

Besprechungen: Wie Sie zügig voran kommen!

Checkliste zum Lesen, Weiterleiten und Anwenden!

Jeden Tagungsordnungspunkt erfolgreich abhandeln:

- Führen Sie in das Thema ein, indem Sie kurz das Problem beschreiben mit den darauf folgenden Konsequenzen für das Unternehmen und die Teilnehmer
- Stellen Sie sicher, dass jeder den gleichen Wissenstand hat
- Sammeln Sie Lösungsidee, ohne sie zu diskutieren
- Fragen Sie nach Bewertungskriterien, die für eine gute Lösung wichtig sind
- Stellen Sie eine Entscheidungsmatrix auf, bei der die Teilnehmer die Lösungsideen anhand der Kriterien bewerten
- Vereinbaren Sie konkrete Umsetzungsmaßnahmen mit Verantwortlichkeiten und Zuständigkeiten
- Fassen Sie das Ergebnis in kurzen Worten zusammen
- Gehen Sie zum nächsten Besprechungspunkt über

Kein Besprechungspunkt ohne Ergebnis

- Verweilen Sie nur so lange bei einem Tagesordnungspunkt, bis ein realistisch erreichbares Ergebnis erzielt ist.
- Nehmen Sie abweichende Besprechungspunkte in Themenspeicher am Flipchart auf
- Schließen Sie jeden Besprechungspunkt mit einem Ergebnis ab: mit einer Entscheidung oder der Vereinbarung einer Maßnahme.
- Auch ein Thema (für eine bestimmte Zeit) nicht weiter zu verfolgen ist eine Entscheidung.
- Halten Sie jedes Ergebnis sofort schriftlich fest

Wie Sie im Notfall die Stopp-Taste drücken

Sollte Ihnen die Leitung einer Besprechung entgleiten, können Sie

- eine kurze Unterbrechungspause einlegen
- bestimmte Themen vertagen
- die Redezeit begrenzen
- oder einen Wechsel in der Leitung vornehmen

Noch mehr Tipps?

Mehr erfahren unter www.christian-zielke.de

Prof. Dr. Christian Ziele

Vorträge – Beratungen - Trainings

- Als Professor für Management & Kommunikation lehre ich an der Technischen Hochschule Mittelhessen u.a. Vertriebsmanagement und soziale Kompetenz für Ingenieure
- In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Führungskräfte renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert

Diese Erfahrungen gebe ich weiter!

Vortrags-Themen

Vertrieb & Management

- **Speed-up:** your business – mit Spezialthemen für Vertrieb, Führung und Veränderungs-Projekte
- **Mental-Training** - das Geheimnis der Sieger
- **Verkaufsgespräche** gewinnend abschließen
- **Schwierige Kunden**
- **Veränderungen** motivierend gestalten
- **Führen** in stürmischen Zeiten

Kommunikation

- **Schlagfertigkeit**
- **Die Kunst zu überzeugen**
- **Einfach gut beraten**
- **Präsentieren – überzeugen – begeistern**
- **Die besten Verhandlungstechniken**
- **Meeting-Strategien**

Lebens-Philosophie

- **Zukunfts-Trends:** Was wird aus unseren Kindern?
- **Lebensträume verwirklichen:** Wie Sie Hindernisse überwinden und Ziele erreichen

**Buchen auch Sie Ihren Impuls-Vortrag
der auch als Inhouse-Seminar möglich ist**

Angepasst an die aktuellen Themen und Rahmenbedingungen Ihres Unternehmens: Inspiration - persönlicher Mehrwert – nachhaltige Wirkung

Beratung – Coaching: Geschäftsführung

- Strategien entwickeln
- Management-Audits durchführen
- Auftritt und Wirkung verbessern
- Medien-Training (TV / Radio)
- Führungskräfte führen
- Work-Life-Balance erhalten

Führungskräfte

- Fusionen überleben
- Veränderungen gestalten
- Wirkungsgrad erhöhen
- Höchstleistungskultur einführen
- Mit Schlechtleistern umgehen
- Trennungen human begleiten

Vertrieb

- Die besten Mitarbeiter auswählen
- Vertriebs-Ergebnisse verbessern
- Mitarbeiter motivieren - binden
- Neukunden gewinnen
- Neue Produkte einführen
- Im kritischen Umfeld überzeugen

Positionierung

- Souverän vor Mikrophone & Kamera wirken
- Bühnenauftritt: Vor großem Publikum überzeugend auftreten
- Sich erfolgreich neu positionieren
- Die ersten 100 Tage zielführend gestalten