

Vorstand: „Unsere Führungskräfte klagen immer wieder „Einfach keine Zeit“ und dass sie nicht zu ihrer wesentliche Aufgabe kommen!“

Vertriebsleiter: „Mal ganz ehrlich, wie oft kann man das auch anderswo hören? Doch das ist schlichtweg eine Lüge! Machen wir uns klar: Wir haben natürlich nicht zu wenig Zeit sondern einfach zu viel zu tun. Denn scheinbare Zeitprobleme sind im Grunde Kapazitätsprobleme oder -engpässe.

Wir haben den Führungskräften angeraten dass Sie genau aufschreiben womit sie ihre Zeit verbringen. Sie haben eine Woche lang ein Zeitprotokoll erstellt womit sie ihre Zeit füllen. Wichtig war dass sie eine ganz „normale“ Woche protokollierten. Es wurde deutlich, wofür sie besonders lange brauchen und was schneller geht. Sie lernten, ihre Zeit besser einzuschätzen“.

Vorstand: „Was waren die weiteren Erkenntnisse?“

Vertriebsleiter: „Die Führungskräfte sagten sie kommen ihrer Zeit auf die Spur!“

Das Zeitprotokoll ist auch ein ideales Mittel um die alltäglich Routine einmal genau unter die Lupe zu nehmen. Routine lebt davon, dass wir sie nicht hinterfragen. Es wurde auch deutlich wie viele Zeitreserven sich hinter der Routine des Alltags verstecken. Es wurden auch Zeitdiebe der besonderen Art deutlich: Typische Aussagen wie:

„Das schaffe ich schon!“, Quantität ist nicht gleich Qualität!, Wer morgens als erster bei der Arbeit erscheint und abends als Letzter geht, steuert geradewegs dem Burn-out entgegen und nicht dem Erfolg. Auch hier wurde deutlich dass die „Balance im Leben“ zwingende Voraussetzung für Erfolg ist.

„Habe ich auch nichts vergessen?“, Projekte oder Besprechungen: Vor lauter Sorge, etwa Wichtiges zu vergessen, laufen sie ständig Gefahr, Termine nicht einhalten zu können. Die Führungskräfte verwenden jetzt „Checklisten“, die sie Punkt für Punkt abhaken. So können sie sicher sein, dass sie nichts vergessen.

„Just in Time“ Pünktlichkeit ist ein Muss! Trotzdem muss man nicht überpünktlich sein. Es ist nicht nötig dass Sie 15 oder gar 20 Minuten früher als verabredet zu einem Termin erscheinen, nur um dann nicht zu wissen wie Sie die Wartezeit überbrücken wollen. Gehen Sie Termine entspannter an. Seien Sie pünktlich, aber nicht überpünktlich!“

Vorstand: „Das ist mir sehr wohl bekannt! Nur, wie kriegen die Kollegen das jetzt in ihr Verhalten?“

Vertriebsleiter: „Nachdem die Führungskräfte ihr persönliches Zeittagebuch sorgfältig geführt hatten stellten sie ihre „Zeitdiebe“ fest. Nun gingen sie den nächsten wichtigen Schritt: Sie betrachteten nur ihr persönliches Zeitprotokoll in Hinblick auf die vier verschiedenen Lebensbereiche. Sie gaben jedem Bereich seine eigene Farbe und markierten die jeweiligen Eintragungen entsprechend ihres Zeitplanbuches:

Schwarz: kennzeichnet alles was mit Beruf und Leistung zu tun hat.

Rot: steht für Familie und soziale Kontakte.

Gelb: markiert den physischen und gesundheitlichen Bereich

Blau: stellen die mentalen und sinnorientierten Elemente

Schwarz, rot, gelb, blau; aus diesen vier Farben setzt sich jedes Farbfoto zusammen, ohne diese kunterbunte Mischung ist alles nur grau. Und genau deshalb sollten auch die individuellen „Work-Life-Balance“ Positionen unserer Führungskräfte aus diesen Farbelementen zusammengesetzt sein.

Ideal ist es, wenn jede einzelne Farbe voll zu ihrem Recht kommt. So unterstützt jede Farbe die andere, alle verhelfen sich gegenseitig zur vollen Geltung.

Welche spezielle Mischung jede Führungskraft persönlich bevorzugt- etwas mehr schwarz oder eine Portion Rot - ist einzig und allein deren Sache.“

Vorstand: „Naja, klingt ja alles einfach, ich frage mich nur warum es in der Praxis immer schwieriger wird in Lebensbalance zu bleiben?“

Vertriebsleiter: „Ja, Sie haben Recht! Gerade zu diesem Punkt werde ich Ihnen noch einige wesentliche Faktoren aus der Position „Familie, Partnerschaft usw.“ beim nächsten Mal neue und wichtige Erfahrungen aus der „Work-Life-Balance“ vorstellen.“

Vorstand: „Alles klar und dann bis zum nächsten Gespräch!“

Vertriebsleiter: „Danke, auch für Ihre offene Haltung!“

Ihr Perfect Train Team:



Josef Bierl

NLP-Trainer, Systemischer Berater und Coach, besitzt langjährige Erfahrung in Training und Vertrieb. Er blickt als ehemaliger Berater der Consulting Gesellschaft im Bereich Geno-Banken auf nunmehr über 1.000 Coaching Gespräche im Echt-Kunden-Kontakt zurück.



Monika Lerchenberger

Team-Koordination und Planung, langjährige Erfahrung in Team- und Sekretariatsarbeit

Kontakt:

Perfect Train
Hohe Warte 6
92272 Freudenberg
Tel.: 09621 / 913147
Fax: 09621 / 913148
Mobil: 0172 / 9875233 oder
0172 / 8367320

mehr unter:

www.perfect-train.de

gleich bestellen:

Das Buch
„Balanceorientiertes Vertriebscoaching“ von Josef Bierl mit Tipps für mehr Erfolg bei Finanzverkäufern, neu erschienen im Gabler-Verlag!!