



Armin Hering

Visionen entwickeln – Ziele erreichen



VERKAUFS-
EXZELLENZ



Liebe Leserin, lieber Leser,

es freut mich, dass Du Dich heute entschieden hast, mein E-Book zum Thema Visionen und Ziele anzufordern.

Ich möchte alle Menschen, die sich mit dem Verkauf von Produkten und Dienstleistungen beschäftigen, dabei unterstützen, Ihre Vertriebsarbeit weiter zu optimieren. Ob Du im Außendienst tätig bist oder als Handelsvertreter oder Selbstständiger Deine Leistungen vermarktest – Du suchst immer wieder nach Hilfestellungen oder Tipps, Deine eigene Performance zu verbessern.

Nur eine Bitte. Wenn Du lediglich mal schnuppern möchtest, aber letztendlich gar keinen Veränderungswunsch verspürst, dann solltest Du das E-Book nicht lesen. Spare Dir die Zeit und verbringe sie mit dem, was Dir wichtig ist.

Entscheidend bei meinen Themen ist, dass Du wirklich etwas verändern möchtest. Ob Du gerade neu in Deiner Verkäuferrolle bist oder ob Du noch einmal Deinen Erfolg signifikant steigern willst, ist dabei ganz egal. Vielleicht steckst Du auch gerade in einer Krise und suchst Rat. Dann sei herzlich willkommen!

Jetzt konzentriere Dich auf Deine Visionen und Ziele. In diesem E-Book beschreibe ich Dir ausführlich, wie Du aus Deinen Ideen und Gedanken so Zukunftsszenarien entwirfst, dass Du sie garantiert und mit Lust erreichst.

Lies die Kapitel mit Aufmerksamkeit und finde die Hinweise und Anregungen, die Dir helfen können, Dich in Deiner vertrieblichen Performance wirklich weiterzuentwickeln.

Viel Freude beim Lesen

Armin Hering

Gründer von
VERKAUFS-EXZELLEZ

www.verkaufs-exzellenz.de



Stell Dir vor, Du setzt Dir Ziele, die Du auch tatsächlich erreichst

Schon manchmal habe ich im Auto des Lebens auf dem Beifahrersitz gesessen und mich gefragt, wer hier eigentlich das Steuer in der Hand hält? Und warum nicht ich? Bis ich mich dann wieder entschieden habe, mich auf den Fahrersitz zu setzen und das Leben selbst zu steuern. Das macht mir einfach viel mehr Spaß und ich erreiche somit auch meine Ziele, statt an ihnen vorbei zu fahren. Ich handle selbstbestimmt und entscheide selbst, welche Dinge ich tue und welche nicht.

Ziele sind die Fokussierung auf einen konkreten Punkt in der Ferne oder der Zukunft. Der Fokus zeigt Dir eindeutig und unmissverständlich, wohin Du möchtest. Er gibt Dir eine klare Orientierung. Daher sollten Ziele auch wohl formuliert werden. Viele kennen die SMART-Kriterien für Ziele. SMART steht für die Kriterien spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch und terminierbar. Am Ende dieses E-Books findest Du hierzu eine Checkliste, die Dir hilft, Deine Ziele nach diesen Kriterien zu überprüfen.

Ein Ziel ist zudem ein hervorragender Filter. Wenn Du konkret weißt, was Du erreichen willst, weißt Du im Gegenzug auch ganz klar, was Du nicht willst. Im echten Leben ist dies aber eben nicht immer so einfach. Gerade wenn wir nicht sehr genau wissen, was wir wirklich wollen, lassen wir uns schnell fremdbestimmen und ablenken, statt selbst zu entscheiden, was Dich jetzt bei der Zielerreichung wirklich unterstützt und was Dich hingegen aufhält.

Daher ein elementar wichtiger Grundsatz: Lass alles weg, was Dich nicht bei der Zielerreichung unterstützt. Wie viele Fachzeitschriften, Newsletter, Fachbücher liest Du, die Dein Ziel eigentlich nicht unterstützen? Du hast sie halt abonniert oder gekauft – weshalb auch immer. Wirf die unnötigen Medien weg oder bestelle sie ab. Ebenso Veranstaltungen, Webinare oder Geschäftstreffen, die Dich nicht weiterbringen in Bezug auf Dein Ziel. Sag nicht aus Höflichkeit oder Bequemlichkeit zu. Sag ab!

