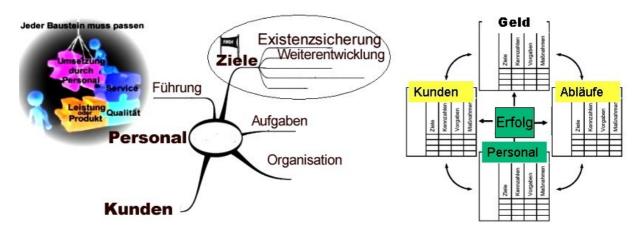
Führung ist Kommunizieren und Präsentieren



1. Sich, 2. Firma / Organisation, 3. Leistung / Produkt Hierzu gilt es Abläufe und Gegebenheiten zu beachten

Analyse ist der Anfang



_ `

Erfolg ist planbar

In der realen Ökonomie gibt es überhaupt keinen Kapitalmangel, sondern **höchstens einen Absatzmangel.** Ein angebliches Gleichgewicht der Märkte gibt es im Globalismus nicht.

<u>Verhaltensänderung</u> erfordert andere Handlungs-Modelle?! <u>Einst legendäre Marken</u> sind nur noch Geschichte (<u>AEG</u>). <u>"8 Regeln zum Stillstand"</u> - ACHTUNG / Vorsicht

VWL/BWL-Professoren diskutieren weder das Problem sinkender Preise durch sinkende Löhne noch die höheren Löhne zum Zeitpunkt vor dem Ausbruch einer Krise, sondern geben ganz einfach den Tarifverträgen die

Schuld an den angeblich überhöhten Reallöhnen und der angeblich damit verschuldeten Arbeitslosigkeit. Mit diesen Behauptungen treten die VWL/BWL-Professoren dann täglich in den Medien auf und hetzen gegen Tarifverträge als Ursache von Krisen und Erwerbslosigkeit. In der realen Ökonomie gibt es überhaupt keinen Kapitalmangel, sondern höchstens einen Absatzmangel. Alles wird ständig mit der Zahl der Arbeitsplätze begründet. Oft ist es jedoch einfach eine Frage von Missmanagement. Der Mensch wird zu schnell einfach nur als Kostenfaktor gesehen. Produktivität, Qualität, Markt und Service sind wichtig.

Fakt	Gedankenmodell Bild	Handlung
DENKEN einfach	? o	Tennisball & Schläger kosten zusammen 110 €.
logisch strukturiert		Der Schläger ist um 100 € teurer als der Ball. Was kostet der Ball? (10 / 5 ?)
Sich selbst erkennen	Erkenne DICH selbst	Fünf <u>Persönlichkeitsdimensionen</u> Das <u>eigene Ego einordnen</u>

MENSCHEN

sind verschieden

im Aussehen Denken und Handeln



MENSCHENKENNTNIS

Umgang mit Menschen

Respekt haben Vertrauen schaffen Kommunizieren

ABLÄUFE Verläufe

Haben immer eine Abfolge

Ursache / Wirkung

Chance / Risiko



Reife der Organisation

Präsentieren

DARSTELLEN



Mit welchem Apfel würden Sie sich überhaupt befassen?

Erkenntnis:

- 1. Aussehen (Bild / Gestaltung)
- 2. Präsentation (Form / Inhalt)
- 3. Nutzen für den



Bild:

Wenn der erste Knopf bei einer Jacke falsch geknöpft wurde geht nicht s mehr.



das so gezeigte Bild stiftet zumindest Verwirrung, lässt die Gedanken frei ...

unordentlich? Verwirrte Gedanken? Kann man dem trauen? Usw.

GESTALTEN

ZIELE die von allen getragen und umgesetzt werden

Orientiert am Kunden (Markt)

Umgesetzt im Regelkreis



OPTIMIEREN

Ist die
Organisation im
Aufbau gut für
die Aufgabenstellungen
gerüstet?

Was kann man optimieren?

