



Wie sich Ihre Teammitglieder mit wichtigen Themen wirklich beschäftigen? So einfach und wirkungsvoll können Sie das hinkriegen ...

Die 1-2-4-8-Methodik

Nehmen wir mal an, Ihr Aussen-dienst soll ein Produkt mit grossem Einsatz an den Kunden bringen.

Unter welchen Umständen wird er dies wohl wirkungsvoller tun: Wenn Sie ihm die Ziele, die Argumente und die Vorgehensweise pfannenfertig servieren oder wenn er diese selbst mit erarbeiten darf?

Dies ist nur eins von vielen Beispielen die aufzeigen, dass es grossen Sinn machen kann, wenn Teammitglieder sich aktiv einbringen können. Allerdings muss dies ziemlich effizient und zielsicher geschehen. Voilà – genau dafür ist die 1-2-4-8-Methodik passend:

- Stellen Sie eine präzise Aufgabe, beispielsweise: Mit welchen Argumenten können wir Kunden dazu bewegen, auf die neue Produktversion zu wechseln?
- Lassen Sie dann jedes Teammitglied fünf Argumente notieren.
- Bilden Sie anschliessend Zweier-Teams. Diese stellen sich ihre je fünf Vorschläge vor und einigen sich neu auf die fünf besten.
- Danach formen Sie Viererteams, die gleich vorgehen und wieder die fünf besten Argumente auswählen.
- Je nach Anzahl der Teilnehmer können Sie noch eine Runde anhängen.

Die Vorteile sind gewaltig. Erstens sind alle beteiligt, was die Akzeptanz der Ergebnisse fördert. Und die Ergebnisse selbst fallen auch meistens richtig gut aus.

Kommunizieren Sie smart – das braucht's heute!

Jörg Neumann

joerg@nzp.ch