Vom Scheitern der Ziele

Für Deine persönliche und berufliche Entwicklung hast Du sicher noch Wünsche, Ideale oder Ziele. Einiges konntest Du bereits in Deinem Leben davon erreichen oder umsetzen. Aber kennst du auch die Träume, die mit der Zeit einfach in der Routine und den Zwängen des Alltags verschwinden? Sie werden immer blasser, bis sie eines Tages verschwunden sind. Oder Du hast das Gefühl des Scheiterns, weil Du einfach mehr aus Deinem Leben, Deinen Träumen oder Talenten machen wolltest. Wenn wir diese Träume manchmal nach Jahren wieder entdecken, machen wir oft andere Menschen oder die Rahmenbedingungen dafür verantwortlich. Es liegt dann an der Arbeit, der Firma, den Kindern, dem Chef, der Krankheit, dem schlechten Wetter, der Zeit. Hast Du noch weitere Ausreden?

Und dann ist wieder einmal Silvester. Wie schon so oft treten wir nach ein paar Bier oder Sekt mutig vor die Freunde und formulieren oft viel zu optimistisch unsere guten Vorsätze. Würde nur ein Bruchteil dessen wirklich umgesetzt, hätten wir auf dieser Welt sicher weniger Probleme.



Die Schwachstelle bei den Zielen, die wir nicht erreichen, ist oftmals eine falsche Einschätzung und Planung. Kläre zunächst, ob etwas an Deiner Zielsetzung mit Deinen inneren Werten und Idealen konkurriert. Was nützt Dir ein ehrgeiziges Vertriebsziel, wenn Du einen inneren Kritiker in Dir verspürst, der eigentlich Verkaufen als etwas wenig ehrenwertes empfindet? Ich erkenne solche Vertriebler daran, dass sie ihre eigentliche Rolle oft übertrieben stark hinter einer Beraterrolle verstecken. Dann konkurriert das Ziel mit dem inneren Wert und derjenige wird möglicherweise nie ein sehr umsatzstarker Vertriebler.

Was nützt Dir ein vollmundig formuliertes Ziel, wenn es Deiner inneren Einstellung eigentlich widerstrebt. Was tust Du stattdessen aus wirklicher Leidenschaft und Überzeugung, was aus einem Zwang, gesellschaftlicher Norm oder Erwartung? Und hast Du Dir realistische und messbare Ziele gesetzt oder wieder mal gesagt, dass Du ab sofort mehr oder weniger von etwas machen möchtest, ohne es konkret in Zahlen zu benennen?

Manche Menschen in meinem Umfeld erzählen mir von ihren Träumen und Wünschen. Wünsche sind Begehren, dessen Erfüllung man sich erhofft. Das erhoffen lässt aber schon vermuten, dass Wünsche oft nicht wirklich realistischen Zielen entsprechen und sich eben nicht erfüllen. Wir träumen von einem Leben unter Palmen, glauben aber nicht wirklich daran, dass sich dieser Traum erfüllt. Es ist eher eine träumerische Flucht aus dem Alltag. Manchmal kann das ein Trost sein, wenn auch nur ein schwacher.

Klare Ziele hingegen sind in der Zukunft liegende angestrebte Zustände. Sie werden, zumindest in vielen Organisationen, immer noch vom Management vorgegeben und beschreiben zu erreichende Ergebnisse in Form von Zahlen und Fakten. Damit sind sie für Viele wenig emotional und aktivieren selten die intrinsische Motivation derjenigen, die zur Zielerreichung oft notwendig ist. Es ist ja nur eine vorgegebene Zahl des Managements.

Ziele, die wir uns persönlich setzen, sind oft von Normen oder Erwartungen der Außenwelt getrieben. „Ich muss mehr Sport machen“ oder „ich will beruflich vorankommen“ sind Aussagen, die nicht immer aus dem tiefen Bedürfnis kommen und auch nicht immer mit den Werten und wirklichen Leidenschaften des Einzelnen übereinstimmen. Will ich abnehmen, weil ich mich dann wohler und zufriedener fühle oder weil ich von anderen gerne schlank und attraktiv gesehen werden will?

Daher überprüfe unbedingt noch einmal, ob Deine Ziele wirklich Deinem tiefen Herzen entspringen.

Visionen für ein optimistisches Zukunftsbild

Eine Vision ist eine bildhafte Vorstellung eines zukünftigen Bildes oder Ziels. Das gesamte Bild und auch Details werden vorstellbar gemacht.