Qualität Kompetenz und Fleiß

sind diese stimmig?

Wird eine Teil vernachlässigt so ist die Kompensierung mit hohem Aufwand verbunden.



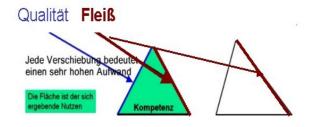
www.wuest-weiterbildung.com

Copyright S. Wüst

WEITERBILDUNG
WEITERBILDUNG

- 1.Kompetenz (Ausbildung/Können)
- 2.Qualität (Produkt/Dienstleistung)
- 3.Fleiß (Wollen/Umsetzung)
- PersonalFirmaPersonal

Umsetzungs-Möglichkeiten Die Gesamtkapazität liegt fest



Die Fläche (= Möglichkeit) bleibt erhalten, und hier muss daher der Fleiß (Aufwand) erhöht werden, um ein gleiches Ergebnis zu erzielen.

ERNEUERN

Orientierung am Kunden (Markt)

oder neuen Markt finden und gestalten

Produktivität ist ein Grundelement

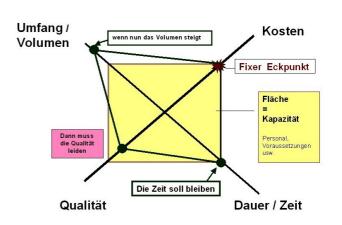
Achtung im Entwicklungsstadium entstehen / werden festgelegt fast 70% der der späteren Kosten.



OPTIMIEREN

Was Kunden / Verbraucher stört :

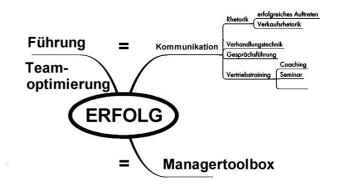
Unfreundliches Personal	72%
Überzogene Preise	70%
Mangelnde Hilfsbereitschaft	61%
Schlampige Auftragserfüllung	57%
Undurchsichtige Rechnungen	56%
Lange Wartezeiten	64%



- Die **Kommunikation** ist eher unpersönlich geworden (Stichwort E-Mail).
- Unsere **Bildungssysteme** sind ständig schlechter geworden.
- Das **Wissen und die Anforderungen** wachsen mit höherer Geschwindigkeit:
- **Gesetzgebungen** werden ständig umfangreicher: Beispiele hierfür mögen sein,
- Das Einkommensteuergesetz umfaßt schon ca. 500 Seiten.
- Die Sozialgesetzgebung sogar fast ca. 1300 Seiten.
- Den Energiebedarf können wir nicht aus dem eigenen Land decken und schaffen so Abhängigkeiten (werden sogar erpressbar).
- Die **Umweltprobleme**, wie Klimawandel und Emissionen nehmen eher zu als ab.

Menschen sind Kunden Menschen handeln

2/3 des Erfolges sind von Menschen beeinflusst





"Man kann mit einem Reißzweck jeden Hintern bewegen, man muss es nur wollen und tun, glauben Sie mir?" (S. Wüst)

Experte für Strategie- und Führungsfragen

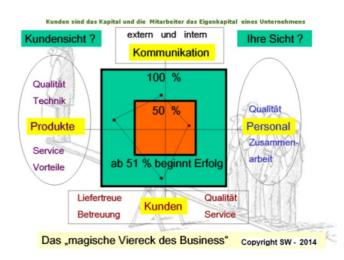
Wer WILL findet WEGE - Wer nicht WILL findet GRÜNDE?

Praxis für die Praxis.

Erfolg bedeutet doch:

Bestand sichern Kunden begeistern Mitarbeiter motivieren

Ob die Rendite nun kurzfristig 5%,8% oder 15% beträgt, muss dem Oberziel untergeordnet sein. Dies bedeutet, ob ein Erfolg unter den gestellten Bedingungen, mal so oder mal so ausfällt, ergibt sich durch gutes wirtschaften, nicht durch Mnopoly mit Bereichen und Menschen.

