiter sind das Eigenkapital
- Gute Führung ist das Herz der Firma
- Es sind immer Menschen die agieren
- Als Kunden oder als Personal

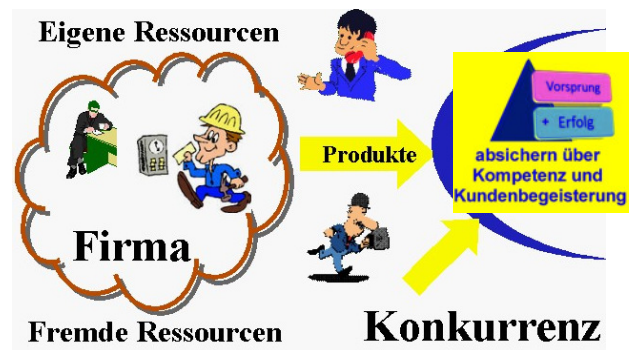


www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW

Leisten Sie sich doch einmal den Spaß, auf der Basis Ihres Stundensatzes auszurechnen, was Sie oder Ihr Unternehmen die folgenden Dinge kosten:

- Eine Kaffeepause, die um 15 Minuten verlängert wird.
- Die fünfminütige Suche nach einer wichtigen Unterlage.
- Ein unnützes Telefon-Gespräch von 20 Minuten.
- Eine unvorhergesehene Arbeit, die eine halbe Stunde fordert.
- Eine Arbeit von zwei Stunden, die auch Ihr Assistent hätte erledigen können, unter Berücksichtigung der Tatsache, daß er 30% weniger verdient als Sie.



Ziel ist immer - Verbesserung mit nachfolgenden Erfolgen :

- | | | |
|----------|---|---|
| 1. Stufe | Erkenntnis | Die Situation ist / war ungünstig, weil...? |
| 2. Stufe | Analyse | Beteiligte Personen befragen, Erkenntnisse sammeln, Möglichkeiten, Fehlerquellen, Teilschritte bilden, Sichtweise prüfen (realistisch?), Erkenntnis ? |
| 3. Stufe | Veränderungsmöglichkeiten prüfen, Aufwand/Nutzen, Chance/Risiko | Änderung beschließen und umsetzen, Ergebnisse, Nutzen prüfen |
| 4. Stufe | Was hat dies gekostet und gebracht ? Weitere Verbesserungen... | |

„In keinem anderen Beruf liegt die Ausbildung so im Argen wie im Management. Niemand würde in ein Flugzeug steigen, wenn die Piloten eine den Managern vergleichbare mangelhafte Ausbildung hätten.“ (F. Malik)

Dieses Bild verdeutlicht:
1. Die Prioritäten (Kundennutzen, Unternehmenserfolg)
2. Die Verknüpfungen (Zuarbeit)
3. Die Bedeutung des Personales und damit der Zusammenarbeit



2/3 aller Erfolge - Kunden und Personal - ist mit Menschen.
Keiner ist allein erfolgreich - daher Menschenkenntnis - positiv denken.



Sieghard Wüst
Gesten und Mimik sind schwer manipulierbar.

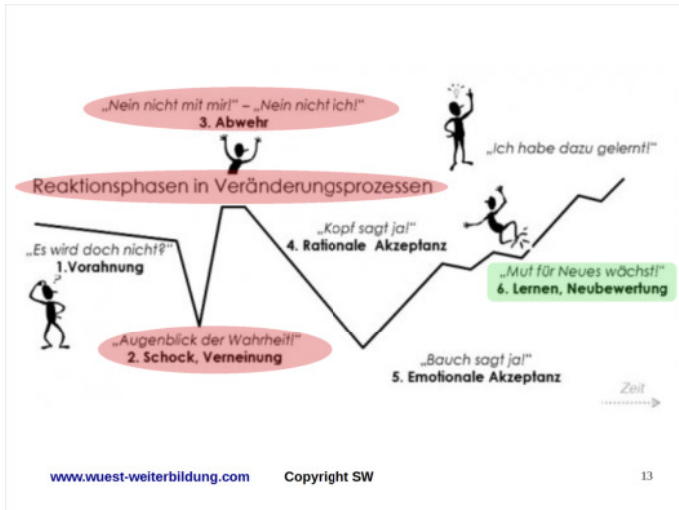
„Das Geheimnis des Erfolges ist es, den anderen zu verstehen.“
(Henry Ford, amerikanischer Automobil-Pionier, 1873-1947)

Der Spielraum- und Verhandlungskuchen ist immer:

Die Minus Gründe gilt es zu überwinden und zum Plus zu führen. Das Fragezeichen ist der Bewegungsspielraum, diesen gilt es auch zum Plus zu führen.



Gute Lösungen und gute Verhandlungen ermöglichen Erfolge.



Was ich Ihnen bieten kann: Schulungen, Beratung, Coaching und Impulsvorträge

www.wuest-weiterbildung.com

Können wird zum Erfolg

- Kommunikation
- Präsentation
- Konfliktmanagement
- Entscheidungsfähigkeit
- Verhandlung mit WIN / WIN
- Erfolgreiche Führungsmuster
- Mitarbeiter / Potential fördern
- Zeitmanagement
- Unternehmensstrategie
- Vom Kollegen zum Chef
- Die Führungskräfte-Toolbox
- Führung mit Zielvereinbarung
- Ausgewählte Teamleiter
- Teammanagement
- Vertrieb optimieren
- Kunden sind das Kapital
- Schulungen / Workshops

Coaching / Beratung

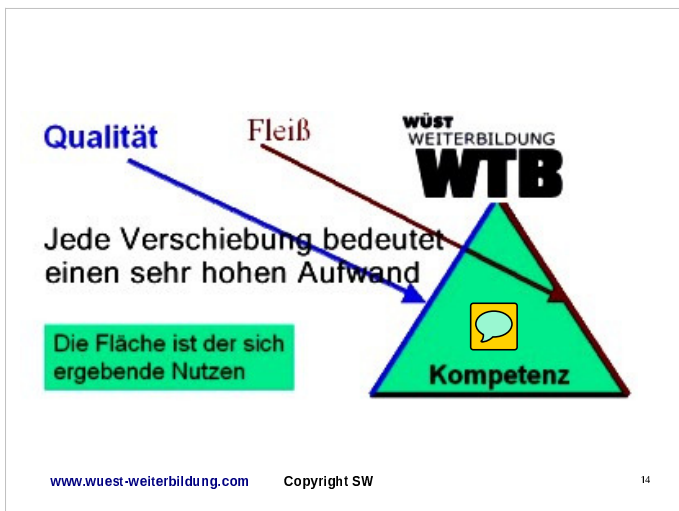
Mitarbeiter sind das Eigenkapital

Kunden sind das Kapital

Können - Wollen - Umsetzen

Weiterbildung für Führungskräfte aus der Praxis für die Praxis

Hier Wüest ermöglicht einen nachvollziehbaren Brückenschlag zwischen Theorie und Praxis ...
ein inspirierender Macher und Mutmacher ... bietet ein Feuerwerk an Möglichkeiten ...
ein Muss, wenn man erfolgreiche Veränderungen im Unternehmen durchführen will!
(Kundenaussage)



Wege zum Erfolg

R O A D M A P

Realismus Möglichkeiten prüfen und stärken

Organisation Wege zum Ziel aufbauen

Autonomie sich nicht abhängig machen

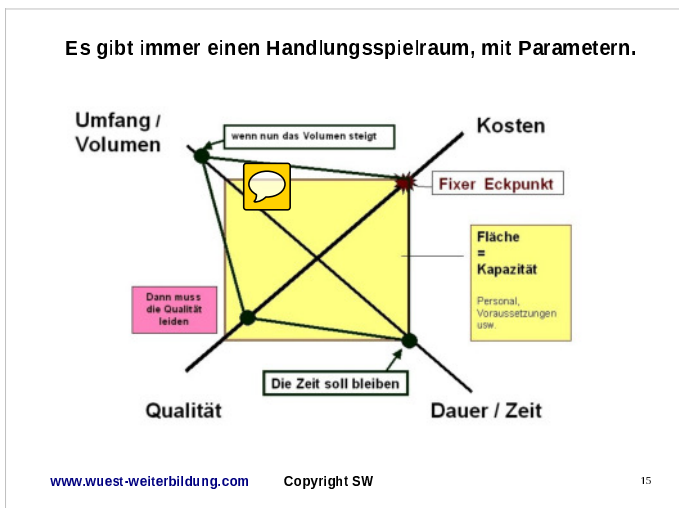
Denken und handeln – Nutzen erkennen

Anifestieren gutes und bewährtes festigen

Auswirkungen abwägen – Chancen und Risiken beachten

Perfektionieren an sich ständig weiterarbeiten

www.wuest-weiterbildung.com - Praxis für die Praxis



WÜST WEITERBILDUNG

Thema: **Erfolgreiche Führungsmuster**

Zielgruppe: Führungskräfte und werdende F.

Ihre Vorteile / Nutzen: Gutes für Führungskräfte sind veränderbare Kompetenzen: Visionen, Strategie, Aufbau, Regeln und Möglichkeiten und Chancen und Risiken, für erfolgreiche Führungsmuster.

