



# WORKBOOK

## Audit als Führungsinstrument

Modul 5



Sie wünschen sich nichts mehr als Mitarbeiter, die genau wissen was sie zu tun haben und die auch entsprechend handeln beim Kunden? Das ist möglich. Darauf haben Sie großen Einfluss.

Wie? Sie wissen bereits eine ganze Menge über Selbstsicherheit und über Körpersprache. Erfolgreiche Menschen setzen dieses Wissen gnadenlos um. Zu ihrem eigenen Besten und zum Nutzen der anderen.

Was von dem bisher Gelernten setzen Sie bereits erfolgreich um?



Im Modul 5 und im Buch „Nie mehr Ärger mit Mitarbeitern“ bekommen Sie weitere genaue Tipps und Tricks um mit Ihren Mitarbeitern die besten Erfolge zu erzielen.

Beachten Sie bitte: Wenn Sie selbst nicht daran glauben, dass Ihre Mitarbeiter so handeln wie vereinbart, werden die das häufig tatsächlich nicht tun. Warum? Weil sie nicht deutlich erkennen, dass Sie es ernst meinen.

Es lohnt sich also, die PAKKO-Fragen zu stellen, den Leuten in die Augen zu schauen – und sie spüren lassen, dass Sie an ihrer Seite stehen. Dass Sie gemeinsam mit ihnen als Team den Kunden begeistern wollen.



Zeigen Sie ihren Leuten, dass Sie um ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden besorgt sind und sie deshalb Handschuhe tragen müssen – sie sollen schließlich nicht mit Viren und Bakterien in Kontakt kommen.

Geeignetes Schuhwerk im Dienst ist kein Anschlag auf das Aussehen hübscher Damen, sondern verhindert vermeidbare Unfälle. Da gibt es der Beispiele noch mehr.



Welche 3 Führungstools haben Sie in Modul 5 kennengelernt?  
Welche Führungserfolge konnten Sie bereits damit erzielen?



Welche weiteren Führungserfolge planen Sie in nächster Zeit mit diesen wichtigen Führungselementen zu erreichen?



Ein großer Vorteil von „Erfolgscheck Kundenauftrag“ besteht darin, dass man ihn in verkürzter Form als Führungselement in den eigenen Objekten einsetzen kann.

Achtung: Wählen Sie max. 3 Fragen aus pro Objektbesuch und Person. Diese ausgewählten Fragen lassen Sie sich dafür ausführlich demonstrieren.

Die Gespräche mit Ihren MitarbeiterInnen vor Ort in den Objekten gewinnen so Nutzwert. Ihre Lieben gewöhnen sich daran, dass Sie die Arbeit genau nehmen. Sie erkennen aber auch, dass sie ihnen als Mensch Achtung und Respekt entgegenbringen.

Ihr persönlicher Vorteil als Objektleiter / Objektleiterin besteht darin, dass Sie sich mehr und mehr auf jeden einzelnen Ihrer Teammitglieder verlassen können, erst recht dann, wenn Sie selbst nicht vor Ort sein können.



Welche ersten Erfahrungen haben Sie bisher gemacht mit solchen kurzen und konsequenten Mitarbeitergesprächen?

Wie gehen Sie mit Fehlern Ihrer Leute um?



Führen Sie Buch über die Gespräche vor Ort mit Ihren Mitarbeitern

Um die Übersicht über offene Maßnahmen auf den einzelnen Objekten zu behalten, laden Sie bitte hier den Kurz-Erfolgscheck Kundenauftrag herunter. So behalten Sie den Überblick über das Erfolgsverhalten Ihrer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Ihren Objekten.

Führen bedeutet heute mehr denn je, mit dem Team gemeinsam Erfolge erzielen. Je mehr Teams Sie haben, umso mehr Erfolgchancen warten auf Sie.