Ich stelle Dir jetzt eine außerordentlich spannende Methode vor. Das Visioning ist ein großartiger Prozess, mit dem durch das Schreiben Deiner Zukunftsgeschichte die gewünschten Veränderungen viel leichter ermöglicht und Widerstände und Ängste besser überwunden werden können. Dabei hilft uns die eigene Suggestivkraft. Damit wird die Kraft

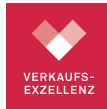


beschrieben, mit der wir unser Denken, Fühlen, Wollen und Handeln beeinflussen können. Eine Vision hat eine Magnetkraft. Sie enthält in sehr plastischer Form all das, was Du Dir sehr konkret und detailliert für Deine Zukunft wünschst.

Wir tun so, als ob wir den gewünschten Zustand schon erreicht haben. Du erlebst das Bild assoziiert - du springst vom Kinositz quasi in die Leinwand, als wärest Du mitten in der Situation. Dies aktiviert die Spiegelneuronen und Glückshormone und wir erleben das gewünschte Zielbild mit allen Sinnen. Diese positive Energie fördert ungemein die Umsetzungsstärke und das Ziel wird leichter erreichbar.

Ich habe kürzlich eine sehr schöne Frage gehört, die das Entstehen einer Vision sehr beflügeln kann:

„Was würdest Du alles tun, wenn Du wüsstest, dass Du nicht scheitern könntest?“



Voraussetzungen für eine wirksame Vision

Wenn Du Deine eigene Vision entwickelst, achte auf die folgenden und sehr wichtigen Kriterien. Nur so ist sichergestellt, dass Deine Vision keine „Spinnerei“ ist oder nur Luftschlösser beinhaltet, sondern ein wirklich zu erreichendes Ziel, für das Du brennst.

Fünf relevante Kriterien

1. Deine Vision soll realistisch sein. Entwickle keine Phantasien, die erst gar keine Chance auf Realisierung haben.
2. Sie soll inspirierend sein und bei Dir den Wunsch erzeugen, es wirklich erleben zu wollen. Fühle, bei welchen Gedanken Dein Herz höher schlägt und Du wirkliche Begeisterung verspürst.
3. Sie muss im Präsens verfasst sein, also so, als wäre Deine Vision bereits eingetreten. Schreibe so, als wäre jetzt der eine Tag.
4. Die Vision muss für Dich immer präsent sein, damit sich der Wunsch danach verfestigt. Lies Dir Deine Vision also immer wieder durch.
5. Du erarbeitest einen konkreten Handlungsplan mit Maßnahmen, Meilensteinen, Ressourcen, etc. Dazu mehr auf den folgenden Seiten.



Visioning - Schreibe jetzt Deine Vision

1. Überlege Dir, für welches Ziel Du eine Vision entwickeln möchtest. Wenn es ein berufliches Thema ist, solltest Du Dir schon erste Gedanken zu Deiner Geschäftsidee oder Deinem Vorhaben gemacht haben. Ganz ohne eine Idee anzufangen, wird Dich schnell unzufrieden machen.
2. In welchem Zeitraum willst Du Deine Vision verwirklicht haben? Wähle keinen zu kurzen und damit meist unrealistischen Zeitraum (Millionär in einem Jahr), aber auch keinen zu langen Zeitraum. Sonst verlierst Du das Ziel aus den Augen. 2 bis 5 Jahre sind für Gründer oder kleine Unternehmen gute Zeiträume.
3. Erstelle eine „List of Prouds“, mit allen Stärken, Fähigkeiten und Besonderheiten. Was sind Deine wichtigen Eigenschaften und Ressourcen? Worauf bist Du in Bezug auf Deine Vision stolz?
4. Verfasse am besten handschriftlich eine Art Tagebucheintrag über 3 bis 4 Seiten. Schreibe in der Ich-Form und in der Gegenwartsform. Schreibe das zukünftige Datum auf, an dem die Vision bereits verwirklicht ist.
5. Schreibe aus dem Herzen, nicht aus dem Kopf. Blende kritische Stimmen und negative Gedanken aus. Schreibe schnell und bleibe im Fluss.
6. Beschreibe nun genau, wie der Tag beginnt, wie Du aufstehst, wo Du Dich befindest, wer Dich umgibt, was Du dann tust, was Du erlebst, etc.
7. Was hast Du erreicht? Wie lebst und arbeitest Du? Welche Position hast Du erreicht?
8. Was siehst, hörst, fühlst und riechst Du? Wie empfindest Du das, was Du erreicht hast?
9. Beschreibe einen Tag!



Handlungsplan und Jahresplan

Um Dein Ziel wirklich zu erreichen, erstelle einen konkreten Handlungsplan. Er enthält Dein Ziel, Deine Aufgaben, die notwendigen Schritte und einen Zeitplan.