Inhalt:

1. Erfolg, was ist das?
2. Führungsmuster und deren Wirkung
3. Führungsmuster und deren Wirkung
4. Führungsmuster und deren Wirkung
5. Führungsmuster und deren Wirkung
6. Führungsmuster und deren Wirkung
7. Führungsmuster und deren Wirkung
8. Führungsmuster und deren Wirkung
9. Führungsmuster und deren Wirkung
10. Führungsmuster und deren Wirkung

Hier finden Sie weitere Kosten-Optimierungs-Reserven:

- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement

WÜST WEITERBILDUNG

Thema: **Erfolgreiche Führungsmuster**

Zielgruppe: Führungskräfte und werdende F.

Ihre Vorteile / Nutzen: Gutes für Führungskräfte sind veränderbare Kompetenzen: Visionen, Strategie, Aufbau, Regeln und Möglichkeiten und Chancen und Risiken, für erfolgreiche Führungsmuster.

Inhalt:

1. Erfolg, was ist das?
2. Führungsmuster und deren Wirkung
3. Führungsmuster und deren Wirkung
4. Führungsmuster und deren Wirkung
5. Führungsmuster und deren Wirkung
6. Führungsmuster und deren Wirkung
7. Führungsmuster und deren Wirkung
8. Führungsmuster und deren Wirkung
9. Führungsmuster und deren Wirkung
10. Führungsmuster und deren Wirkung

Hier finden Sie weitere Kosten-Optimierungs-Reserven:

- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement
- Personalmanagement

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

[illegible]



Derzeitige Probleme?

- 30% – 60 % der Produktkosten sind Zinsen und Steuern (zu viel Fremdkapital im Spiel)
- Kommunikation fragwürdig
- Konfliktmanagement fehlt oder ist schlecht
- Teamarbeit ist dürftig
- Kundenbetreuung steht oft nicht mehr im Vordergrund

- Es wird zu viel nach Zahlen gesteuert
- Es werden zu viele Daten in Analysen eingearbeitet ohne Prüfung (wichtig, richtig?)
- Es wird zu kurzfristig agiert
- Es wird zu wenig auf die Bedeutung der Mitarbeiter geachtet





5,1 % für Löhne der Arbeiter
8,5 % für Plantagenbesitzer
17,8 % für Händler und Röster
23,7 % für den Einzelhandel
44,9 % für Steuern, Zölle und Frachtkosten

Am Beispiel eines gängigen Nahrungsmittels.

www.wuest-weiterbildung.com
Copyright SW

[illegible]

WÜST WEITERBILDUNG WTB

Kosten
7 bis 7.5 ct/Liter

- Forschung
- Verbreitung
- Qualitätsmanagement
- Umweltanfragen
- Steuern
- Grundstückskosten
- Transport
- Vertriebspreis

Gewinn
ca. 7-2 ct/Liter

Super E10
1 Liter
125.9 ct

88,2 %
85,8 ct/Liter

6,4 %
8,9 ct/Liter

25,5 %
32,1 ct/Liter

Steuern & Abgaben
85,82 ct/Liter

- Grundsteuer (0.9 %)
- Mehrwertsteuer (19 %)
- Energiesteuer
- Beitrag an den E10 / Erhöhterabgabeversteuert

Einkaufspreis
32,87 ct/Liter

Der Einkaufspreis wird um äußeren Faktoren bestimmt.

Nettoverkaufspreis

Dollarkurs

Wiedermarktfaktoren

[illegible]

Zw. 800 Karl dem Großen und ca. 1800 Napoleon hat sich die damalige Wirtschaftsleistung, vor allem aus Landwirtschaft und Handwerk, **verdreifelt**.

Zw. 1800 und 1900 hat sich wieder die Wirtschaftsleistung **verdreifelt**, nun kam die **Dampfmaschine** und später das Auto hinzu.




Zw. 1950 und 1975 (25 Jahre) hat sich die Wirtschaftsleistung **verfünffacht**. Start mit Transistoren, dann Mikrochip und Prozessor, darauf baute der PC auf.



Was die Wirtschaft veränderte, wie :

WU
WIRTSCHAFTS
UEBILDUNG
B

Kriege	Strukturen / Gebiete neu
Dampfmaschine	Automatisierung startet, Arbeitsplätze gehen verloren
Auto	Mobilität beginnt, Bewegungsräume werden größer
Traktoren	Landwirtschaft wird verändert, Arbeit, Erträge mehr
Computer	Bürowelt und Arbeitswelt ändern sich, Automatisierung
Globalisierung	2/3 der Weltproduktion ist nun in Asien, Märkte verändern sich sehr schnell Preise ändern sich schnell und gravierend Es leidet der Service und die Beratung

www.wuest-weiterbildung.com

1780 bis 1849	Periode der Frühmechanisierung / Dampfmaschine
1849 bis 1890	Periode der Industriellen Revolution / Eisenbahn, Dampfschiffe
1890 bis 1940	Periode der Elektrotechnik und Chemie
1940 bis 1990	Periode der Automatisierung / Transistor, Mikroprozessor, Computer, Roboter,
ab 1990	Periode der Informationstechnik / PC, Laptop, Mobiltelefon, Satelliten im Weltall, Navi-System
1950 bis 1980	Kontinuierlicher Aufschwung / Wiederaufbau nach dem Krieg
1965 bis 1980	Rel. flacher Verlauf der Aktienkurse, Gewinne wurden „versteckt“ über Abschreibungen und stille Reserven Toyota läutet eine neue Zeit ein mit: KAIZEN, Arbeitsablauf optimieren
ab etwa 1995	Aktien steigen schnell an, Gier nach Gewinnen, Kostenoptimierung Turbulenzen durch das schnellere Internet, neue Geschäftswelten
von 1999 bis 2006	Suche nach billigen Fertigungsländern, Energiewende
ab 2007	Probleme mit der Finanzwirtschaft, Spekulationen und Zinsen

Der wirtschaftliche Aufschwung durch eine neue Technologie begann immer, nachdem das Finanzsystem gerade aus einer Krise kam.



Früher durch Kriege bereinigt, und nun?

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright S. Wüst

WTB

Es gilt ständig an zu optimieren

Bereich	Was	Zuständig / Betroffen
Qualität	Produkt / Dienstleistung	Firma / Organisation
Kompetenz	Schulung / Coaching	Personal
Fleiß	Einstellung / Motivation / Können	Personal



Neugierde Was
Können
Wollen und
Umfähren?

2 x ist das Personal (Führungskräfte und Mitarbeiter) gefordert
1 x ist die Firma / Organisation gefordert

Aus dem Handwerk
entstanden die Industriebetriebe
Industrie kommt vom lat. **Industria = Fleiß**

Ein Arbeitsplatz kostet ca. 230.000 €

INDUSTRIE



bedeutet mehr Ausstattung
braucht mehr Planung
braucht mehr Kapital

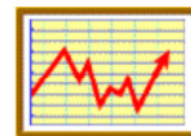
Braucht sehr gutes (Personal und Führung)

Kunden Bedarf

Guter Vertrieb
Innen und Außen

Was braucht
Erfolg ?

Gutes Personal und
Sehr gute Führungskräfte



Unternehmen – Optimieren – Fragen und Antworten

Wir sind in einem Informations- und Wissenszeitalter angekommen.

Das bedeutet:

Es arbeiten mehr Menschen in Büros als in einer Produktion.

In der Landwirtschaft sind weniger als 10% der Arbeitnehmer tätig.

Zu 70% sind wir zu Dienstleistern geworden. Bleiben 30% für Produktion.

Dieser radikale Wandel hat sich in den vergangenen 100 Jahre vollzogen.

Wie können wir nun damit weiter umgehen, was kommt nun?



Eine positive Grundeinstellung ist besser !!

Anstatt:

- Das ist der absolute „Mist“!!.

Denkt man besser:

- „Das ist aber spannend.“ ODER
- „Das ist eine Herausforderung.“
- probieren sie es einfach mal aus.

Anstatt: „Rasen betreten verboten“ – „Gehwege benutzen“

Wir werden geboren

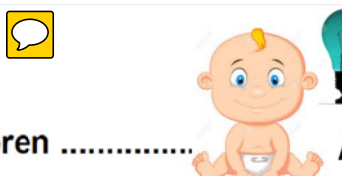
ohne **FEHLER**

ohne **negative ERFAHRUNGEN**

ohne **GEDANKEN**

ohne **ERWARTUNGEN**

Finger verletzt
→ Schmerzen

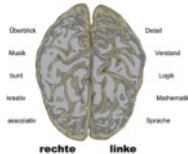


The diagram shows a baby sitting on a seesaw. Above the baby is a yellow lightbulb. Below the baby, a red arrow points down to a red lightbulb. To the right of the red lightbulb is a green lightbulb. The text 'Finger verletzt' and '→ Schmerzen' is written next to the red lightbulb.

Lassen Sie uns etwas Zeit zum Verständnis nehmen:

- Gedanken,
- Erwartungen
- Meinungen

- Entstehen **in unserem Kopf**



Das menschliche Gehirn

Obertrock, Musk, Durt, Inaktiv, assoziativ, Detail, Verstand, Logik, Mathematik, Sprache

rechte linke

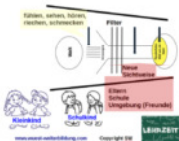
Sind immer nur unsere eigenen

➔

aus eigener Vorstellung

aus eigenen Bewertungen

aus eigenen Erfahrungen




www.wuest-weiterbildung.com

Copyright 2017

WÜST

Das Gehirn hat 2 Hälften

Wie funktioniert denn das Gehirn ?

