

Fachbeitrag

Unternehmensführung mit Zielen



Ziel-Mentoring:
Ziele im
Unternehmen
gemeinsam und
sicher erreichen

Ziel-Mentoring: Zielsicher ankommen macht Lust auf mehr!

Angesichts der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen wird es für Unternehmer und Führungskräfte immer schwieriger, ihre Ziele zu erreichen. In wie weit ein Unternehmen an den eigenen Zielen scheitert bzw. erfolgreich ist, entscheidet sich jedoch vor allem in der Art der Unternehmensführung und damit nicht zuletzt am Unternehmer selbst. Denn sind die Ziele attraktiv und realistisch, und ist die ganze Mannschaft motiviert, sie zu erreichen, dann kommt auch der Erfolg - und das Feuer ist entzündet. Denn Erfolg macht immer Lust auf mehr.

1. Erkennen und konkretisieren Sie das, was Ihnen wirklich wichtig ist

Klarheit gewinnen

Je klarer Ihre Vorstellung von dem ist, was Sie erreichen möchten, desto schneller und mit weniger Aufwand werden Sie tatsächlich dort ankommen. Klarheit zu gewinnen ist meist nicht einfach. Zwar wissen viel Unternehmer, was sie nicht möchten, aber eine Unternehmensvision, die allen Spaß macht, zu entwickeln, ist dann schon schwieriger. Klarer wird es, wenn wir uns zunächst mit der Mission auseinandersetzen.

Ihre Mission und Ihre Vision

Zunächst brauchen Sie **Klarheit über Ihre Mission**, also was genau Ihr Auftrag als Unternehmen ist, und daraus leitet sich alles andere ab. Ihre Mission ist der Polarstern für Sie und Ihre Mitarbeiter, der klar und hell am Himmel leuchtet und allen den Weg in die richtige Richtung weist. Ist dieser erste wichtige Schritt definiert, dann geht es darum, eine griffige, begeisternde und alle motivierende Vision zu formulieren. Eine Vision ist langfristig ausgelegt, vielleicht auf 15 bis 20 Jahre

oder mehr. Eine Vision sollte so gestaltet sein, dass sie allen Freude bereitet, die daran mitarbeiten dürfen. Ich habe schon viele Unternehmer kennen gelernt, die ihre Vision im Schreibtischschub eingesperrt haben, weil es ihre Vision war, aber sie sich schämten, diese ihren Mitarbeiter mitzuteilen. Es könnte sie ja jemand auslachen. Wenn Sie dieses Gefühl haben, dann sollten Sie daran nochmals feilen, bis Sie sich sicher sind: „Jawohl, das ist eine attraktive Vision, die allen Spaß macht!“

Attraktive Ziele formulieren

In jedem Fall sollten Sie nicht nur monetäre Ziele im Unternehmen haben, sondern vor allem auch qualitative Ziele. Dadurch haben Sie auch die Möglichkeit Mitarbeiter, die nicht direkt am Umsatz beteiligt sind, aktiv mit einzubinden. Eine schriftliche Formulierung ist dabei das A & O. Schriftlich formulierte Ziele sind immer klarer als Ziele, die nur in Ihrem Geiste existieren. Wer seine Ziele zu Papier bringt, denkt automatisch klarer und strukturiert seine Gedanken wesentlich besser.

Wie attraktiv sind Ihre Unternehmensziele? Lösen Sie Lust aus oder eher Frust? Das beste Feedback gibt Ihnen der Gesichtsausdruck Ihrer Mitarbeiter, wenn Sie Ihre Unternehmensziele verkünden.

