

Punkten statt proben - für Verkäufer, Führungskräfte und Trainer

IQ? EQ? xQ! - „Es gibt nichts Gutes, außer man tut es.“

Natürlich gibt es (fast) alle Jahre eine neue Mode im Management, Verkauf und Training. Natürlich sind auch in allen Moden immer wieder gute Ideen dabei. Natürlich wird auch einfach immer wieder eine neue sprichwörtliche „Sau durchs Dorf getrieben“.

Worauf es aber ankommt hat nicht nur Wilhelm Busch erkannt. Ein ehrlicher Blick in die persönliche Praxis zeigt stets: auf die Umsetzung kommt es an. Auf die Umsetzung von Ideen, Konzepten, Plänen, Strategien, Anspracheanlässen und Verkauf- und Cross-selling-Chancen.

Effektivität, Wirkungsgrad sowie im Sparkassenumfeld Vertriebsstärke, Abschlussorientierung und Cross-selling sind die Parameter, die am erfolgskritischsten sind, um weiterhin „1Voraus“ zu bleiben. Und es sind auch die Effekte, an denen heute Mitarbeiter, Führungskräfte und last but not least Trainer gemessen werden.

Diese Fähigkeit bezeichnet *Stephen R. Covey* in seinem Buch *„Die 7 Wege zur Effektivität. Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg“* mit dem Kürzel **xQ** und meint damit den Execution Quotienten, also das Maß der Umsetzung und Realisierung oder das Verhältnis zwischen umgesetzten und angedachten Projekten (sollten Sie dieses interessante Werk noch nicht kennen: es ist im Sparkassenverlag als preiswerte Lizenzausgabe erhältlich (Art.-Nr. 303 393 000; Preis: 19,90 € zzgl. MwSt.).

Ich lade Sie heute zu einem persönlichen xQ-Steigerungsprogramm ein: Darum finden Sie heute und künftig in diesem Newsletter nicht nur aktuelle Medien zum Thema, sondern vor allem eines: Sofort umsetzbare Tipps und Trick für die Praxis als Trainer, Coach, Verkäufer und Führungskraft vor. Und es geht gleich los:

Machen sie dazu mit mir jetzt folgende kurze **Übung**:

1. Schreiben Sie jetzt spontan 20 Punkte auf die Sie noch nicht umgesetzt haben: Das können z. B. Themen in den Bereichen Arbeit, Beziehungen, Gesundheit oder Kultur/Spiritualität sein oder einfache Aktivitäten, die schon auf des Teufels liebstem Möbelstück, der langen Bank, deponiert sind.
2. Bewerten Sie auf einer Skala von A = hoch bis D = niedrig den Wert, den es für Sie und/oder Ihr Umfeld hätte, wenn Sie es bis Ende der kommenden Woche umgesetzt oder konkret begonnen hätten.
3. Entscheiden Sie sich jetzt: Wählen Sie zwischen Bequemlichkeit und Wertschöpfung!
4. a) Wenn Sie sich für Bequemlichkeit entschieden haben, dann wählen Sie jetzt den Punkt auf der Liste, dessen Umsetzung Ihnen am leichtesten erscheint.
b) Wenn Sie sich für Wertschöpfung entschieden haben, dann wählen Sie jetzt den Punkt, der den größten Lohn verspricht.
5. Überlegen Sie: Wann können Sie den ersten Schritt tun? Was davon können Sie bis Ende der kommenden Woche zu Ende bringen?

6. Entscheiden Sie sich jetzt, diesen Punkt oder diese Etappe bis Ende der kommenden Woche abzuschließen!
7. Und nun bringen Sie diesen Artikel noch zu Ende **und fangen Sie an!**

Haben Sie die Übung gemacht? Ja? Sie haben einen überdurchschnittlichen xQ. Nein? Willkommen im Club! Auch ich lese Artikel meist zu Ende. Falls das so ist, haben Sie einen durchschnittlichen xQ.

Vielleicht lohnt sich auch ein Blick auf die Frage 3: Die meisten Menschen wählen den Weg des geringsten Widerstandes, das ist normal. Wiederum die meisten wählen diesen Weg aber sowohl bei der Auswahl als auch bei der Umsetzung - mit dem Effekt, dass die Dinge ungetan bleiben.

Der Unterschied, der`s ausmacht, ist: einfach anzufangen - und dranzubleiben!

Wenn Sie jetzt beginnen, werden Sie bis zum nächsten Newsletter vier Punkte oder Etappen Ihrer Liste bewältigt haben.

Viel Spaß und Erfolg dabei!

Michael Stief, Trainer, Sparkasse Schongau