Die linke Gehirnhälfte denkt an etwas und wenn die rechte Gehirnhälfte davon ein Bild kennt, dann ist es für die linke Gehirnhälfte real.

Sollte „RECHTS“ kein Bild haben , so gibt es das nicht.

Das ist die einfachste Form.
Hat rechts ein falsches Bild wird dies auch übernehmen.

Das ist das Problem.

Das Gehirn will immer Recht haben. !!

Das Diagramm illustriert den Informationsfluss im Gehirn. Oben ist ein Balken mit der Aufschrift 'Filter' zu sehen, unter dem die Sinne aufgelistet sind: Fühlen, sehen, hören, riechen, schmecken. Darunter befinden sich zwei Kreise, die das linke Gehirn (K) und das rechte Gehirn (R) darstellen. Pfeile zeigen den Informationsfluss von den Sinnen zu den Gehirnhälften. Unten ist eine 'Elektronische Schale' (Freunde) dargestellt, die das linke Gehirn (K) mit dem rechten Gehirn (R) verbindet. Rechts daneben steht 'Neue Technologie'. Am unteren Rand sind Illustrationen von Kindern und eine 'Kleinbild' (K) zu sehen.

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW

**Der Mensch der lebt denkt.
(Ist doch tröstlich ?)
Wir sind alle ein Teil der Welt ,
jedoch hat jeder seinen eigenen Blickwinkel.**

**Die eigene „Wahrnehmung“ muss mit der Wirklichkeit nicht übereinstimmen .
Die Wahrnehmung ist bei jedem Menschen unterschiedlich (Erfahrung / Leben usw.)**

Der Mensch denkt sogar mit / im ganzen Körper
siehe Immunsystem / Bauchgefühl Sport / Bewegungsablauf funktioniert einfach.

Der Verstand ist unser Überlebensmechanismus
(er funktioniert auch automatisch) :

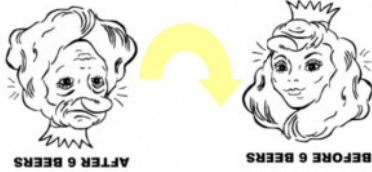
Früher Flucht bei Gefahr – Kraft steigert sich bei Gefahr usw.

Falsche **MEINUNGEN** sind besondere **Gefängnisse**

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

BEFORE 6 BEERS

AFTER 6 BEERS



Gedanken sind mächtig – meistens weder richtig noch notwendig

- 40 % unserer Gedanken und Gefühle drehen sich um Dinge, die **nie** passieren werden
- 30 % unserer Gedanken und Gefühle drehen sich um Dinge, die **bereits** vergangen sind und nicht mehr zu ändern sind
- 12 % unserer Gedanken und Gefühle kreisen um **Kritik anderer Menschen**, wobei diese Kritik meistens sogar noch unrichtig ist

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW



Siehst du einen Musiker oder ein junges Mädchen ?

Markterfolg – Bedingungen sind:



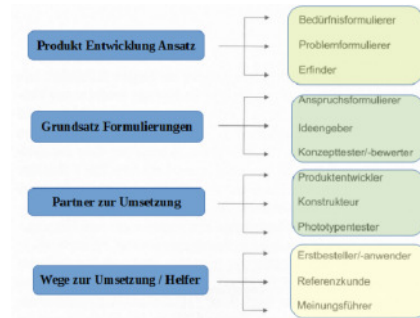
www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

Wir müssen uns als Individuum annehmen und daran arbeiten:

- Unsere **Denkweise** ist wichtig,
- sie prägt unsere **Entscheidungen**
- und damit unsere **Handlungen**.
- Wissen** und **Können** sind wichtig.
- Menschen** sind unterschiedlich, das ist Fakt.
- Unsere **Einstellungen** zum Leben / Menschen
- Unsere **Werte** sind wichtig
- Checklisten können helfen, jedoch Abhängigkeit schadet eher.
- Fragwürdigen Beratern fällt man nur anheim, wenn ... (z.B. Verständnis fehlt ?)
- Nicht ohne die betroffenen Menschen einzubeziehen handeln - ist wichtig.



www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW



www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

41



Arthur Schopenhauer:

„Der eigentliche Fehler der Deutschen ist, dass sie, was vor ihren Füßen liegt, in den Wolken suchen.“



„Wer WILL, findet Wege. Wer nicht WILL, findet GRÜNDE.“

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

2011

Haben 15.000 Investmentbankler der Dt. Bank

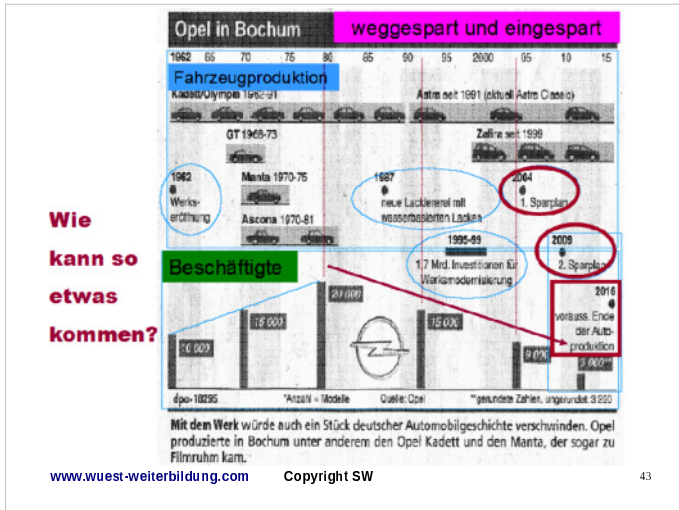
5.000.000.000 € (5 Mrd.) an Boni erhalten.

- Das sind im Schnitt 330.000 €, Wofür und zu wessen Lasten?
- Und daneben passierte in der Wirtschaft 2012



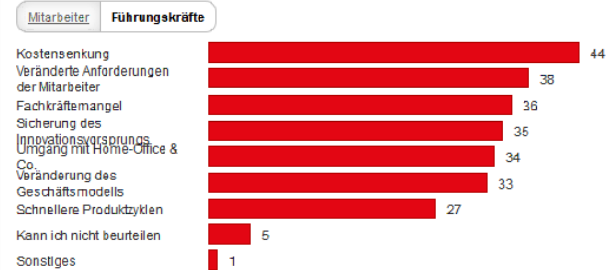
www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

42



Was sind die wichtigsten Herausforderungen für Unternehmen?

Angaben in Prozent



Umfrage 400 Führungskräfte 2015 / Q. www.wuest-weiterbildung.com

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

Die Art unsere Denkens ist wichtig:

Positives/negatives Denken, rationales/emotionales Denken?

Möchten Sie herausfinden, welches Denken bei Ihnen ausgeprägter ist - das intuitive System oder das rationalere System? Machen wir zu Beginn ein bisschen Gehirnjogging?

Dann machen Sie bitte mal den nachfolgenden Test:

Wenn ich Ihnen folgende Aufgabe stelle:

Sie haben ein Einzelwettkampfturnier zu leiten, mit 121 Teilnehmern und wollen es im KO-System (Wer verliert scheidet aus), austragen. Wie viele Einzelspiele müssen Sie einplanen (mit Freilos u.ä.m.)?

Fangen Sie nun an zu denken oder schon zu rechnen?

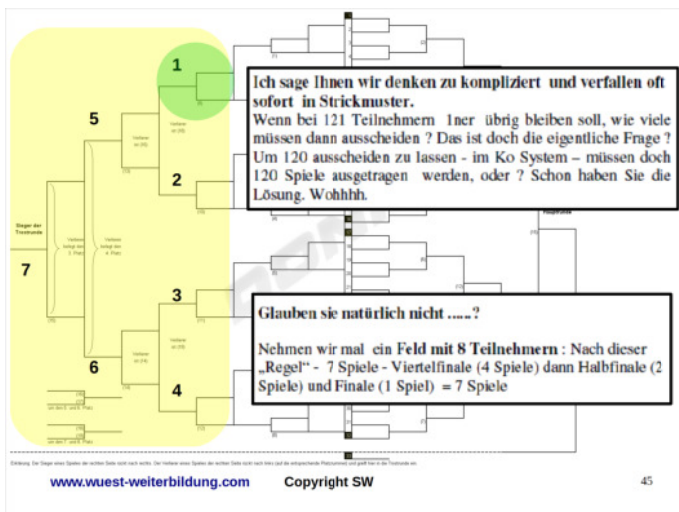
Wie gehen Sie vor? Haben Sie ein Konzept?

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

44



www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW



Verantwortung von Führung

Führungskultur

Kapital und Coach

Werte

Organisationskultur und Werte
Erfolg, Innovation, Qualität



Ist hier der Erfolg mitbegründet?

Wertschöpfung durch Wertschätzung

Eigentlich einfach, oder?

Mitarbeiter: Was ist wichtig?
Werte, Schulung, Erwartungen...