Der Glaube versetzt Berge



Glauben alle in Ihrem Unternehmen, dass Sie Ihre Ziele erreichen? Glauben alle im Unternehmen, dass Ihre Vorhaben gelingen? Das ist die

wichtigste Voraussetzung überhaupt, um mit Zielen zu arbeiten. Wer an Ziele nicht glaubt, wird sich dafür auch nicht engagieren – zumindest nicht in dem Maß, wie Sie es vielleicht tun würden, weil Sie daran glauben. Es macht einen großen Unterschied, ob ich ein Ziel erreichen soll, weil andere es wollen oder ob ich ein Ziel erreichen will, weil ich es will. Und dieser Unterschied entscheidet schlussendlich über Ihren Unternehmens-Gesamterfolg. Wenn nur einer zweifelt, dann wird er sich auf Dauer in einem engagierten Umfeld wohl eh nicht wohlfühlen. Sind es aber mehrere, die zweifeln, dann wird es schon etwas kritischer. Denn diese negative Energie potenziert sich in kürzester Zeit. Das ist vergleichbar mit einem faulen Apfel im Korb, der alle anderen ansteckt. Der Glaube an ein Ziel lässt sich leider nicht verordnen auf Rezept. Aber schon das aktive Einbinden der Mitarbeiter in unternehmerische Entscheidungen kann ein kleiner Schritt in die richtige Richtung sein.

Potenziale entdecken

In jedem Unternehmen und in jeder Persönlichkeit stecken weitaus mehr Potenziale, als ihr bewusst ist. Häufig haben wir selbst jedoch keinen Zugang, diese Potenziale nutzbar zu machen. Wer schon einmal ein Persönlichkeitsseminar besucht hat weiß, dass in jedem Menschen viele solcher unentdeckten oder vergessenen Fähigkeiten schlummern. Diese können durch Wachstumsbremsen blockiert sein, wie Angst vor einer Rede, Scheu mit anderen Menschen locker ins Gespräch zu kommen und vieles mehr. Doch wer die Erfahrung gemacht hat, diese Blockaden zu lösen, dem ist bewusst, dass er dadurch befreiter und lockerer durchs Leben marschiert.

Wenn der Wille da ist, seine Potenziale zu entdecken, dann ist die Chance sehr groß, diese nutzbar zu machen und erfolgreich in den Alltag zu integrieren.

Lustgewinn

Welchen Sinn haben Ihre Ziele? Was ist dadurch möglich, wenn Sie Ihre Ziele erreicht haben? Wer diese Fragen für sich beantwortet entdeckt, dass

es Spaß macht, in die Zukunft zu blicken und seinen Erfolg selbst zu gestalten. Denn wenn das eine Ziel erreicht ist, dann öffnen sich völlig neue Dimensionen. Und selbst der längste Weg wirkt dann wesentlich kürzer und weniger mühsam. Ziele, die einen Sinn erfüllen, führen Sie Schritt für Schritt zu Ihrer Vision. Dadurch entwickelt sich eine wahre Sogwirkung.

Sollen – Können – Wollen

Was sollen Ihre Mitarbeiter leisten? Welche Anforderungen stellen Sie an Ihre Mannschaft? Und was können Ihre Mitarbeiter aufgrund ihrer fachlichen Qualifikation leisten? Dies sind wichtige Fragen, um Ziele so zu stecken, dass sie nicht zu hoch sind, aber dennoch erreichbar.

Eine Frage ist jedoch noch wesentlich wichtiger: Wollen Ihre Mitarbeiter die Unternehmensziele überhaupt erreichen? Die fachliche Qualifikation sagt nämlich noch lange nichts über die Motivation, die jeder mitbringt, aus. Und auch dies ist etwas, das man nicht befehlen oder anordnen kann. Dies greift ganz wesentlich auch in Ihre gelebte Unternehmenskultur ein. Denn ob ein Mitarbeiter sich zu 50 %, 80 % oder 120 % engagiert, entscheidet der Mitarbeiter mit seiner Einstellung zu Ihrem Unternehmen, mit seiner Einstellung zu Ihren Kunden und mit seiner Einstellung zu Ihnen als Chef. Auf dieser Ebene liegt auch die Veränderungsbereitschaft von Mitarbeitern, neue Wege mitzugehen und die Fähigkeit Veränderungen als Chancen zu sehen.

