

Unternehmerkompetenz – Ihre Hauptaufgaben

Vision – Strategie – Ziele

- Suchen Sie permanent nach Chancen für Ihr Unternehmen.
- Entwickeln Sie eine klare Vision und eine Strategie.
- Erarbeiten Sie verbindliche Ziele.
 - **SMART**-Prinzip: **S**pezifisch, **M**essbar, **A**traktiv, **R**ealistisch, **T**erminiert

Planung – Steuerung – Finanzierung

- Steuern Sie Ihr Unternehmen aktiv mit Planung und Kontrolle der Zielerreichung.
- Überwachen Sie die Liquidität und sichern Sie die Finanzierung.

Führung – Kommunikation

- Verwenden Sie Zeit für Ihre Führungsaufgaben. Reden Sie mit Ihren Mitarbeitern.
- Seien Sie sorgsam bei der Auswahl neuer Mitarbeiter. Prüfen Sie genau.
- Motivieren Sie Ihre Mitarbeiter durch Anerkennung und Übertragung von Verantwortung.

Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

- Stellen Sie sich jedes Jahr die Frage: „Was kann ich besser machen?“
- Arbeiten Sie mit Ihren Mitarbeitern an der Verbesserung Ihrer Abläufe.
- Treffen Sie Maßnahmen zur Qualitätssicherung.

Vertrieb – Marketing

- Sorgen Sie für eine gute Kundenbetreuung und –bindung.
- Schaffen Sie wertvolle Kontakte.
- Engagieren Sie sich im Vertrieb. Gewinnen Sie neue Kunden.

Persönliche Balance

- Sorgen Sie für betriebswirtschaftliches Basiswissen.
- Planen Sie Ihre Zeit sorgsam.
- Arbeiten Sie nach Prioritäten.
- Gönnen Sie sich Ruhe, nehmen Sie sich auch Auszeiten.

Unsere Anmerkungen



Ihre Ideen & Notizen



Wir beraten Vorsprung