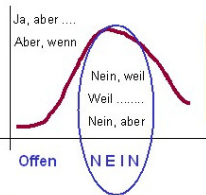
- Sinn
- Selbstverwirklichung
- Fairness und Vertrauen
- Wertschätzung
- Transparenz und Klarheit
- Mitgestaltungsmöglichkeiten (Autonomie und Partizipation)
- Gemeinschaftsgefühl
- Sicherheit

Führung

Organisation

Mitarbeiter

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW



Jede neue Idee durchläuft 3 Entwicklungsstufen:
In der ersten wird sie belächelt, in der zweiten bekämpft und in der dritten ist sie dann selbstverständlich.

Es gilt erst einmal Gedanken / Ideen zuzulassen.

Es gilt dabei immer **vom Kunden her** zu denken.

Führung optimieren bedeutet **Vertrauen** und dann Folgen.



Neues Handeln erfordert neues Denken. Neues Denken erfordert neues Bewusstsein. Neues Bewusstsein erfordert konsequentes Weiterentwickeln.

Optimierung fängt im eigenen Hause an! Zu 2/3 vom Personal bestimmt.

www.wuest-weiterbildung.com



www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW

„Die Schwierigkeit ist nicht, neue Ideen zu finden, sondern den alten zu entkommen!“ (John Maynard Keynes)

Kunden, Personal und Führung sind die Grundlagen.



**Einfache Strukturen?
Einfache Steuer- und Kontrollsysteme?
Einfache, effektive Kundenbetreuung?
Einfache Kommunikationssysteme?**

Erfolg ? Was sind Sie bereit zu tun?

Erfolge sind mit Leistung Verbunden und dies erfordert – „dran bleiben“ !

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW

50

Unternehmensstrategie / Planungen



www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW

53

Ein sehr markantes Beispiel für die rasante Entwicklung zeigt das Auto:



Henry Ford startete mit dem T-Modell die Serienfertigung

Durch Automatisierung (Fertigungsband) wurde die Herstellungszeit **von 12 Stunden (Einzelfertigung) auf 90 Minuten reduziert.**



Der Computer hat, und dies gilt noch immer, die Technik und deren Möglichkeiten revolutioniert.



Zuse baute noch Geräte die ein Zimmer füllten.

Heute gibt es schon Geräte mit viel mehr Leistungsvermögen in Uhrengöße.

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW

51

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright S. Wüst

WÜST
WEITERBILDUNG
WTB

Es gilt ständig an zu optimieren

Bereich	Was	Zuständig / Betroffen
Qualität	Produkt / Dienstleistung	Firma / Organisation
Kompetenz	Schulung / Coaching	Personal
Fleiß	Einstellung / Motivation / Können	Personal

2 x ist das Personal (Führungskräfte und Mitarbeiter) gefordert

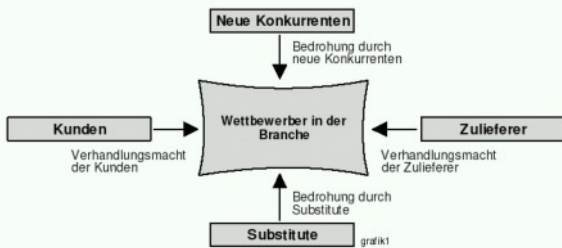
1 x ist die Firma / Organisation gefordert

www.wuest-weiterbildung.com

Copyright SW

54

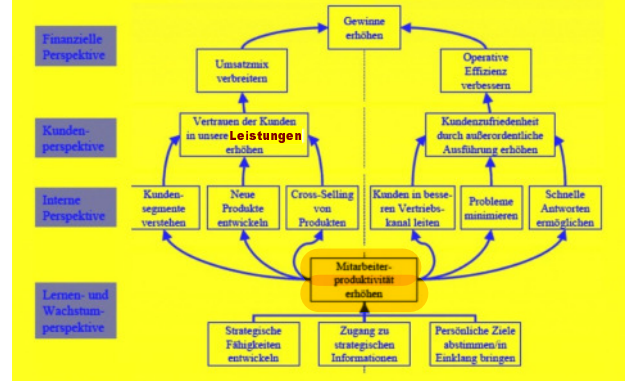
Neu- oder Umgestaltung von Angeboten



www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

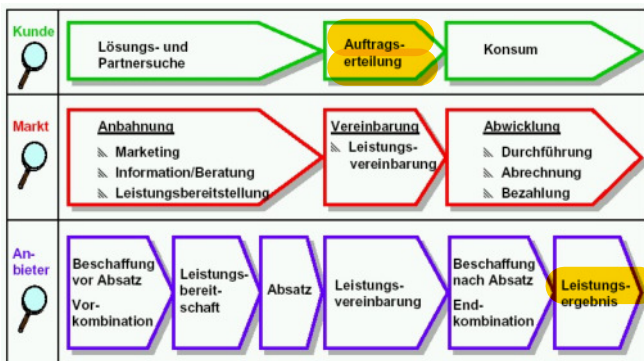
Strategie: Umsatzwachstum
„Geschäft stabilisieren durch Verbesserung der Umsatzquellen von bestehenden Kunden“

Strategie: Produktivitätssteigerung
„Verbesserung der operativen Effizienz, indem Kunden auf kostenaufwändiges Verhalten selektiert werden“



www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

Kunden sind das eigentliche Ziel – ohne Kunden geht nichts – sichern den Erfolg.



www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

Kennzahlen zum Erreichen der Kundenziele:

Kundenzufriedenheit

Beispiel :

Zeit zwischen Kundenanfrage u Antwort

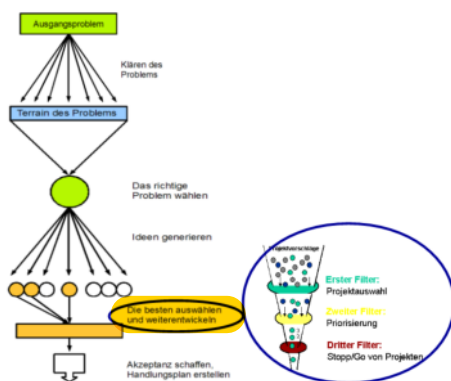


www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

Es geht eigentlich immer um die richtigen Fragestellungen

um zerlegen und Zusammenfügen.

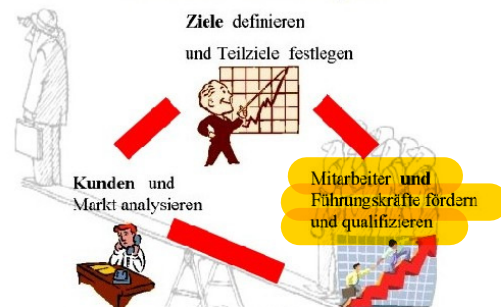
UND Kommunizieren!



www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

57

Erfolgreiche Unternehmen achten auf Kunden sind das Kapital



www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW



Personal Führung

Produkte
Leistungen
Qualität / Service
Kostengefüge
Marktauftritt
Vertrieb



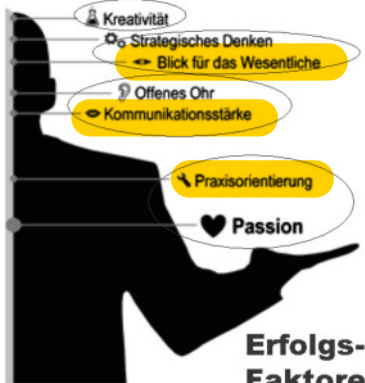
Beispiel Verpoorten:
Konzentrieren Sie sich auf Ihre Nische – wie Verpoorten.
Warum die Familie Verpoorten bereits seit 5 Generationen mit nur einem Produkt erfolgreich ist.



Beispiel SAP:
Wie Deutschlands beliebtester Arbeitgeber seine Mitarbeiter hält. Die 4 SAP-Mitarbeiter-Motivations-Geheimnisse, die Sie auf Ihr Unternehmen übertragen sollten.

www.wuest-weiterbildung.com
Copyright SW

Unternehmenserfolge sind zu 2/3 von den Mitarbeitern geprägt



- Kreativität
- Strategisches Denken
- ↔ Blick für das Wesentliche
- Offenes Ohr
- ↔ Kommunikationsstärke
- Praxisorientierung
- ♥ Passion

Erfolgs-Faktoren:


www.wuest-weiterbildung.com



Personal Führung

Produkte
Leistungen
Qualität / Service
Kostengefüge
Marktauftritt
Vertrieb

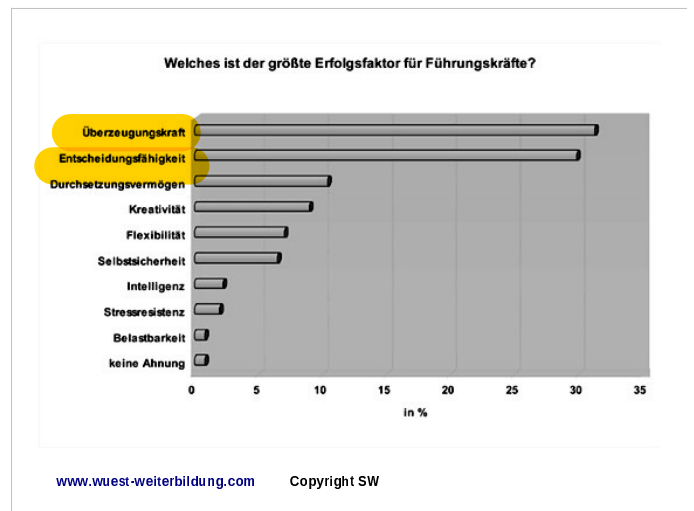


Beispiel Faber-Castell:
Warum Einfachheit bei Faber-Castell wahrer Luxus ist.
Wie ein Unternehmen es schafft, seinem Kerngeschäft – dem Bleistift – treu zu bleiben.