Ein gemeinsames Ziel fokussiert Energie

Auf welches Ziel richten sich Ihre Geschäftsleitungskollegen und Mitarbeiter aus? Gibt es eine klare Zielvorgabe für alle? Gerade bei mehreren Entscheidern ist dies ein kritisches Unterfangen. Denn wenn mehrere Köpfe über Ziele entscheiden, dauert dieser Prozess meist sehr lange und führt schließlich doch zu keinem Ergebnis, zu dem alle geschlossen „ja“ sagen können. Externe Unterstützung tut hier häufig gut, um die verschiedenen Meinungen kurz und knackig auf wertschätzende Art und Weise auf den Punkt zu bringen.

Wenn Sie ein gemeinsames Ziel definieren, kanalisieren Sie Ihre Energie und Ihre Kräfte in eine Richtung. Und das worauf sich Ihr Unternehmen ausrichtet, wird automatisch wachsen.

2. Finden Sie Wege, die Spaß machen, Ihr Ziel zu erreichen

Viele Menschen wissen nicht genau was sie wollen, aber sie setzen alle Hebel in Bewegung voranzukommen. Dies ist auch häufig in Unternehmen zu beobachten, die alle Kraft und Energie ins Tagesgeschäft stecken, um kurzfristig Umsatz zu erwirtschaften.

Strategien entwickeln

Wer ein klares Ziel vor Augen hat, für den ist es wesentlich leichter, sich Gedanken darüber zu machen, wie er sein Ziel erreichen möchte. Wer sich noch dazu nicht nur einen Weg sondern Alternativen überlegt, der dringt wesentlich tiefer in sein Thema ein und beleuchtet es von vielen Seiten. Zudem fördert es die Flexibilität im Denken und Handeln, die gerade in Zeiten des schnellen Wandels immer wichtiger wird. Es gibt nicht immer nur einen Weg, der zum Ziel führt. Manchmal ist es sinnvoll einen scheinbaren Umweg zu nehmen, um dadurch mehr Nachhaltigkeit zu erreichen. In jedem Fall treffen Unternehmer mit klaren Zielen immer klare Entscheidungen. Sie tappen nicht in die „trial-and-error-Falle“, denn sie kennen ihre Situation genau und handeln danach –entschlossen ohne Wenn und Aber!

Gemeinsam etwas bewegen macht einfach mehr Spaß

Wenn alle im Unternehmen gemeinsam an einem Strang in die gleiche Richtung ziehen, dann geht es wesentlich leichter.

An Zielen kann man gemeinsam wachsen. Und wenn alle genau wissen, was sie zur Erreichung beitragen können, dann gibt es den Mitarbeitern

einen Sinn. Die Metapher von den Steinhauern ist an dieser Stelle sehr passend: Ein Steinhauer wird von einem Passanten gefragt, was er denn mache. Er antwortete, er behauete Steine. Der Passant geht zum nächsten und stellt ihm die gleiche Frage. Der Steinhauer antwortet, er baue eine Kathedrale.



Vermitteln Sie Ihren Mitarbeitern immer, welchen Beitrag ihr Ziel zum großen Ganzen liefert? Verstehen alle Mitarbeiter den Sinn und den Wert ihrer Aufgabe für das Unternehmen? Vermitteln Sie Ihren Mitarbeitern, dass Sie es nur gemeinsam schaffen können? Gemeinsamkeit macht stark!

Werte, Ethik, Moral im Alltag leben

„Der Mensch muss mehr in den Mittelpunkt rücken“, dieser Satz fällt immer häufiger. Doch was genau bedeutet das in der Praxis? Viele sprechen von Werten, doch was genau sind Werte? Und vor allem was bewirken Werte im Unternehmen? Werte haben viel mit der Art und Weise zu tun, wie Sie Ihre Ziele erreichen möchten. Beispielsweise können Sie schnellen Umsatz generieren, indem Sie Ihre Kunden über den Tisch ziehen und Ihren Verkäufern lehren, wie das genau geht. In diesem Fall könnte Ihr Wert lauten „Geld verdienen um jeden Preis“. Auch das ist ein Wert, nur eben kein positiver. Und wenn Sie auf diese Art und Weise Geschäfte machen, dann werden Sie wohl nicht lange im Markt bestehen können. Ist es Ihnen hingegen wichtig, nicht jeden Auftrag mitzunehmen, sondern Ihre Kunden verantwortungsvoll zu beraten und ihnen passende Lösungen zu verkaufen, dann gelten Sie wohl auch bei Ihren Kunden als redlicher Geschäftsmann. In diesem Fall werden Sie Ihr Produkt von Größe und Umfang direkt auf die