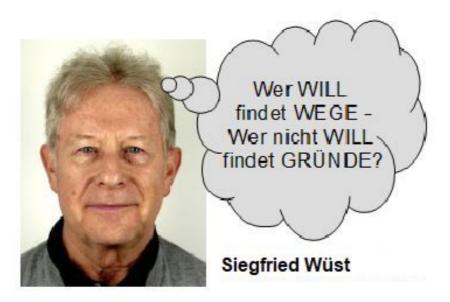


Das Oberziel sollte daher nicht die maximale Gewinnausschüttung für Stakeholder sein. Das Oberziel sollte **Fortbestand** und **Weiterentwicklung** sein.

Ist Analyse der derzeitigen Arbeitswelt:

- Kunden sind das Kapital und Mitarbeiter sind das Eigenkapital wird nicht gelebt.
- Firmen verlassen allzu leicht ihr Kerngeschäft und langfristige Ziele fehlen.
- Schlechte Unternehmensführung, nur nach Zahlen und kurzfristigem Erfolg.
- Kaum Ausbildungen in Unternehmensführung. (auch Menschenführung ist wichtig)
- Mit Menschen richtig umgehen ist wichtig.
 (Respekt, Förderung und Anerkennung)
- Wenig Nutzung von Erfahrungen zur Fehlerverringerung. Ältere sind kaum gefragt.
- · Fehler sind oft wiederkehrend und werden vertuscht.
- Die Arbeitswelt wird ständig härter, kälter und egoistischer ohne nachhaltigen Nutzen.

www.wuest-weiterbildung.com



Unternehmensstrategie entwickeln

Vision / Idee
Markt —
Möglichkeiten

ZIELE Teilziele



Methoden:

Mind Mapping, Brainstonning, BSC und SWOT- Analyse

Lösungen finden Lösungen planen Ausführung planen



Methoden :

Mind Mapping, Brainstorming, BSC und SWOT- Analyse, Nutzwertanalyse

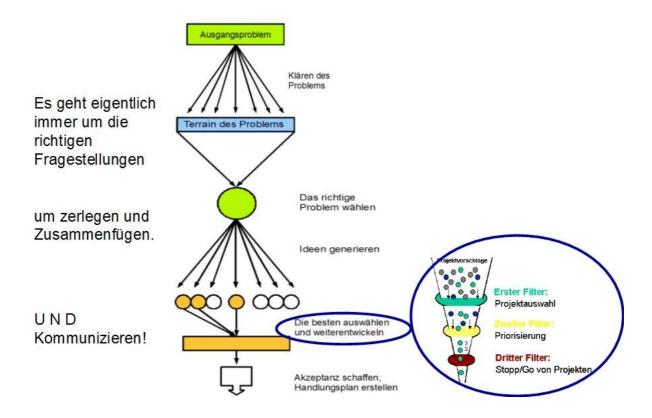


Bewertung von Lösungen Bewertung von Ergebnissen Kontolle von Lösungen Kontrole von Ergebnissen

Copyright SW 2014

Methoden:

BSC und SWOT- Analyse, Nutzwertmalyse



Motiv, Motivation und Bedürfnis

Die Bezeichnung Motivation ist auf das lateinische Verb *movere* (bewegen, antreiben) zurückzuführen. **Motivation** bezeichnet das Streben eines Menschen nach Zielen oder wünschenswerten Zielobjekten Die Gesamtheit der Beweggründe (Motive), die zur Handlungsbereitschaft führen, nennt man Motivation. Die Umsetzung von Motiven in Handlungen nennt man Umsetzungskompetenz.

Die autoritäre Form (Motivation) ist KITA

Tritt in den Hintern (auf engl. KITA)

Auch diese Art (Motivation) mit der KAROTTE

ist fragwürdig, oder?