Beispiel Schwörer Haus:
Gewinnen Sie mehr Stabilität für schwierige Zeiten.
Stellen Sie Ihre Firma auf ein 2. Standbein – aber nach dem Motto: vielseitig ja, verzettelt nein!

www.wuest-weiterbildung.com
Copyright SW





Personal Führung

Produkte
Leistungen
Qualität / Service
Kostengefüge
Marktauftritt
Vertrieb

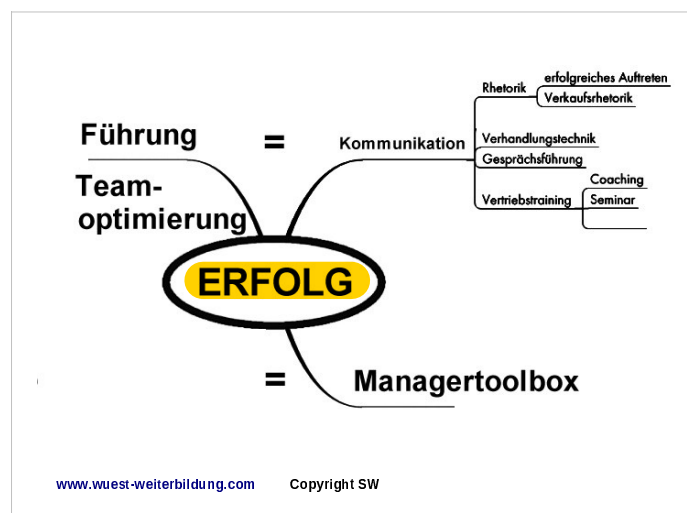


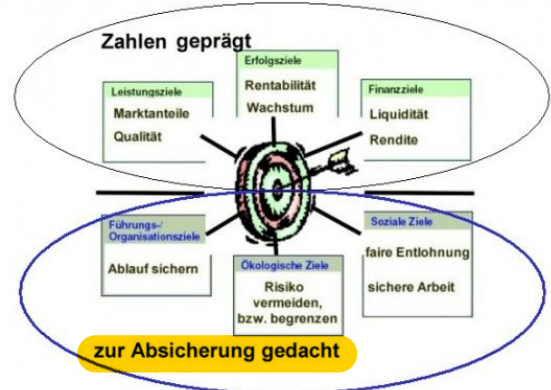
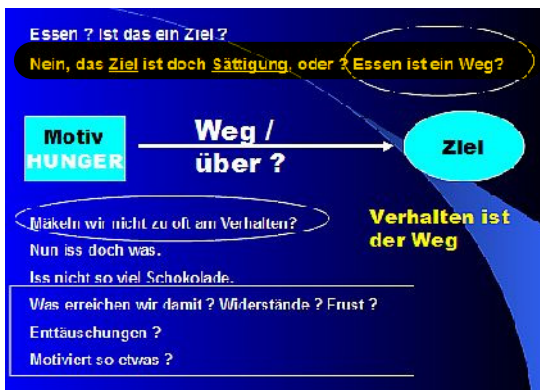
Beispiel Otto:
Sichern Sie sich das gesunde Wachstum Ihres Unternehmens wie Otto. Um die Werte von Otto in Ihre Firma zu übernehmen, brauchen Sie keinen Konzern zu führen.



Beispiel Hipp:
„Stark wird man, wenn man das Rechte tut ...“
So gelangen Sie mit einer festen Überzeugung und ethischem Handeln zur Marktführerschaft.

www.wuest-weiterbildung.com
Copyright SW





Hätten Sie das z.B. schon vor 1990 gedacht, Beispiele:

Die Raumfähre Challenger bricht kurz nach dem Start auseinander ?

Die erste Webseite wird in 1990 veröffentlicht ?

Firmen wie Thyssen-Krupp und Siemens haben Ärger in 2013 ?

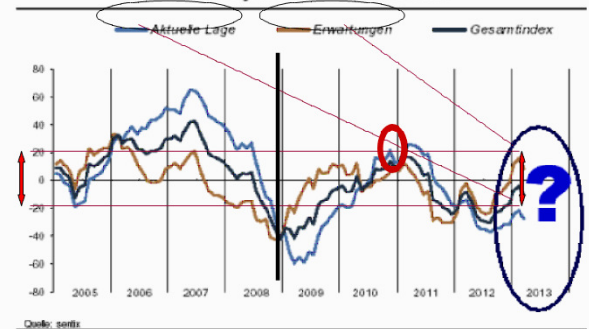
Rumänien kommt zur Nato, und gewinnt 2004 geg. D im Fußball 5:1 ?

Ungarn tritt der EU bei, und gewinnt, mit Lothar Matthäus als Teamchef, im Fußball 2:0 gegen D ?

Lettland tritt der EU bei, und trotz bei der Fußball-Europameisterschaft in Portugal D in 2004 ein umjubeltes 0:0 ab ?

Brennpunkte sehen und bearbeiten

sentix-Konjunkturindex, Euroland



„Hyperwettbewerb“

Grundfragen der Unternehmensführung:

1. In welchen **Geschäftsfeldern** wollen wir tätig sein?
2. Wie wollen wir den **Wettbewerb** in den Geschäftsfeldern bestreiten?
3. Was ist unsere längerfristige **Erfolgsbasis**?

Personalkostenanteil in % vom Umsatz bei :

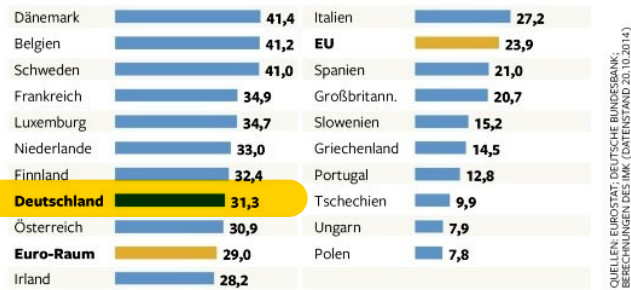
(lt. BMFWT, Juni 2011 Gründerzeiten Nr.53/S.3)

Lebensmittel	9 - 11	Herstellung / Vertrieb
Sportartikel	12 - 15	Herstellung / Vertrieb
Textil, gemischt	13 - 19	Herstellung / Vertrieb
Buchhandel	15 - 18	Handel
Möbel	17 - 19	Herstellung / Vertrieb
Blumen	21 - 25	Herstellung / Vertrieb
Schuhe	16 - 20	Herstellung / Vertrieb
Consumer Electronic	13 - 16	Herstellung / Vertrieb

5% Erhöhung wirken sich unter 1% auf die Kosten aus.....

ARBEITSKOSTEN

je geleistete Arbeitsstunde in der Privatwirtschaft im Jahr 2013, in Euro je Stunde



30 – 60 % der Produktkosten sind Zinsen u. Steuern

Was ist ein Kredit ?

Eine Geldschöpfung aus dem Nichts: „Buchgeld“

Banken haben eine Eigenkapitalquote von etwa 5%

Ein Kredit besteht aus: (z.B. 1000 €) / geliehen z.B. bei KfW zu 1% Zinsen / = 10 € Zinsen

Zinsen + Tilgung + Sicherheiten (Bankberechnung)

5 % 2 % (Bürgschaft)

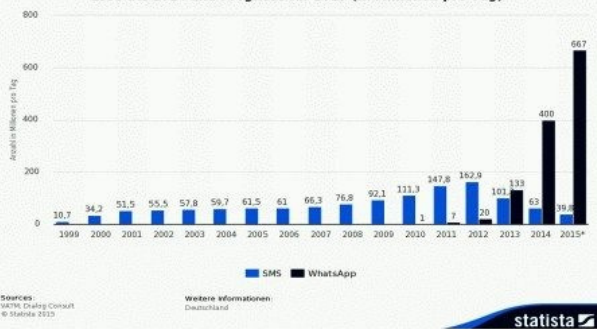
50 € für Zinsen, als Ertrag an die Bank / Rendite 40€ aus 50€ EK

Wer trägt das Risiko ? / Wer hat den größten Nutzen?



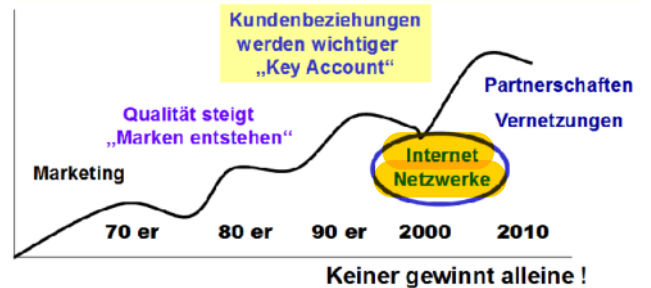
Wie schnell sich ein Geschäftsmodell heute verändert?