Bedürfnisse des Kunden ausrichten und ihm keine überbeurteilten Lösungen aufschwätzen mit Funktionalitäten, die er wahrscheinlich eh nicht benötigt. Handeln Sie danach, könnte Ihr Wert beispielsweise „Verantwortungsbewusstsein“ heißen. So lassen sich für Ihr Unternehmen verschiedene Werte erarbeiten, die immer aus Ihrem Unternehmen selbst kommen und niemals von außen „aufgeschwätzt“ werden nach dem Motto: „So müssen Sie sein!“. Sie kennen Ihre Situation selbst am besten. Sie sind der Experte, wenn es darum geht, Werte zu definieren und diese zu entwickeln. Ein externer Partner kann Sie lediglich zielführend durch diesen Prozess führen.

Strategie-Check

Wenn Sie Ihre Strategien entwickeln ist es immer interessant auch einmal zu prüfen, ob Sie alle dafür notwendigen Mittel an Bord haben. Manchmal fehlt vielleicht Know-how, das Sie nicht selbst im Hause haben, aber kostengünstig zukaufen können. Allein im Marketing gibt es so viele verschiedene Spezialisten, so dass dieses Wissen niemals in einer einzigen Person vereint sein kann. Greifen wir das Beispiel „Texten“ heraus, so gibt es auch hier die unterschiedlichsten Spezialgebiete: Presstexte, Werbetexte für Broschüren, Werbetexte für Online-Medien. Sieht man sich das Thema „Erstellen einer Website“ an, so sind hier idealerweise mindestens 4 Spezialisten am Werk: Einer, der das Layout erstellt, einer der die Programmierung übernimmt, einer der die Texte erstellt und einer, der die Website im Pageranking nach oben bringt. So wie bei diesen beiden Beispielen ist es vielen anderen Bereichen auch. Der Zukauf von Leistungen ist häufig nicht nur günstiger, sondern macht Sie auf Dauer auf unabhängiger, flexibler und erfolgreicher, weil Sie ab und zu Ihre Unternehmensbrille absetzen.

3.

Verlieben Sie sich in das, was Sie tun!

Kann man sich in seine Ziele wirklich verlieben? Ja, es geht! Wichtige Voraussetzung ist, dass das was Sie sich vornehmen, auch wirklich einen Kick, also das gewisse Etwas hat!

