**Der Wunschkunde: Mit wem ich am allerliebsten arbeite**

Kürzlich im Akquisegespräch: Ich fragte mein Gegenüber, was denn das Ziel des Trainings sei. Daraufhin meinte er: „Sorgen Sie bitte dafür, dass meine Vertriebsmitarbeiter die Umsatzziele erreichen.“ Ich möchte Ihnen kurz schildern, wie mein Wunschkunde und ich zusammenarbeiten.

((weiterlesen))

Diese Haltung meines Gesprächspartners und seine Erwartung, dass ich im Training die Vertriebler irgendwo hintrainiere, ließ bei mir ein inneres Bild von Dressur entstehen. Und damit verbunden machte sich ein Widerstand in mir breit... Die alleinige Steigerung der Effizienz und die Optimierung sind für mich nicht die vorrangigen Motive, die mich in meiner Arbeit antreiben.

**Wer ist denn eigentlich mein Wunschkunde?**

Mir geht es in erster Linie darum, dass die Mitarbeiter ihre Potenziale erkennen und diese wagemutig zum Einsatz bringen. Und dazu braucht es Unternehmer, die dies mittragen – und sogar fördern.

Die meisten Unternehmer in der heutigen Zeit, wünschen sich einerseits schnelle Lösungen für ihre Probleme oder die ihrer Mitarbeiter. Auf der anderen Seite sehnen sie sich nach relevanten und kompetenten Modellen sowie Standards, die ihnen mittel- bis langfristig Orientierungshilfe bieten.

**Verantwortung, Teilhabe und Offenheit**

Unternehmer, die sich diesem Spannungsfeld stellen, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und gemeinsam mit mir über geeignete Maßnahmen in ihrem Unternehmen nachdenken und auch die anstehenden Veränderungsprozesse mitgestalten wollen – mit denen gelingt die Zusammenarbeit am allerbesten!

Die Einsicht, dass ein schneller Change die Mitarbeiter und häufig auch den Unternehmer selbst überfordern, ist in meinen Augen besonders wichtig, um die Nachhaltigkeit der durchgeführten Maßnahmen zu sichern. Sonst drehen unter Umständen nämlich alle am Rad, verlieren sich selbst und bleiben auf der Strecke.

Dabei ist eine offene und neugierige Haltung zielführend – auch gegenüber zuweilen unkonventionellen Methoden. Denn Potenzialaktivierung kann niemals gelingen, indem Mitarbeitern einfach nur eine Unmenge an Powerpoint-Folien präsentiert werden.

Das betreute Lesen – wie ich zu sagen pflege – lässt die Seminarteilnehmer eher ermüden, als dass sie aktiviert werden.

Ich schaffe Lernräume, die so individuell sind, wie die Teilnehmer selbst! Das heißt, ich ermuntere die Seminarteilnehmer mit ausgewählten Methoden, Neues auszuprobieren. Damit der Transfer in die Organisation aus den Trainings und Coachings auch ganz bewusst geübt und sichergestellt wird.

Wenn Ihnen das auch gefällt, dann passen Sie und ich prima zusammen.

Herzliche Grüße,
Ihre Stefanie Schäfer
…hellauf bereichernd…

(Bildquelle: geralt via pixabay | CC0, no change – keine Änderungen) <https://pixabay.com/de/team-silhouetten-personen-965093/>