

# ENTSCHEIDUNGEN UNTERNEHMERISCH TREFFEN

*„Mit Kopf und Bauch zur guten Entscheidung!“*

## Ausgangssituation + Zielsetzung:

---

*„Nicht die Anforderungen sollen einem über den Kopf wachsen, sondern der Kopf soll über den Anforderungen wachsen!“*

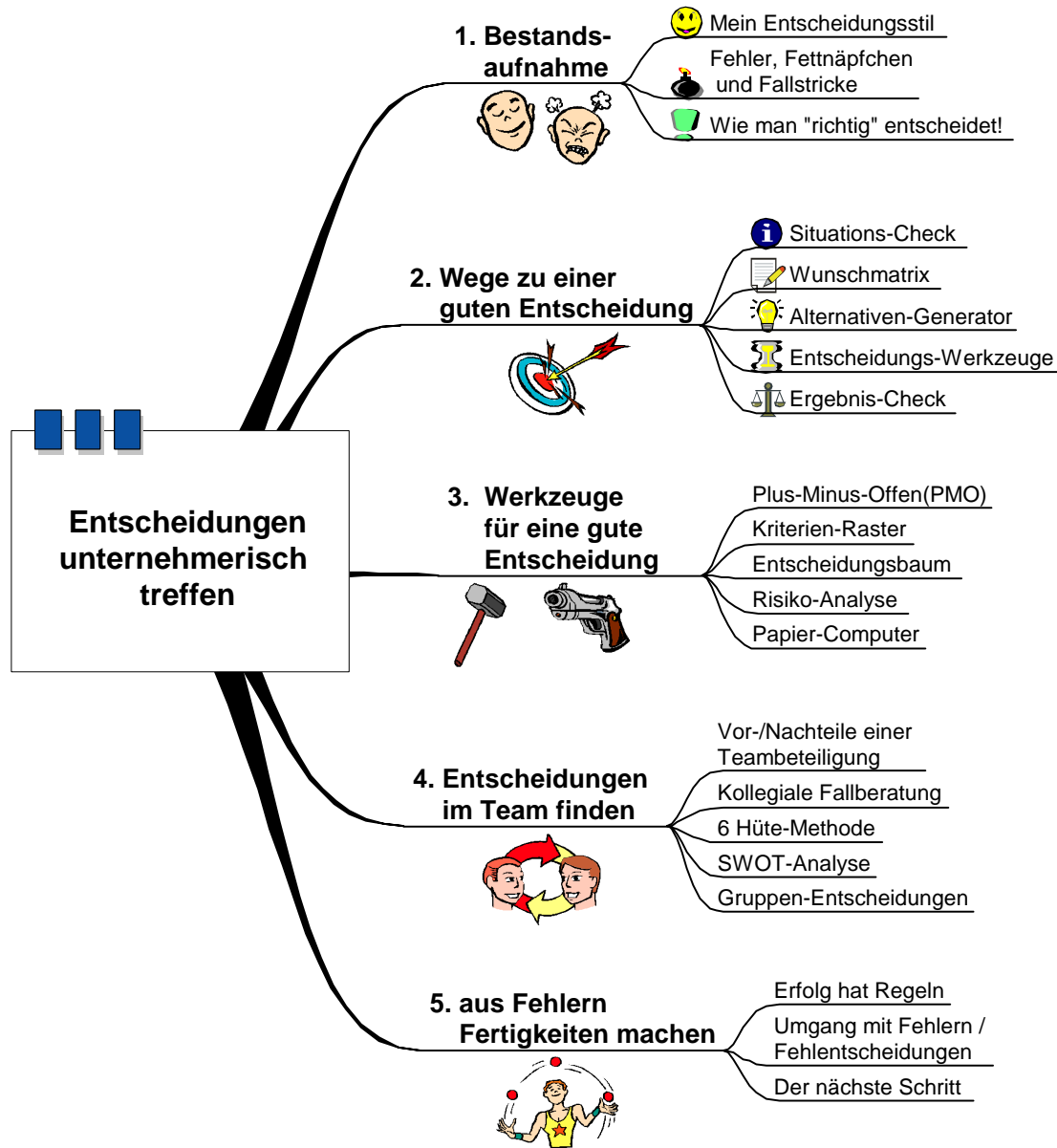
Jeden Tag treffen wir eine Vielzahl von Entscheidungen; viele davon sind uns gar nicht einmal bewusst. Auch über die Ergebnisse dieser Entscheidungen denken die meisten nur selten nach. Oder sie ärgern sich über eine Fehlentscheidung und belassen es dabei. Oder sie halten gelegentliche Fehlentscheidungen sogar für unvermeidlich.

