

Wie gut ist meine Unternehmens-Strategie als Trainer?

Bitte kreuzen Sie in der folgenden strategischen Selbsteinschätzung die zutreffenden Antworten an.

	<i>nein</i>	<i>teilweise</i>	<i>ja</i>
Arbeiten Sie nach klar definierten Unternehmenszielen?			
Können Sie zielsicher auf marktwirtschaftliche Veränderungen reagieren?			
Berücksichtigen Sie bei der Entwicklung Ihres Angebots Ihre unternehmerischen Stärken und Erfolgspotenziale?			
Richten Sie Ihre Aktivitäten auf eine klar definierte Zielgruppe, die Sie fest im Auge haben?			
Wenn Sie Informationen aufnehmen, wissen Sie genau, was für Sie wirklich strategisch wichtig ist?			
Kennen Sie Ihre Wettbewerbsvorteile gegenüber der Konkurrenz?			
Haben Sie Konkurrenzdruck?			
Denken Sie öfters an bessere Lösungen für Ihre Zielgruppe?			
Werden Ihre Leistungen entsprechend honoriert?			
Setzen Sie neue Impulse konsequent genug um, statt diese abzulegen und zu vergessen?			
Wenn Sie eine Entscheidung treffen müssen, haben Sie dann feste Kriterien für Ihre Entscheidungsfindung?			
Schaffen Sie es, über Ihr Tagesgeschäft hinaus auch mittel- und langfristig wichtige Dinge anzugehen?			
Sind Sie als Trainer auf Ihrem Marktsegment die Nr. 1?			
a) Summe der Kreuze pro Spalte			
b) Multiplizieren Sie die obige Punktzahl mit	x1 =	x2 =	x3 =

Addieren Sie die Ergebnisse unter b) zu Ihrem persönlichen Strategie-Wert:

Auswertung

weniger als 20 Punkte	Sie haben noch keine Erfolg versprechende Strategie und drohen sich in Ihrer Selbstorganisation und Tagesgestaltung zu verzetteln. Ihre Wettbewerbsposition ist gefährdet. Schon mit geringen strategischen Verbesserungen können Sie wesentlich bessere Ergebnisse erzielen.
20 bis 30 Punkte	Sie bemühen sich um strategisches Vorgehen, es fehlt Ihnen jedoch an einem schlüssigen, methodischen Konzept. Mit etwas mehr Systematik werden Sie schnell den entscheidenden Durchbruch erzielen.
mehr als 30 Punkte	Ihr strategisches Vorgehen ist gut. Sie konzentrieren sich konsequent auf das Wichtige.