

«Es geht nicht um den Einsatz von Zeit,
sondern um das Erreichen der Ziele.»

Brigitte Zura

Weg mit Ziel verknüpfen

Der Kunde fragt mich im Gespräch: «Warum sollen wir CMT als Partner für unsere Trainings wählen?»

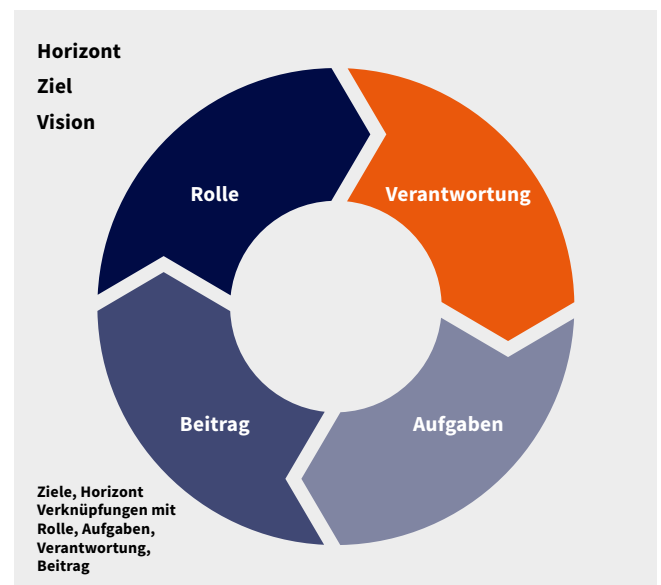
Dies ist ein sehr wichtiger Moment im Gespräch und meine Chance. So fasse ich mich kurz: «Als Vertriebskanalspezialist identifizieren wir uns mit den Zielen unserer Kunden und bürgen für ihren Erfolg im Wandel. Zudem geben wir einen «hartnäckigen» Sparringpartner ab, der nicht locker lässt. Es muss für alle klar sein, wer welchen Beitrag leistet, damit sie als Kunde ihre Ziele erreichen».

Wirkung: Rol und Nachhaltigkeit

Der Kunde setzt sein Kapital für eine Veränderung ein. Wir pflegen die Denkhaltung, wenn der Kunde 1 Franken einsetzt, soll er 2 Franken zurück bekommen. Dieses Verhältnis 1 zu 2 ist nicht als Quantifizierung des Return on Investment zu verstehen, sondern als Kurzbeschreibung unserer Philosophie.

Aus dieser Perspektive entstehen dem Kunden keine Kosten, denn er bekommt für das investierte Geld etwas zurück, zum Beispiel:

- ▶ Mehr Volumen
- ▶ Bessere Marktausschöpfung
- ▶ Gesteigerte Rendite
- ▶ Höhere Kundenzufriedenheit – und damit deren Loyalität



Unsere Erfahrung zeigt, dass markante Resultats Steigerungen nicht ausschliesslich mit Trainingsmassnahmen zu erreichen sind, sondern Hand in Hand gehen mit anderen Veränderungen wie:

- ▶ Klare Definition von Zielen und Strategien
- ▶ Anpassen von Strukturen und Prozessen
- ▶ Implementierung eines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses usw.

Wenn wir bei CMT von Resultats Steigerung sprechen, so meinen wir in der Regel nachhaltige und mittelfristige Ergebnisverbesserung. Obwohl es durchaus auch einmal ein Ziel des Kunden sein kann, zum Beispiel das Volumen oder die Kundenzufriedenheit kurzfristig zu steigern, und somit «Quick Wins» zu realisieren, sind unsere Lösungen in der Regel so gebaut, dass sie nachhaltige Resultate ermöglichen.

Eigenverantwortung im Fokus

Bessere Resultate in Zukunft zu erarbeiten, bedeutet, morgen etwas anders, oder mehr zu machen als gestern. Damit solche Veränderungen Früchte tragen, ist es wichtig, die Rollen sowie die Verantwortlichkeiten und Aufgaben von allen am Veränderungsprozess beteiligten Führungskräften und Mitarbeitern mit den geplanten Zielen zu verknüpfen. Das ist die Grundlage für Eigenverantwortung und Selbststeuerung bei den Mitarbeitern.