Tatsache aber ist: neun von zehn Fehlentscheidungen lassen sich vermeiden. Entscheiden ist ein Handwerk. Wenn man es nicht beherrscht, hat man Bauchweh dabei – und trifft zu allem Übel auch noch die falschen Entscheidungen. Damit Ihnen in zukünftigen Situationen die richtigen Entscheidungen leicht fallen, möchten wir Sie zu unserem Workshop

*„Entscheidungen unternehmerisch treffen“*

einladen. In diesem Workshop möchten wir Ihnen Werkzeuge für Alltags-Entscheidungen vorstellen und gemeinsam Wege zu guten Entscheidungen entwickeln.

# Die Inhalte:

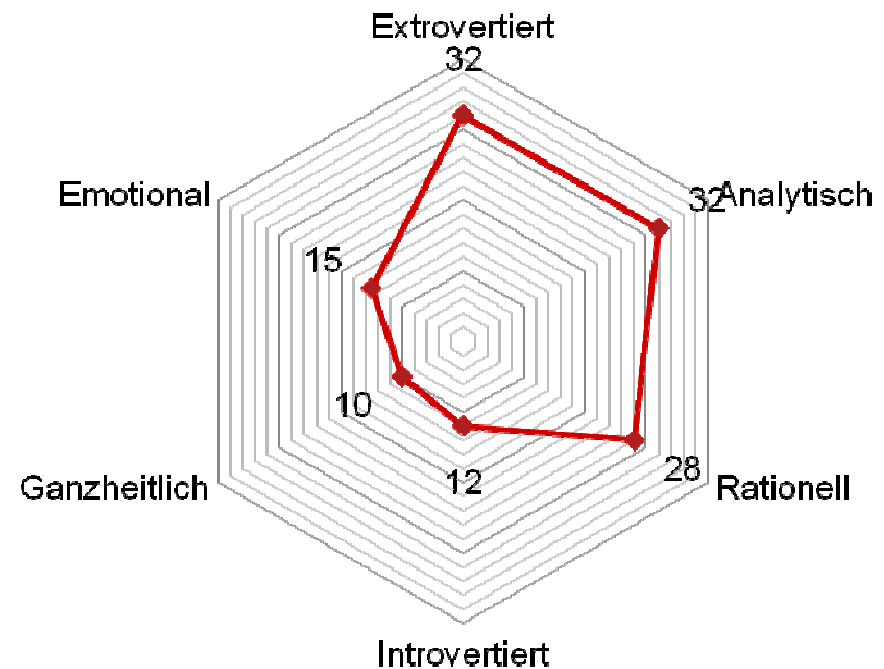


Skizze „Entscheiden“

