

VISION

Notieren Sie kurz und knapp die derzeitigen Probleme mit denen Ihre Kunden zu kämpfen haben. Was läuft Ihrer Meinung nach nicht richtig?

Wie können Sie das lösen, was sind Ihrer Meinung nach die notwendigen Schritte, die getan werden müssen?

VISION

Schreiben Sie auf, wie Sie damit als Verkäufer oder Unternehmer in Zukunft das Leben anderer Menschen positiv beeinflussen wollen.

Schreiben Sie auf, für welche positive Sache Ihr Unternehmen oder Ihr Produkt steht. Wie werden Kunden, Mitarbeiter und Lieferanten durch Ihr Unternehmen profitieren?

VISION

Prüfen Sie noch einmal, ob Sie die Fragen tatsächlich nutzenorientiert beantwortet haben und nicht Ihre egoistischen Ziele (zum Beispiel »Ich will 1 Mio. Umsatz im Jahr und 2 Ferraris«) in den Vordergrund gestellt haben. Die Vision muss die Steigerung der Lebensqualität Ihrer Kunden zum zentralen Inhalt haben.

Prüfen Sie, ob Sie die getroffenen Aussagen persönlich motivieren und ob Sie selbst begeistert sind. Eine gute Vision ist anziehend, motivierend und hilft auch dabei, schlechte Zeiten zu überstehen.

VISION

Fassen Sie die Erkenntnisse zusammen.

Zeigen Sie Ihre formulierte Vision wieder anderen Menschen, bitten um Feedback und feilen so lange, bis Sie damit vollständig zufrieden sind.