Anzahl der verschickten SMS- und WhatsApp-Nachrichten in Deutschland von 1999 bis 2014 und Prognose für 2015 (in Millionen pro Tag)



Misserfolge sind auch Hinweise auf eine falsche Richtung – ändern Sie die Richtung – Sichtweise

Was waren die Marketing-Wachstumsschübe der Wirtschaft ?



Bürokratie: Papierkram kostet Milliarden

So viele Millionen Euro Bürokratiekosten verursachen diese Bundesministerien den Unternehmen pro Jahr:

Insbesondere: davon durch EU- und internationales Recht (mit)verursacht



2/3 aller „Steuern“-Dokumente WELTWEIT sind aus Deutschland

Jeder Baustein muss passen



Es gibt in der Regel mehr als eine Chance:

Howard HEAD, kam 1950 mit seinem ersten gut funktionierenden Ski auf den Markt.



Er brauchte 40 Versuche dazu, und es dauerte etwa 4 Jahre.

Folgerung ist somit:

Ein Champion ist überzeugt von seiner Idee und gibt nicht so leicht auf. Er entwickelt weiter bis es passt.

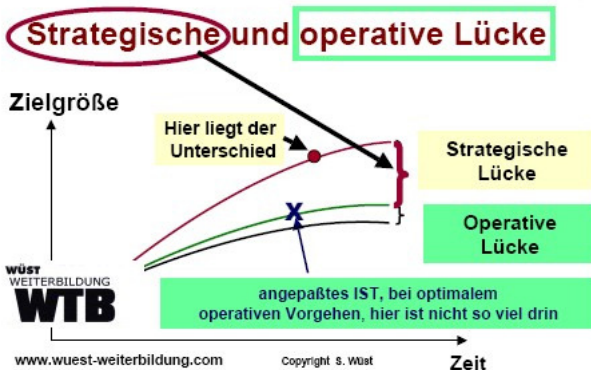
Der Amerikaner **Howard Head** (* 1914 in Philadelphia; † 1991) entwickelte den ersten Ski in Sandwich-Bauweise. 1947 arbeitete er noch als Flugzeugingenieur und war das erste Mal Ski laufen. Er war enttäuscht über das schwere und steife Material der Skier, die gänzlich aus Holz gefertigt waren. In der Folge kündigte er seinen Job und steckte all seine Energie und Know-How in die Entwicklung neuer Technologien für die Ski-Herstellung: Heute ist diese als „Metallsandwichbauweise“ bekannt und geläufig.

Kunden sind das Kapital – **Mitarbeiter** sind das Eigenkapital

2/3 des Erfolges ist von den Mitarbeitern geprägt.

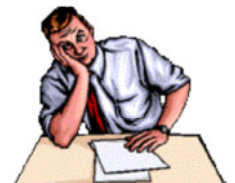


Was ich Ihnen bieten kann:
Schulungen, Beratung, Coaching und Impulsvorträge



... aus unserer Personal-Arbeit

- “Sie wollen einen Posten in unserer Firma.
Was können Sie denn?”
“Nichts!”
“Tut mir leid, die hochbezahlten Positionen sind alle schon besetzt!”

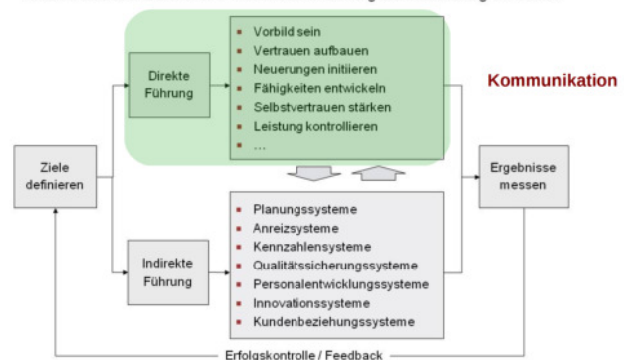


4 wichtige Bereiche für eine gute Führungsarbeit

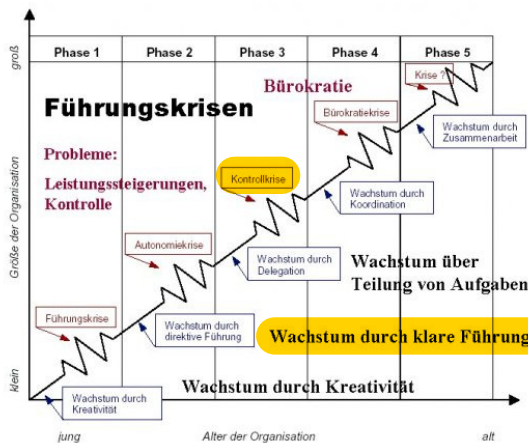


Was ist Führung?

Antwort: direkte und indirekte Verhaltensbeeinflussung zur Realisierung von Zielen

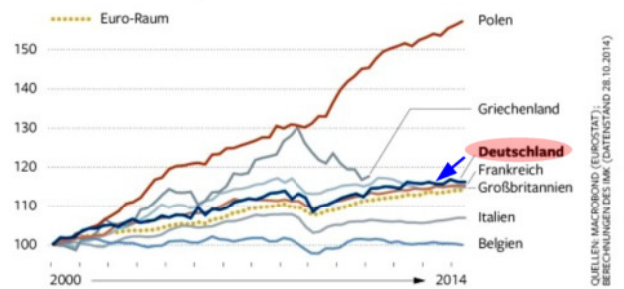


Quelle: Institut für Management-Innovation, Prof. Dr. Valdemar Pelz



ENTWICKLUNG DER ARBEITSPRODUKTIVITÄT

im Euro-Raum sowie in ausgewählten EU-Ländern, Index: 2000=100



Der wirtschaftliche Aufschwung durch eine neue Technologie begann immer, nachdem das Finanzsystem gerade aus einer Krise kam.



Sparen entzieht Geld und verhindert Wachstum.

Löhne erhöhen.

Binnenkonsum ankurbeln.

Produktivität und Lohnkosten gehen im Einklang.

Es ist immer ein Gleichgewicht zw. Vermögen und Schulden. Fiktives Buchgeldvermögen auf Konten auch Banken ist ungut.

Die Realwirtschaft braucht realen Geldumlauf.

Zw. 800 Karl dem Großen und ca. 1800 Napoleon hat sich die damalige Wirtschaftsleistung, vor allem aus Landwirtschaft und Handwerk, verdoppelt.

Zw. 1800 und 1900 hat sich wieder die Wirtschaftsleistung verdoppelt, nun kam die Dampfmaschine und später das Auto hinzu.



Zw. 1950 und 1975 (25 Jahre) hat sich die Wirtschaftsleistung vervielfacht. Start mit Transistoren, dann Mikrochip und Prozessor, darauf baute der PC auf.

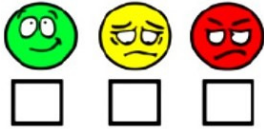


Störungen und Störgrößen in Unternehmen:

1. interne Störungen (z.B. neue Führung)
2. externe Störungen (z.B. Preissteigerung bei Zukaufkomponenten)
3. Bereichsbezogene Störungen (siehe Bereiche)

Fertigung	Ausfall von Produktionsanlagen / - teilen Maschinenpark ist veraltet / Produktivität gefährdet Kostendruck vom Markt (Globalisierung)
Marketing / Vertrieb	Rückgang des Umsatzes / Gewinnes Änderung des Kundenverhaltens (SMS nun über App) Werbung greift nicht Falsche Einschätzung des Absatzmarktes
Personal	Führung passt nicht („One man show“ / Ego / Art der) Fehlzeiten / Krankheiten / Kündigungen steigen Eindruck von Mobbing kommt auf Leistungen sinken / Dienst nach Vorschrift kommt auf

Wenn die **Kunden** das **WICHTIGSTE** sind, müssen wir uns dann nicht auch an den Kunden orientieren?



Wie sehen Ihre Kunden Ihr Unternehmen / Organisation ?

Rabatte kosten Geld: (sind also zu beachten)

Beispiel zur Einstimmung:

Umsatz	= 100
Preissenkung um	-5 % wird so zu 95
Rohertrag von	10 % wären 10

davon sind nun 5 bereits weg, somit sind die fehlenden 5 wieder durch 100 % Mehr-Umsatz zu kompensieren. Bei hier nur 5% Rabatt.

Eine Umsatzsteigerung von 100 %, also noch mal 100 % Umsatz sind notwendig um den verlorenen Ertrag bei 5% Rabatt und 10% Rohertrag zu kompensieren.

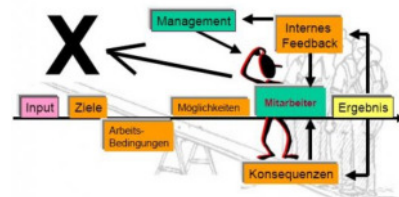
Kunden sind das Kapital und die Mitarbeiter das Eigenkapital eines Unternehmens

Kunden wollen Lösungen und begeistert werden



Bietet Mehrwert mehr als erwartet

Vom Kollegen Aufgaben-/Mitarbeiter Ebene



zur Führungskraft

Ein schönes Beispiel: Autos verkaufen

Ein Autoverkäufer hat ein Gehalt von 100.000 €/Jahr (um einfach zu rechnen). Er verkauft 100 Autos im Jahr, somit $100.000/100 = 1000$ € pro Auto anteilig. Wenn er nun nur noch 50 Autos verkaufen kann, steigt der Aufwand auf 2000 €/Auto.

