

Auftragsklärung

Eine saubere Auftragsklärung beginnt mit dem Erstgespräch: Die Chemie muss stimmen, denn nur wenn wir eine Sprache sprechen und auf einer Wellenlänge sind, werden wir erfolgreich zusammenarbeiten.

Sätze wie: „Meine Leute müssen (sich) einfach besser verkaufen“ oder „Wir verlieren einfach zu viele Kunden (unnötig) an den Wettbewerb!“ zeigen, dass zunächst das genaue Hinterfragen der Ausgangssituation erforderlich ist, um effektiv vorzugehen. Nur so kann der gesamte Prozess sauber aufgesetzt werden.

Fragen, die auf jeden Fall geklärt werden müssen:

- Was ist der konkrete Anlass?
- Was ist das Ziel?
- Welche Rahmenbedingungen und Möglichkeiten finde ich in ihrem Unternehmen vor?
- Wie ist die Zusammenarbeit mit ihren Führungskräften und Mitarbeitern?
- Wie kommunizieren Sie mit ihren Mitarbeitern?
- Welche Besonderheiten gibt es aufgrund der Branche, des Marktes, der jetzigen Situation?
- Welche Erwartungen haben Sie an die Mitarbeiter, an mich und an sich selbst?
- Was soll nach dem Auftrag anders sein? Woran erkenne ich das?

Erst nach dem Zusammentragen aller notwendigen Informationen beginnt eine individuelle, zielgerichtete Vorbereitung.