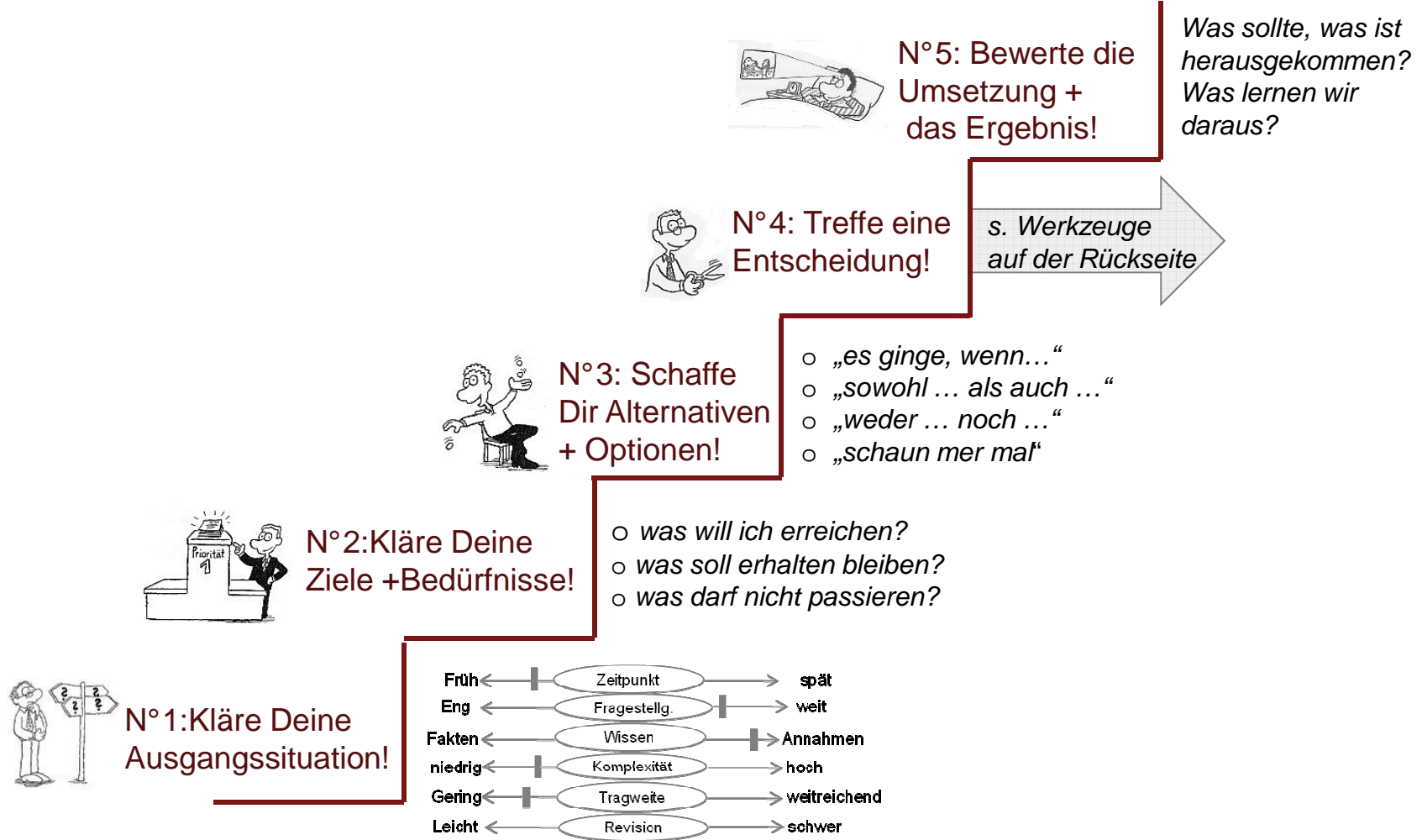
# Entscheidungs-Fehler vermeiden

Zu schnell entscheiden!	Annahmen mit Fakten verwechseln!	Möglichkeiten / Alternativen übersehen!
Auf Positionen beharren!	Nur auf Bewährtes setzen!	Das Machbare statt das Notwendige tun!
Aufschieben + Aussitzen!	Fröhliches Methoden-Hopping!	Einfach dem Expertenrat folgen!
Sich ganz auf das Gefühl verlassen!	Zuviel Energie investieren!	Einsame Entscheidungen treffen!
Nur die „weichen Nüsse“ knacken!	Zu schnell ins Detail gehen!	Wesentliches nicht von Unwesentlichem trennen!
Nicht zu Ende denken!	Paralyse statt Analyse!	Entscheiden, aber nicht umsetzen!

