

Finanzcoaching Netzwerktraining

René Jäger AG • Leifstraße 18 • D-81549 München

München, 8. Mai 2012

RJ@René-Jäger.de

☎ 089 649470-64

☎ 089 649470-66

3. Wirkung und Effektivität

Wovon hängt der Erfolg Ihrer Tätigkeit ab? Von der Anzahl Stunden, die Sie arbeiten? Von der Anzahl Personen die Sie kontaktieren? Von der Anzahl der Telefonate, die Sie führen?

Nur bedingt. Diese Vorgehensweise ist beschränkt erfolgreich.

Sie können nur eine bestimmte Anzahl Stunden arbeiten. Sie können Ihre monatliche Arbeitszeit nicht beliebig erhöhen. Das Gleiche gilt für kontaktierte Personen und Anzahl Telefonate.

3.1 Wirkung

Ihren Erfolg können Sie erhöhen, indem Sie die Wirkung Ihrer Tätigkeiten erhöhen.

Beispiele: Ein Immobilienmakler vermittelt größere Objekte. Ein Rechtsanwalt akquiriert Fälle mit größeren Streitwerten. Sie stellen Personen ein, die Teile Ihrer Tätigkeit multiplizieren.

Wie könnten Sie die Wirkung Ihrer Tätigkeit erhöhen, um Ihre Ziele schneller zu erreichen?

Beispiel: Ich organisiere Kundenveranstaltungen und lade viele Gäste ein. Dabei lade ich interessante Sprecher ein, die das Event attraktiv machen.

3.2 Effektivität

Ihren Erfolg können Sie erhöhen, in dem Sie effektiver werden. Beispielhaft zwei Prinzipien: Erstens, das Spezialisieren auf ein enges Fachgebiet. Dann haben Sie wenig Aufwand, sich immer wieder über andere Fragestellungen informieren zu müssen. Zweitens, das verteilen von Aufgaben an spezialisierte Fachkräfte und haben selbst Zeit für „höherwertige“ Tätigkeiten.

Wie könnten Sie Ihre Effektivität erhöhen?

Beispiel: Ich spezialisiere mich als Reisebüro auf exklusive Tauchreisen und will dafür weltweit als Spezialist bekannt sein.