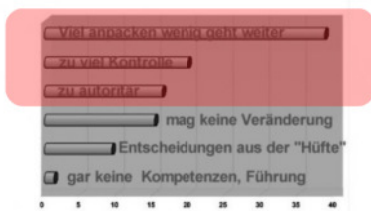
Konsequenzen:

- Gehalt wird reduziert?
- Preise werden angepasst?
- Image bröckelt, und nun?
- ????? (also besser zu vermeiden, aber wie



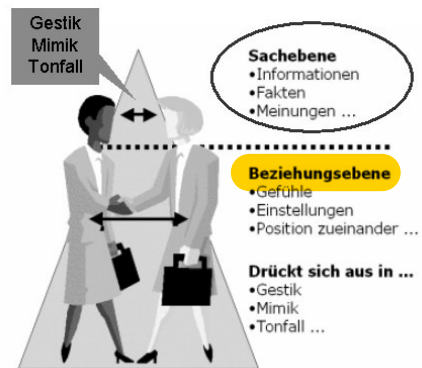
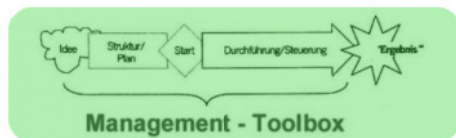
So hat unlängst ein Automobilhändler um neue "Mitarbeiter im Verkauf" geworben





Die schlimmsten Fehler

ZIEL



1 / 7

6 / 7

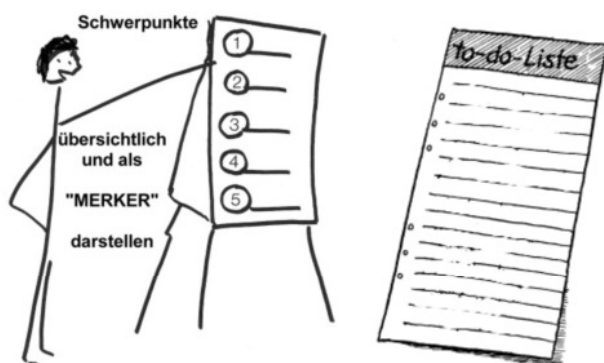
Zuhören, hinsehen und fragen

Alles fängt mit der richtigen und erfolgreichen Kommunikation an



An welchen Stellen kommt es im Unternehmen zu Reibungsverlusten?

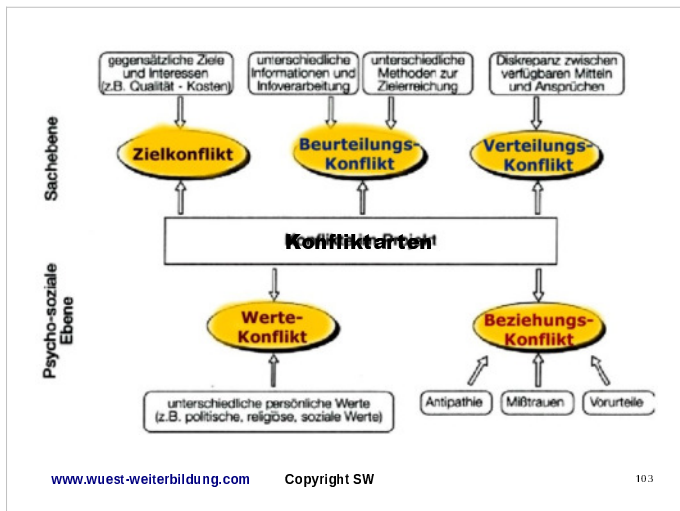
zwischen den Mitarbeitern	19,7%
zwischen gewerblichen und kaufmännischen Mitarbeitern	17,6%
zwischen Führungsebene und Mitarbeitern	17,6%
zwischen Geschäftsführung und Mitarbeitern	17,6%
zwischen Geschäftsführung und Führungsebene	11,8%
zwischen langjährigen und neuen Mitarbeitern	9,8%
zwischen jungen und alten Mitarbeitern	3,9%
zwischen weiblichen und männlichen Mitarbeitern	2,0%



Streiten sich die Menschen nicht oft in Wahrheit über die **Meinungen**, die sie von den Dingen haben?

Konflikte erfolgreich lösen

Man soll einem Gegner keine überlen **Beweggründe** zutrauen, als man selber hat.



WUEST WEITERBILDUNG WTB

Kunden sind das Kapital und die Mitarbeiter des Eigenkapital eines Unternehmens. Unternehmenserfolge sind zu 30% von den Mitarbeitern geprägt!

Die Rentabilität eines Kundenkreises

480 Kunden von Gesamt 4350 erbringen einen %zentualen Gewinnbeitrag von 70 %

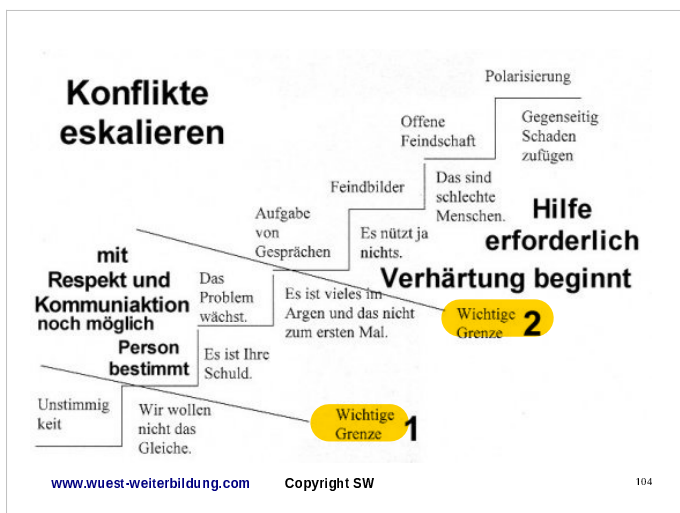
870 Kunden von den 4350 tragen noch mit 28 % zum Gewinn bei

3000 (der Rest) bringen noch 2 % Gewinnbeitrag

Ziel Form Blatt

Ziel Form Blatt	Für : Verkauf
WER	Hr. XXXX
WAS	Gebiet A für den optimalen Verkauf von Produkt XY vorbereiten
WIE	Im kommenden Halbjahr für Telefon und Großhandel
WO	Für A und B Kunden der Region Gebiet A, Großstädte
WANN	Ab sofort bis + 6 Monate
MIT WELCHEM ZIEL	Kunden informieren und zum Kauf anregen für diese neue Produkt / zu 10 % plus
Anmerkungen :	

© Wuest copyright www.wuest-weiterbildung.com 106



Der gute Verkäufer optimiert

- Sein Auftreten
- Sein Fachwissen
- Seine Vortragstechnik
- Seine Verhandlungsführung
- Seine Menschenkenntnis

Die „5 B“ der Kundenorientierung:

- Bearbeitung (Unterstützung und Hilfe geben)
- Beratung (Informieren und kontaktieren)
- Betreuung (Nachfassen und „dran bleiben“)
- Beziehung (Kontakt pflegen und erhalten)
- Bindung (Kundennutzen absichern)

Zu wem spreche ich?
Was ist mein Angebot?

Was ist die Problemstellung?
Meine Lösung?
Meine Vorteile?

Überzeugen zu/für ...
o Leistung
o Kompetenz
o Service

Nutzen / Vorteile darstellen

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW 107

Verkauf optimieren

ohne Kunden kein Geschäft

Ziele :

- Kunden gewinnen
- Kunden begeistern
- Kunden binden
- Kundenbeziehung ausbauen

Kunden sind das Kapital - ohne Kunden geht nichts !

Verkauf optimieren (innen und außen)

über

mit Ertrag
mit Merkern
mit Erfolg

mit Kundenbindung

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW 105

Deutschland ist ein Servicewunderland - außer schlagen lassen sich Kunden fast alles gefallen ?

Wir akzeptieren Geräte mit Funktionen die wir nicht benötigen.

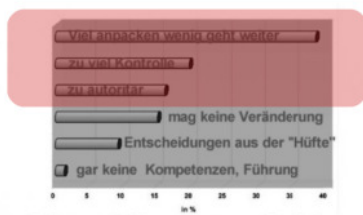
Wir erhalten Bedienungsanleitungen die nicht hilfreich sind.

Üblich ist oft das Modell :

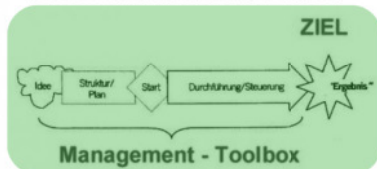
„Verkaufen nach dem AUA Prinzip“ – kennen Sie das ?

A nhauen
U mhauen
A bhauen

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW 108



Die schlimmsten Fehler



Methode	Ziel	Beispiele
ZIEL	Verantwortung	Abwicklung

Geschäftsfelder

Kernkompetenzen sind die Basis für den Unternehmenserfolg
Hier: sind keine Zahlen gefragt!

Kernkompetenzen in:
Personal
Produkten
Maschinenpark usw.

Beschwerdemanagement

Beschwerden und Reklamationen sind umgehend zu klären und abzustellen

hier zeigt sich, ob es ein Unternehmen ernst meint Analyse, Auswertung und Umsetzung

Wollen Sie wirklich sein, wo schon viele sind?



