

Tipps zum erfolgreichen Start ins neue Jahr

3 Tipps zum erfolgreichen Start in`s neue Jahr

Da ist es nun, das neue Jahr und verbunden damit viele Erwartungen, Wünsche, Ziele und so weiter.

Interessanterweise bedeutet ein neues Jahr für viele Menschen so etwas wie ein Neustart, Reset oder Neubeginn. „Alles wird besser“ sagt sich der ein oder andere. Obwohl sich die Welt mit dem Jahreswechsel nicht grundlegend ändert hat fast jeder das Gefühl mit dem neuen Jahr ändert sich etwas oder man selbst müsste etwas ändern. Und das ist gut so. Wir brauchen hin und wieder eine Wechsel oder eine Wende. Hört sich etwas philosophisch an, doch alles im Leben ist Zyklen unterworfen. Zyklen wie Tag und Nacht, Schlafen und Wachsein oder in der Wirtschaft die Konjunkturzyklen.

Haben Sie sich neue Ziel fürs neue Jahr gesteckt? Bestimmt haben Sie das, denn ein guter Verkäufer steckt sich immer wieder Ziele.

Haben Sie auch das Gefühl, dass Sie sich viel vornehmen und am Ende doch nicht so viel erreichen? Nicht verzagen, das ist normal. Besser Sie nehmen sich zuviel vor als gar nichts.

Hier nun einige Tipps, wie Sie mehr von dem erreichen, was Sie sich vornehmen:

1. Ziele genauer formulieren

„Alles soll besser werden“ ist ein sehr, sehr schwammiges Ziel und ist absolut nicht greifbar. Was soll zum Beispiel besser werden und wie viel davon, also wie genau können Sie „besser“ messen.

Im Vertrieb könnte zum Beispiel die Qualität der Kundenbeziehungen zu verbessern ein Ziel sein. Ein lobenswertes Ziel. Wie können Sie am Ende des Jahres sagen, dass Sie das Ziel erreicht haben. Bauen Sie ein paar messbare Größen in Ihr Ziel ein.

2. Verbündete finden

Kennen Sie das: Sie verraten anderen ein bestimmtes Ziel, zum Beispiel „Ich werde abnehmen“ und haben dann so ein verpflichtendes Gefühl. Sie wollen den Anderen und natürlich sich selbst nicht enttäuschen und setzen alles daran Ihr Ziel zu erreichen.

Setzen Sie sich also selbst ein bisschen diesem positiven Druck aus und sprechen mit anderen über Ihre Ziele. Wenn Sie das Ziel dann nicht erreichen, wird`s peinlich, also setzen Sie alles daran, dass die Sache klappt.

3. Erinnerung

Wissen Sie noch, was Sie sich zu Beginn des letzten Jahres alles vorgenommen haben? Für dieses Problem gibt es einen Zauberstab namens Stift. Schreiben Sie ihre Ziel auf. Machen Sie Verabredungen mit sich selbst. Vielleicht können Sie ein Teilziel in Ihren Kalender eintragen und werden so immer wieder daran erinnert.

Bauen Sie „Anker“ in ihren Arbeitsalltag ein, die Sie immer wieder an Ihr Ziel erinnern. Solche Anker können zum Beispiel Bilder in ihrem Büro sein. Wenn wir noch mal das Beispiel „Verbesserung der Qualität der Kundenbeziehungen“ nehmen könnten Sie sich vielleicht ein paar Bilder von Kunden in ihr Büro oder in den Besprechungsraum hängen.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie nicht nur viele Ziele haben, sondern die meisten auch erreichen. In diesem Sinne: „Ein erfolgreiches 2012“.

// Sie dürfen diesen Artikel gern weiterveröffentlichen, wenn Sie den Author und einen Link zu unserer Webseite nennen(Tobias Ain, www.verkaufsspasstrainer.de) //