Tun Sie so, als seien Sie schon angekommen



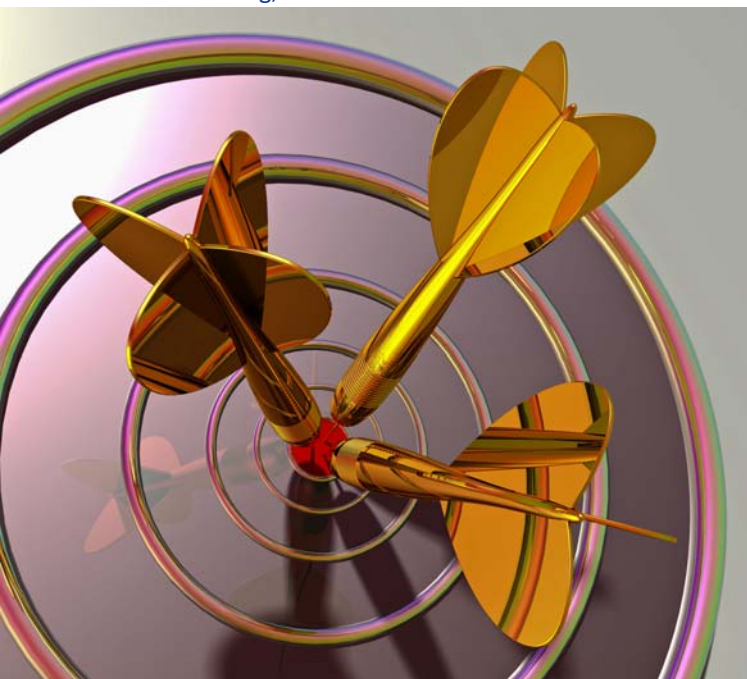
Wer seine Ziele sportlich angeht, kann dabei viele Parallelen zum Mentaltraining im Sport ziehen. Mentaltrainer coachen Spitzensportler und versetzen sie in die Situation, einen wirklich gelungenen Wettkampf absolviert zu haben und gehen den Weg dorthin Schritt für Schritt durch. Sie visualisieren mit den Sportlern den Erfolg, wie sie auf dem Siegertreppchen stehen und ihren Pokal entgegennehmen und das überaus tolle Gefühl, die jubelnden Menschenmassen um sich zu sehen, die deren Erfolg mitfeiern. Vielleicht löst selbst diese Vorstellung schon kleine Glücksgefühle in Ihnen aus. Wissenschaftler haben festgestellt, dass Mentaltraining sogar bei der Vorbereitung auf einen Wettkampf Wirkungen zeigt. Allein die Konzentration auf einen Lauf und das Visualisieren der Bewegungsabläufe lässt die Herzfrequenz ansteigen, als würde der Lauf tatsächlich stattfinden. Mentaltraining wird im Sport schon seit Jahren erfolgreich eingesetzt und macht sich zunehmend auch in der Wirtschaft breit. Positive Emotionen unterstützen uns dabei erfolgreich zu handeln!

Gesunden Optimismus entwickeln

Wer den Erfolg immer und immer wieder visualisiert, geht automatisch auch mit mehr Optimismus an sein Vorhaben heran. Ich habe auch schon Unternehmer kennen gelernt, die sich so in ihr Ziel verliebt haben, dass sie eine Collage erstellt haben mit all den positiven Bildern, die sie mit Ihren Zielen und ihrer Vision verbinden. Andere wiederum haben ihr mentales Erfolgsvideo in den schönsten Farben entwickelt. Ihnen war bewusst, dass der Glaube an den Erfolg ihnen Kraft und Mut gibt. Und wo nur Erfolg präsent ist, ist kein Platz mehr für Zweifel und negative Gedanken. Dies ist nur eine von vielen Möglichkeiten, um einen gesunden Optimismus zu gewinnen.

Lernen Sie aus Erfolgen nicht aus Niederlagen

Zerlegen Sie auch immer Probleme haargenau und prüfen Sie, wo die Ursache für das Problem lag. Eine Analyse ist wichtig, damit man die Ursachen erkennt, um den gleichen Fehler nicht wieder zu machen. Doch alles mit Maß und Ziel. Wer sich zu sehr im Problem verliert, konzentriert sich zu sehr auf das Problem und beschäftigt sich zu intensiv damit. Damit setzt er schnell eine Kettenreaktion in Gang, nämlich: Dass das Problem nicht nur im



Geiste wächst, sondern dass es dadurch an Kraft gewinnt. Wesentlich besser ist es, das Problem anzuschauen, zu analysieren und sich dann auf Lösungen zu fokussieren. Je schneller Ihnen das gelingt, umso schneller kommen Sie wieder in Fahrtrichtung Ziel. Haben Sie schon einmal versucht, aus Erfolgen zu lernen? Das ist übrigens eine ganz spannende Angelegenheit und sehr wirkungsvoll für alle Beteiligten.

