



AUSTRODACH
* DIE DÄCHDENKER

QUALITÄTSVERBUND
HOLZ Bau
IHRE ZIMMERMEISTER



Durch Führung Ihren Unternehmenserfolg multiplizieren

Maria Lanzendorf, 22. Februar 2018

DI Ernst Zirngast



Nr. 1 im Verkaufstraining

Was habe ich Ihnen heute mitgebracht?

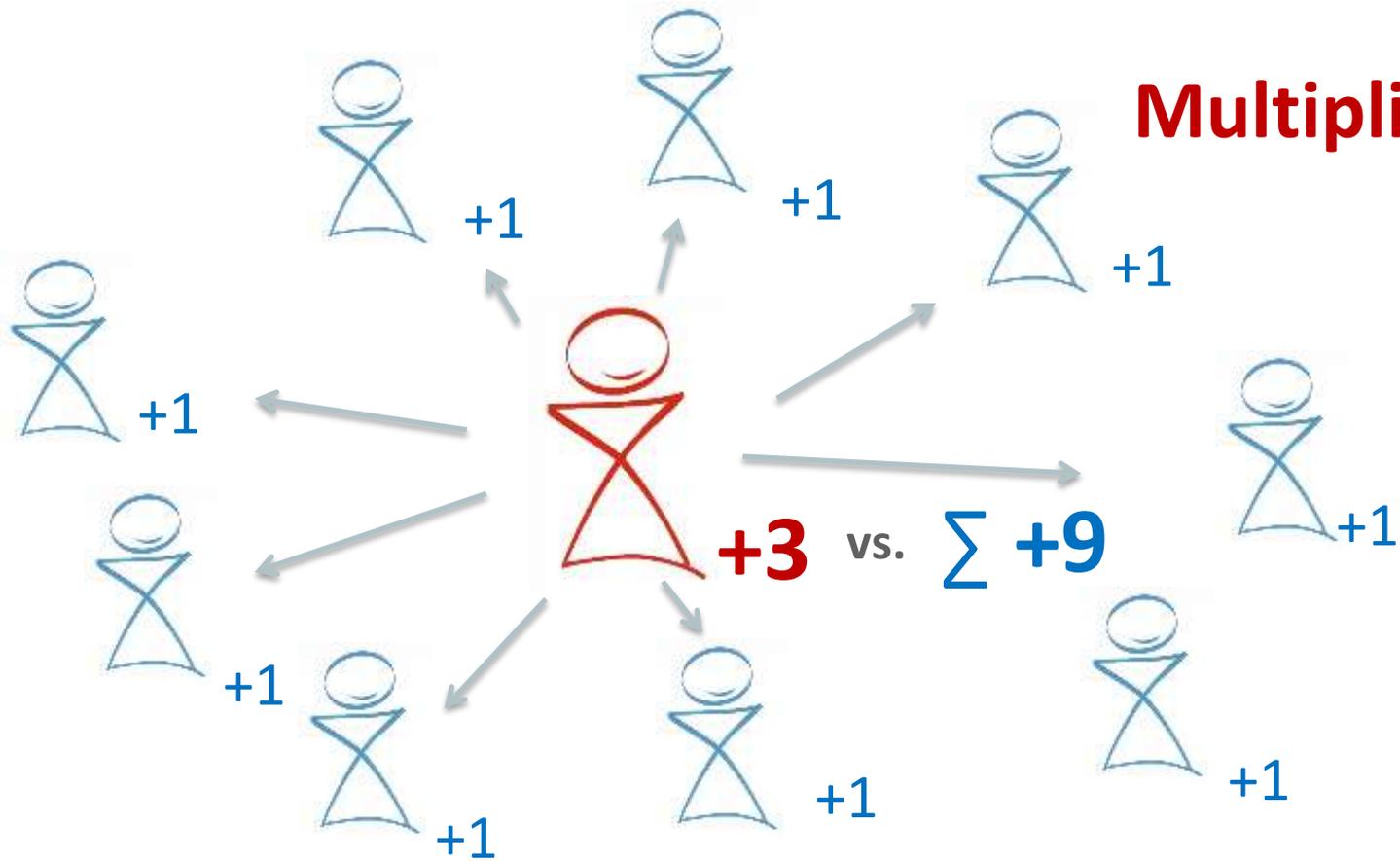
- Die Aufgaben einer Führungskraft
- 4 Rollen einer Führungskraft
- Der Führungsstil
- Der ideale & der echte Mitarbeiter
- Zielführende Führungswerkzeuge.



Aufgaben einer Führungskraft

- Richtung vorgeben
- Planen
- Mitarbeiter hören
- Moderieren/ Ausgleichen
- Vorbild sein
- Informieren
- ...
- Mitarbeiter entwickeln !!!

Multiplikation!



Aufgaben einer Führungskraft

- Mitarbeiter motivieren ????
- Richtung vorgeben
- Planen
- Mitarbeiter hören
- Moderieren/ Ausgleichen
- Vorbild sein
- Informieren
- ...
- Mitarbeiter entwickeln !!!!
- Kontrollieren !!!