## Den eigenen Entscheidungsstil kennen



# Die goldenen Regeln zur Entscheidungsfindung:



# Werkzeuge für eine gute Entscheidung

eher für mich:

sowohl für mich als auch mein Team:

eher für mein Team:

geht schnell:



## Plus-Minus-Offen Methode (PMO):

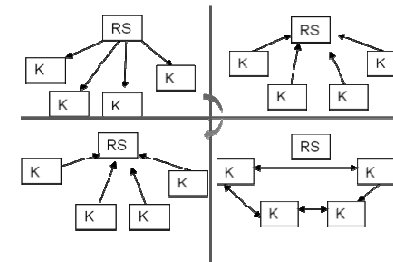
Soll ich .....?

+	-	?
+	-	?
+	-	?
+	-	?

## Kriterien-Raster:

Kriterium	Schwächung		
	Marcus	Antonia	Olga
Intelligenz	5	3	5
Gutes Aussehen	5	5	5
Süßholz	5	5	5
Preiswert	7	5	5
Job	4	5	7
Körpergröße	4	7	7
Schulbildung	5	5	7
Hobby	5	5	4
Yoga	5	5	4

## Kollegiale Fallberatung:



## Papier-Computer:

Table:	Stress	Angst	Reizbarkeit	Unruhe	Reizbarkeit	Reizbarkeit	Reizbarkeit	Reizbarkeit	Reizbarkeit
Intelligenz	1	1	1	1	1	1	1	1	1
System	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Flüchtigkeit	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Reizbarkeit	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Reizbarkeit	1	1	1	1	1	1	1	1	1

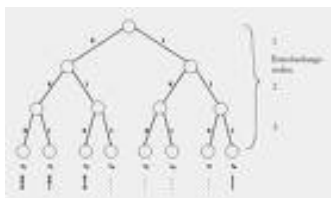
## SWOT-Analyse:



## Sechs-Hüte-Methode:



## Entscheidungsbaum:



## Risiko-Analyse:

Ereigniswahrscheinlichkeit	Hoch	Mittel	Hoch	Niedrig
	Mittel	Mittel	Mittel	Hoch
	Niedrig	Mittel	Mittel	Mittel
		Low	Medium	High
		Schadenshöhe		

## Entscheidungs-Moderation:

- I** Information
- S** Sammeln der Punkte
- O** Ordnen der Punkte
- L** Leitung festlegen
- D** Diskussion
- E** Entscheidung treffen

etwas aufwendiger:



# Ihr Umsetzungsberater Sigg Willmann

## Kundenprojekte:

- „European Industrial Pricing Initiative (EIPi) in 2010 mit 45 Account Managern,
- „Successful Selling Skills“ 2008-2010 mit 75 Account-Managern in D-A-CH
- „Target Accounting“ mit Key Account Managern
- „Sales Management Performance“ 2010 mit 75 Account Managern D-A-CH
- „Engineering SubContracting Optimisation (ESCO“) mit 150 Ingenieuren + Technikern

## Erfahrungen Vertriebsprojekte:

- 25 Jahre eigene Vertriebserfahrung (IT-Dienstleistungen + hochpreisige Beratungs-Dienstleistungen)
- 15 Jahre Berater-/Trainingserfahrung mit vertriebspezifischen Problemstellungen
- 500 Veranstaltungen mit über 5.000 Teilnehmern
- Messbare Praxistransfer-Ergebnisse sind (auf Anfrage) belegbar

## Berufliche Erfahrungen:

Seit 2008	Selbstständiger Vertriebsberater
1998 – 2008	Cegos GmbH, Witten Senior Consultant
1993 – 1997	Mercuri International GmbH München, Consultant + Trainer:
1988 – 1993	NCR GmbH, Account-Manager IT-Solutions, 2*Gewinner CPC- Qualification, („Salesman of the year“)



Sigg Willmann

Telefon: +49 (0) 2377 / 90 99 90

Mobil: +49 (0) 175 / 19 50 840

E-Mail: [info@sigg-willmann.de](mailto:info@sigg-willmann.de)

Internet: [www.sigg-willmann.de](http://www.sigg-willmann.de)

Für weitere Informationen / Kundenreferenzen und Antworten auf Ihren Fragen stehe ich Ihnen gerne zur Verfügung.