Ständige Zielpräsenz

Wie präsent sind Ihre Ziele nachdem sie festgelegt wurden? Arbeiten Sie und Ihre Führungsmannschaft ständig damit? Oder vielleicht nur einmal in der Woche – oder einmal im Monat? Dabei reicht es nicht aus, nur die Zahlen mit Ist und Soll zu vergleichen. Denn das ist gerade bei Verkaufsleitern eine sehr beliebte Aufgabe. Mit Zielen zu arbeiten bedeutet vielmehr, die Wege, die man beschreitet zu beobachten und sich immer bewusst zu machen, wohin die Reise gehen soll. Ziele sind nicht nur Zahlen, sondern vor allem Emotionen, Farben und Formen, die sich auf kunstvolle Art und Weise in Ihre Geschäftsräume integrieren lassen.

Pro-aktive Einstellung zu sich selbst und dem Umfeld

Erfolg beginnt im Kopf. Diese Aussage hat heute mehr Bestand denn je. Die Wissenschaft bringt immer mehr Beweise dafür hervor, dass wir Kraft unserer Gedanken unser Leben und unseren Erfolg ganz wesentlich mitgestalten. Wenn Sie mit erfolgreichen Menschen sprechen werden Sie feststellen, dass in deren Kopf gar kein Platz ist für Zweifel, Probleme oder negative Gedanken. Durch ihre positive Einstellung und den Glauben an Ihre Vorhaben ziehen sie automatisch nur das in ihr Leben, was sie langfristig voran bringt.

Wahrnehmung schärfen

Es vermehrt sich immer das, worauf wir unsere Aufmerksamkeit lenken. Deshalb die Frage an Sie: Worauf konzentrieren Sie sich wirklich im Alltag? Wenn wir es schaffen, dass unsere Ziele ständige Präsenz genießen, dann geschieht es zwangsläufig, dass uns automatisch auch die

Dinge zufliegen, die dazu passen. Dazu eine kleine Übung: Sehen Sie sich einmal um in dem Raum, in dem Sie sich gerade befinden und merken Sie sich alles, was rot ist. Nun machen Sie eine kurze Lesepause und konzentrieren Sie sich auf das was rot ist. Haben Sie sich alles gemerkt? Wenn nicht, dann nutzen Sie nun die Zeit dazu – 30 Sekunden sollten genügen, dann lesen Sie weiter. – Wenn Sie sich alles, was rot ist, gemerkt haben, dann schließen Sie die Augen und konzentrieren Sie sich auf alles im Raum, das Braun ist. Und? Sie merken, worauf ich hinaus möchte. Wir nehmen immer nur die Dinge wahr, für die wir unseren Blick schärfen. Viele Menschen bekommen in ihrem Leben immer wieder unzählige Chancen. Aber nur die wenigsten sind in der Lage, sie als solche zu entlarven. Das ist genau das, was sogenannte Glückspilze ausmacht. Sie erkennen eine Chance und nutzen sie. Schärfen Sie deshalb Ihren Blick für das Wesentliche!

Horizont erweitern

Wann haben Sie Ihre letzte Fortbildung gemacht? Wann haben Sie Ihr letztes Seminar besucht? Wer ständig am Ball bleibt, sich für Neues interessiert und sich weiterbildet, steigert dadurch automatisch seine eigene Kreativität. Innovationen entstehen beispielsweise dadurch, dass eigene Erfahrungen und Wissen mit Neuem verknüpft wird. Menschen, die aufgehört haben zu lernen, verlieren meist an Flexibilität und Innovationskraft. Sie mutieren zu den berühmten Bremsen im Unternehmen, die sich gegen Veränderung wehren und Altes immer bewahren möchten. Es fällt ihnen oft schwer, mit der schnelllebigen Zeit Schritt zu halten. Sie fühlen sich häufig schnell überfordert und sind anfällig für Stress und damit verbundene Krankheiten. Weiterbildung hält fit und macht geistig mobil! Und wer seine Bereitschaft zum Lernen erhöht merkt automatisch, dass er innerlich wächst und mehr Freude am Leben entwickelt.