Was sind Sie bereit zu tun um erfolgreich/er zu sein?

Methode	Ziel	Beispiele
ZIEL	Verantwortung	Abwicklung

Kundenrentabilität
BSC, SWOT
Produktlebenskurve

sortiert nach A,B,C-Kunden
Mit BSC und SWOT optimieren
auch
Jedes Produkt hat einen Lebensverlaufzyklus

Neben Kosten und VK-Preisen ist auch die Umsatzrendite wichtig
Kunden aufteilen in A,B und C Kunden?
Aufwand und Nutzen betrachten
Pareto - Prinzip (80 : 20)

KAIRO
Am Steuer sitzen
Keine Zeit haben

Den **Augenblick** als **Chance** sehen, erkennen und nutzen.
Nicht auf der Rückbank es sich bequem machen. Nach vorne sehen.
Gibt es das denn? Es ist oft nur eine Frage des Wollens und

Was Menschen antreibt:

Wille – bereit sein für einen besonderen Einsatz?
Fleiß und Disziplin - wollen und dafür brennen?
Erfolg – ist immer mit Wollen und Handeln verbunden.
Idee – basiert auch auf Freiraum geben und Zulassen wollen?
Ziel – definieren, jedoch auch Umwege erhöhen die Orientierung?
Begeisterung – muss geweckt werden und darf sich entwickeln?

Kunden sind das Kapital
Mitarbeiter sind das Eigenkapital



Methode	Ziel	Beispiele
ZIEL	Verantwortung	Abwicklung

Service-Portfolio

Platzierung

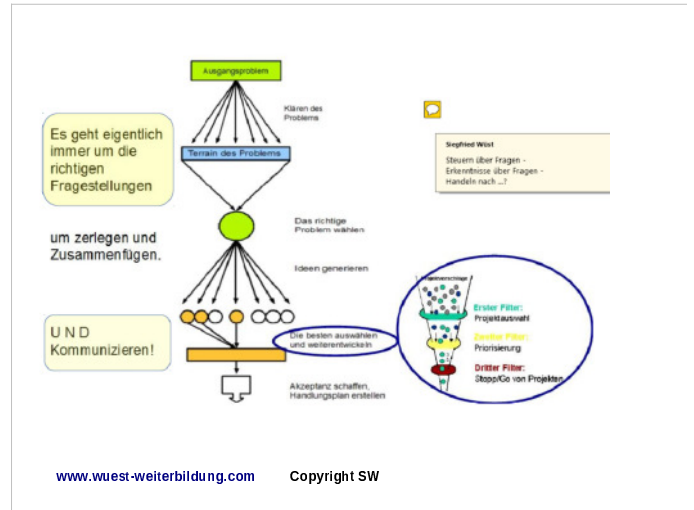
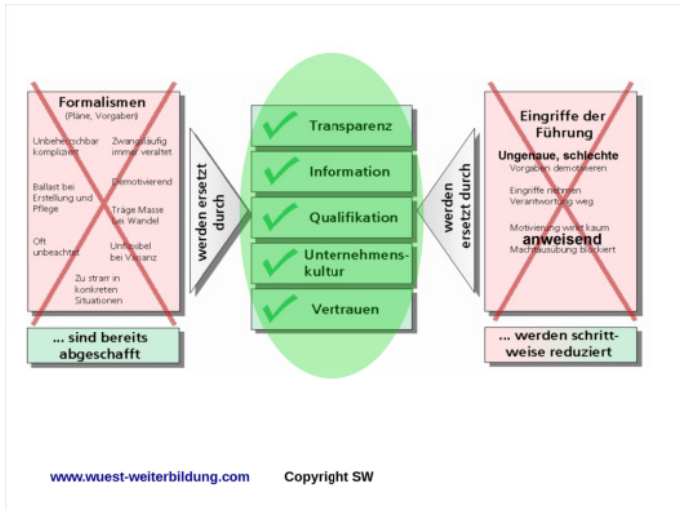
Unternehmen = pers. Einsatz aller Beteiligten

Beispiele:
1. Termine zu nahezu 100 % wahren
2. Reklamationen minimieren
3. Kompetente Betreuung
4. "Key Account" für A-Kunden
5. Kunden sind das Kapital

Event-Marketing

mit dem Ziel Kunden optimal informieren und betreuen zu können
Kompetenz im Hause zu bieten
Den Kunden ohne Zeitnot und ohne Ablenkung zu informieren

Hausmessen
Tag der offenen Tür
Presseveranstaltungen
Kick off / Start up
Neuerungen uam.



Die 10 Gebote des positiven Denkens

1. Schauen Sie sich die Möglichkeiten immer genau an, es könnte gut für Sie sein.
2. Leihen Sie keine Möglichkeit nur ab, weil nicht Sie dafür das Lob bekommen.
3. Leihen Sie keine Möglichkeit ab, nur weil Sie eine andere Vorstellung davon haben.
4. Leihen Sie keine Idee ab, nur weil diese schwierig erscheint.
5. Leihen Sie keine Möglichkeit oder Idee ab, nur weil Sie die Gesetze stören.
6. Leihen Sie keine Möglichkeit oder Idee ab, nur weil Ihnen im Moment die Möglichkeit zur Umsetzung fehlt. (Geld, Menschen, Zeit und Energie)
7. Leihen Sie keine Möglichkeit ab, nur weil damit auch Konflikte entstehen.
8. Leihen Sie keine Idee oder Möglichkeit ab, nur weil Sie im Moment nicht an ein Gelingen glauben.
9. Leihen Sie keine Idee oder Möglichkeit ab, nur weil Sie denken es entspricht Ihnen nicht.
10. Leihen Sie nicht ab, denn alles ist möglich.

www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

Die Möglichkeiten erkennen.

Kundenorientierung, Mitarbeiterzufriedenheit und klare Unternehmensziele.

Es gibt nur einen Chef „den Kunden“. Er kann jeden in der Firma auf die Straße setzen. Einfach, indem er sein Geld woanders ausgibt.

Personal Führung

Erfolg?

Produkte
Leistungen
Qualität / Service
Markenimage
Markenstärke
Vertrieb

Beispiele:

- SMS:** war mal ein Geschäftsmodell mit 0,2 € pro SMS. Nun ist eine Nachricht mittels App „kostenfrei“.
- IBM, Univac:** hatten anfangs den PC als Spielerei angesehen, und so die Marktführerschaft auf dem IT Sektor abgeben müssen.
- Univac:** gehörte in den 1960er Jahren neben IBM, Burroughs, Scientific Data, Control Data Corporation, General Electric, RCA und Honeywell zu den acht großen Computerfirmen.

Hier Apple Lisa 2

www.wuest-weiterbildung.com



Aus der Praxis für die Praxis

Was sind Sie bereit zu tun um erfolgreich/er zu sein?

Erfolg erfordert WOLLEN

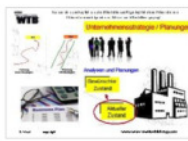
www.wuest-weiterbildung.com Copyright SW

Schulungen Workshop Training Beratung und Coaching

Ein Unternehmen bzw. eine Organisation ist ein vernetztes Gebilde. Alles hat Konsequenzen. Es gibt immer Aktives und Reaktives. Man kann nicht einfach einen Teil wie einen losgelösten Baustein betrachten. Man muss immer analysieren welche Konsequenzen damit verbunden sind. Eine Analyse erfordert Erfahrung und Wissen über Zusammenhänge.

**Menschlichkeit = Balance zwischen
Verständnis und An-Forderung**

**WÜST
WEITERBILDUNG
WTB**



**ERFOLG erfordert Können, WOLLEN
und Umsetzen.**



**Verständnis für
Zusammenhänge - wichtig!**

Kunden = Kapital und
Mitarbeiter = Eigenkapital.

**Wir werden die nächsten Jahre, mit / in
einer permanenten Anpassung leben.**

Es gibt Bewahren und Verändern. Beides ist sinnvoll. Erfolgreiche Unternehmenskulturen stehen auf drei Säulen.

**Kundenorientierung,
Mitarbeiterzufriedenheit und klare
Unternehmensziele.**

Es gibt nur einen Chef „den Kunden“.
Er kann jeden in der Firma auf die Straße setzen.
Einfach, indem er sein Geld woanders ausgibt.



Kundenaussage zum Referat S.Wüst:

„Sie haben sehr gute Ideen und verstehen es mit beeindruckender Leichtigkeit eingeführte Verhaltensmuster aufzubrechen. Durch Vorströmen (Aktion / Reaktion) zeigen Sie, wie sich Probleme vermeiden lassen und gleichzeitig wie der Weg für Kreativität frei wird. Einmalig ist bei Ihnen der Leitgedanke 'meine Idee / meine Idee' und eine neue „Suchbeweg“ die Kreativität und Freude ermöglicht.“

**Gehe den Dingen nicht auf den Grund ?
Schere Dich nicht um Argumente ?**

**Ist das so, oder?
Realität ist prüfbar ?**

Wissen, Können, Wollen und Tun!



**Vielen Dank
für Ihr Interesse**

**Ich freue mich auf Ihre
Wünsche und Anfrage.**

**Wertschöpfung
über
Wertschätzung.**

