

10 FÜHRUNGSREGELN

1. **Die Kunden (externe und interne) in den Mittelpunkt stellen** → **Marktorientierung**
Intensives und schwerpunktmässiges Marketing. **Frühzeitiges Erkennen** der Trends und der Kundenwünsche. In der Regel kauft der Kunde nicht nur ein Produkt, sondern eine **Beziehung**. Persönliches Verhalten ist ein wichtiger Mitentscheidungspunkt (**Identifizierung**)
2. **Sicherstellen, dass Vision, Strategie und Ziele durchgängig im Unternehmen verstanden sind.** → **Visionäre Führung**
3. **Unternehmer sind lebende Organismen.** → **Wandel als Chance**
Entsprechend müssen sie geführt werden.
Die Veränderungsfähigkeit und -Bereitschaft eines Unternehmens entscheidet über seine Stellung im Wettbewerb. **Erfolgreiche Verkäufer sind aktiver in ihrer Zielanpassung.** Bei Misserfolg passen sie ihr Anspruchsniveau **schneller** in grösserem Umfang an. Sie sind fähig, sich **in radikaler Weise neu auszurichten**. Damit erweisen sie sich gerade als weniger beharrlich, im Gegensatz zu ihren nicht erfolgreichen Kollegen.
4. Für Immobilien zählt nur die Lage, die Lage, die Lage. **Im Business zählt nur der Unterschied, der Unterschied, der Unterschied.** → **Differenzierung**
5. **Mehr Mut, Neues anzupacken.** Permanent überprüfen, wie die Innovationskraft des Unternehmens weiter verbessert werden kann. → **innovationsorientierte Unternehmensführg**
Aber sich bewusst sein, dass jede Veränderung die Mitarbeiter verunsichert. **Mitarbeiter vom Ist- zum Soll-Zustand hinführen.** (Integriertes HR Mgt)
6. **Gute Strategien entstehen nur in einer offenen Diskussionskultur.** → **Risikobejahung**
7. **Der wichtigste Punkt für den Unternehmenserfolg ist der Umgang mit den Mitarbeitern.** Ein Top-Team können Sie nur haben, wenn primär von einem **positiven Menschenbild** ausgegangen wird und dieses von Vertrauen und Wertschätzung geprägt ist. Man muss die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mögen, wenn man erfolgreich führen will. **Vorbild statt Hierarchie.** → **Partnerschaft und positive Einstellung zu Fehlern**
8. **Klare Ziele transparent kommunizieren** → **Umfassende Informations- und Kompetenzenbehandlung**
Sicherstellen, dass Strukturen deutlich sind und die **Verantwortung klar und eindeutig zugewiesen sind**
Die interne Kommunikation entscheidet
9. **Getroffene Entscheidungen müssen konsequent umgesetzt werden,** auch wenn es persönlich schmerzt. → **konsequente Umsetzung**
Führung heisst Widerstände überwinden.
10. Sicherstellen, dass jegliche Art der Arbeit **Wertschätzung** zukommt → **Erfolgsanerkennung**