Bei der Zeitplanung hilft mir oft eine Rückwärtsplanung. Wie im Projektmanagement wird von dem Zeitpunkt an rückwärts berechnet, an dem Dein Ziel erreicht ist. Im Gegensatz zur üblichen Vorwärtsplanung wird hierbei überlegt, wann eine Entwicklungsstufe spätestens beendet sein muss, damit das Ziel auch zum gewünschten Zeitpunkt erreicht ist.

Ich empfehle Dir, Deinen eigenen Handlungsplan als Mini-Businessplan auf ein bis zwei Seiten für Dich aufzuschreiben. Er soll Dir immer dabei helfen, Dich an Deine Aufgaben und Deinen Zeitplan zu erinnern. Was willst Du bis wann erreicht haben, um dein Ziel wirklich zu erreichen?

6 enorm wichtige Fragen für Deinen Handlungsplan.

1. Wo stehe ich heute und wen oder was muss ich noch entwickeln, um mein Ziel zu erreichen?
2. Was will ich konkret bis wann erreichen?
3. Woran genau werde ich erkennen, dass ich das Ziel erreicht habe? Sowohl anhand konkreter Fakten, als auch emotional?
4. Wer ist an der Veränderung außer mir beteiligt, davon betroffen (Kollegen, Mitarbeiter, Familie, Freunde)? Hat dies Auswirkungen auf mein soziales Umfeld, die für mich okay sind?
5. Welche Ressourcen brauche ich (wirtschaftlich, zeitlich)? Sind alle notwendigen Ressourcen vorhanden?
6. Welche konkreten Entscheidungen und Aufgaben stehen an? Benenne die Aufgaben, plane und terminiere sie.

Dein Jahresplan wird nach den gleichen Kriterien wie der Handlungsplan erstellt. Setze Dir pro Jahr 4 bis 5 Jahresziele, damit es übersichtlich bleibt. Ich habe mit diesem Umfang sehr gute Erfahrungen gemacht. So kannst Du wirklich fokussieren, denn 4 bis 5 Ziele kannst Du im Blick behalten. Du kannst sie an einer Hand abzählen. Meine Jahresziele visualisiere ich sehr gerne mit dem Vision Board.

Deine Leitfrage für das Jahresziel sollte lauten: Was werde ich in diesem Jahr konkret tun, um mein Ziel zu erreichen?



Smarte Ziele

Prüfe anhand der Checkliste, ob Dein Ziel die SMART-Kriterien erfüllt. Beobachtungen erfolgreicher Menschen zeigen, dass sie bewusst oder unbewusst die folgenden Kriterien erfüllen.

Dein Ziel

Spezifisch	Formuliere konkret, eindeutig und präzise.	
Messbar	Dein Ziel soll konkret sein, damit Du es überprüfen kannst.	
Attraktiv	Formuliere Dein Ziel positiv, selbstbestimmt und motivierend.	
Realistisch	Dein Ziel soll mit Deinen Ressourcen selbst erreichbar sein.	
Terminierbar	Dein Ziel soll einen festen Termin haben. Hilfreich sind Meilensteine, also Zwischenziele.	



Erreiche Verkaufs-Exzellenz

Erweitere Deine Kompetenz und steigere Deinen Erfolg. Nutze dieses E-Book, um sie kontinuierlich zu optimieren.

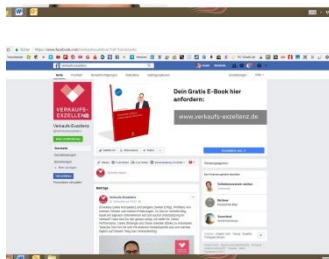
Ich helfe Dir, Deine Performance, Deine Strategie und Deine mentale Stärke zu entwickeln. Tausche Dich mit mir und mit anderen Verkaufsprofis aus und wachse täglich auf Deinem Weg zum Verkaufserfolg.

Nutze auch meine Homepage, meine Facebook-Seite, meinen Newsletter und meinen Podcast.

Alle Infos, Anmeldefunktionen und Downloads findest Du auf diesen Seiten.



www.verkaufs-exzellenz.de



www.facebook.com/Verkaufsexzellenz

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung der Armin Hering GmbH unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Bearbeitung in elektronischen Systemen.



Ich bin Armin Hering. Seit über 30 Jahren beschäftige ich mich mit erfolgreicher Kommunikation. Zunächst als Berater in einer Werbeagentur, dann viele Jahre im Außendienst im Verlagswesen.

Dort habe ich gelernt, kontinuierlich an meinem Erfolg zu arbeiten und mich immer wieder selbst zu motivieren. Als Vertriebstrainer und Coach habe ich inzwischen über 10.000 Menschen unterstützt und qualifiziert.