4 Rollen einer Führungskraft



Führer

Geht voran



Manager

Schafft Rahmenbedingungen



Trainer

Zeigt vor



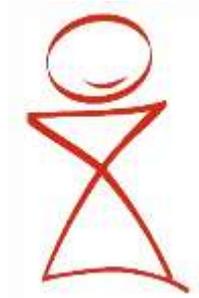
Coach

Stellt Fragen



Mehr!!

Der Führungsstil



Laissez -faire



Kooperativ

Autoritär



Situations-
Mitarbeiter-
spezifisch

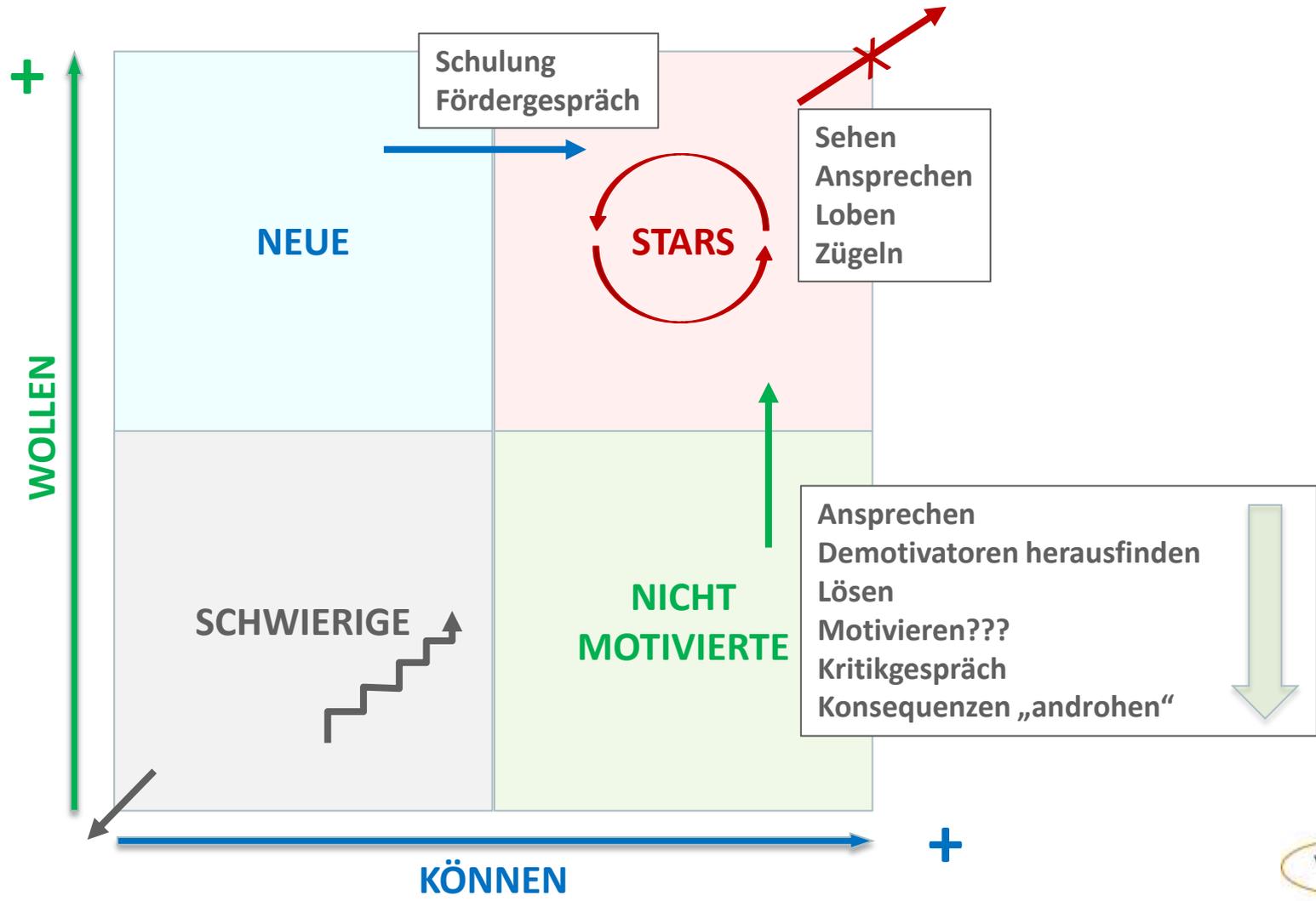
Der ideale Mitarbeiter

Fähigkeiten = KÖNNEN

- Produktkenntnisse
- Verkaufstechniken
- Marktkenntnisse
- Beziehungsmanagement
- Selbst- & Zeitmanagement
- Preisargumentation-/verhandlung
- Fremdsprachen
- Rhetorik
- ...

Einstellungen = WOLLEN

- Eigeninitiative
- Selbständigkeit
- Neugier/ Interesse
Einsatzbereitschaft, Fleiß
- Lern-/ Veränderungsbereitschaft
- Teamorientierung
- Loyalität/ Ehrlichkeit
- Mobilität/ Reisebereitschaft
- ...



Die wichtigsten Botschaften

- Führung braucht Zeit!
- Mehr coachen!
- Am breiten Klavier der Führung spielen!
- Im Zweifelsfalle sich für die Einstellungen entscheiden!
- Es braucht nur wenige, einfache Führungswerkzeuge!
- Dafür die Richtigen!
- Und die gehören konsequent eingesetzt!