Die Wirkung in der Organisation ist:

- ▶ Mehr Flexibilität im Markt dank höherer Effizienz und Effektivität der Mitarbeiter
- ▶ Höhere Mitarbeitermotivation, dadurch weniger Fluktuation und tiefere Personalwechselkosten
- ▶ Eine lebenswerte Unternehmenskultur und somit eine hohe Attraktivität als Arbeitgeber
- ▶ Tiefere Kosten, weil die Organisation weniger abhängig ist von Dritten, zum Beispiel externen Beratern

Klare Sicht zum Horizont

Die wichtigsten Wirkungstreiber in den Organisationen sind die Menschen. Diese brauchen Kraft, um die täglichen Herausforderungen zu meistern. Diese Kraft wird zum einen aus einer menschen- und beziehungsorientierten Führung geschöpft.

Zum anderen schöpft der Mitarbeitende Kraft daraus, dass jeder im Unternehmen versteht, wohin die Reise geht und was genau sein Beitrag ist. Das heisst, der Mitarbeitende erkennt den Sinn von dem was er tut und hat klare Sicht zum Horizont.

Wir verstehen unter Veränderung, nicht nur Wissen und Können, sondern auch die Einstellung und Haltung der Menschen zu entwickeln und genau deshalb ist, nachdem die Mitarbeitenden im CMT Training gewesen sind, eine höhere Entscheidungs- und Handlungskompetenz erkenn- und spürbar. Mit dem Fördern von Wissen und Können und mit der zielgerichteten Einstellung, kann der notwendige Beitrag zum Erreichen der Bereichs-, Abteilungs- sowie Unternehmens- und Konzernziele geleistet werden.

Die Denkhaltung macht den Unterschied

Der Kunde schaut mich zwar noch immer etwas skeptisch, aber dennoch interessiert an, und formt seine Augen zu kleinen Schlitzchen: «Okay, soweit habe ich das verstanden. Aber was macht denn CMT anders als die anderen Trainingsanbieter?»

Wir unterscheiden uns sicher nicht nur in dem was wir tun, sondern speziell mit unserer Denkhaltung bezüglich Wirkung, Resultats Orientierung und Nachhaltigkeit. «Was ich aber aufzeigen kann ist, was unsere Trainings so erfolgreich macht.»

Das CMT-Quintett des erfolgreichen Trainings

Ziele:

CMT orientiert sich an den strategischen Zielen und/oder an der strategischen Stossrichtung unserer Kunden. Es werden die Kompetenzen gefördert und entwickelt, die es braucht, um diese zu erreichen.

Verstehen:

Bevor die Arbeit beginnt, muss man verstehen, wo sich die Menschen und die Organisation befinden und wo sie hin wollen. Nur so ist zu beurteilen, was es für die Entwicklung von Mensch und Organisation bedeutet, nur so kommt man zu den richtigen Lösungen.

Stärken:

Jeder Mensch und jede Organisation hat Stärken, auf die aufgebaut werden kann.

Wirksamkeit:

Das Leistungsversprechen heisst «Wirksamkeit». CMT orientiert sich also an Kriterien, die messbar oder mindestens beobachtbar sind. Damit werden sie auch plan- und steuerbar.

Impulse:

CMT versteht sich als Entwickler von Wissen, Können und Einstellung; dazu als Impulsgeber für neues Denken, Fühlen und Handeln.

Wie gehen wir es bei CMT an?

«Jetzt haben Sie mich aber «gwunderig» gemacht. Doch wie soll das gehen?», fragt er mit einer Mischung aus Skepsis und Neugier. Um diese Thematik in der ganzen Tiefe ausleuchten zu können, werden wir uns nochmals zusammensetzen. Dann wird zu skizzieren sein, wie CMT die Herausforderungen anpacken will. Also wie setzt der Schulungs-Profi seine Trainingskonzepte in die Praxis um? Das ist übrigens auch der geeignete Zeitpunkt um das CMT-Personal-Entwicklungsmodell mit seinen 3-Phasen kennenzulernen und näher zu beleuchten, weshalb die vorgelagerte Phase Null so wichtig ist.