Das Gute am Schlechten

Fehler sind da, um daraus zu lernen! Nicht immer sind Fehler wirklich schlecht. Die Frage ist nur, wie man damit umgeht. Zugegeben, ein bisschen

verrückt ist diese Annahme schon und für manche kostet sie gewiss auch etwas Überwindung. Aber oft sind durch eine andere Sichtweise der Dinge schon richtig gute unternehmerische Erfolge erzielt oder neue Produkte entwickelt worden. Dazu ein Beispiel:

Bei einer Produktion unterlief bei der Herstellung eines Klebstoffs ein Fehler, denn dieser hatte nicht die erzielte Haftkraft. Findige Leute kamen dann auf die Idee, einen neuen Verwendungszweck für die Fehlproduktion zu suchen. Und siehe da, sie hatten einen gefunden! Wussten Sie, dass auf diese Art und Weise die berühmten Post-it-Klebezettel entstanden sind?

Etappenziele feiern!



Meist setzt man sich große Ziele. „Wenn ich das erreicht habe, dann mache ich eine Weltreise!“ Wer sich große Ziele setzt, diese erreicht, der möchte sich dafür auch ordentlich dafür belohnen. Doch große Ziele führen meist über einen anstrengenden steinigen Weg. Und der Weg ist oft lang, so dass viele oft die Lust verlieren. Wer sich hingegen Etappenziele steckt und diese im kleinen Rahmen feiert, der schöpft motivierende Kraft für die nächsten Schritte. Kleine Erfolge zu sehen, setzt Lust am Handeln und positive Energie frei! So gehen Sie Ihre Wege leichter und mit wesentlich mehr Lebensfreude. Erfolg macht sexy – wer angekommen ist, setzt sich gerne neue und noch größere Ziele! **So ist gesundes und nachhaltiges Wachstum möglich!**

Der Experten-Tipp:

Karin Hauser begleitet als Ziel-Mentorin Unternehmer, Entscheider und Führungskräfte dabei ihre Unternehmensziele sicher und mit Gelassenheit zu erreichen. Denn: Wer ganz genau weiß, was er will und sich aus tiefstem Herzen dafür engagiert, erreicht seine Ziele gelassen und souverän. Mehr Infos zu der von Karin Hauser entwickelten Methode Ziel-Mentoring gibt es unter www.karin-hauser.de
Dort finden Sie auch spezielle Trainings, die Sie über einen längeren Zeitraum begleiten.

Über die Autorin:

Karin Hauser, Jahrgang 1968, Ziel-Mentorin, beschäftigt sich mit den Themen Ziele, Visionen und Werte schon seit ihrem 23. Lebensjahr. Während ihrer beruflichen Laufbahn war sie 10 Jahre lang für zwei der führenden Management-Schmieden im Bereich Zeit- und Zielplanung tätig. Später vertiefte sie diese Themen im Rahmen ihrer psychologischen Ausbildung zum Business-Trainer und Coach.

Sie verfügt über 8 Jahre Erfahrung in Führungspositionen und als Projektleiterin in mittelständischen Unternehmen und internationalen Konzernen in den Bereichen Marketing und Verkauf. Seit 2006 ist sie selbstständig.

Ihre innovative Methode des „Ziel-Mentoring“ entstand aus jahrelanger praktischer Erfahrung. Mit ihrer Leistung „Ziel-Mentoring“ verbindet Frau Hauser Ziele und Strategien mit Menschen, Werten, Moral, Ethik und mit der Kraft der Gedanken. Als Ziel-Mentorin richtet sie sich an Unternehmer und Führungskräfte. Sie begleitet den gesamten Prozess von der Zielplanung inklusive der erfolgreichen Umsetzung. Sie unterstützt dabei:

- Klare Ziele zu entwickeln
- Werte bewusst zu machen und ins Unternehmen zu integrieren
- Kraft der Gedanken Ziele mit innerer Gelassenheit zu erreichen
- Potenziale zu entfalten und nutzbar zu machen.

Guten Tag,

ich bin Karin Hauser. Gerne unterstütze ich Sie dabei, Ihre Unternehmensziele sicher zu erreichen.
Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir. Ich freue mich auf Ihren Kontakt.



Herzliche Grüße
Ihre

Karin Hauser
Ziel-Mentorin

Karin Hauser
Ziel-Mentoring
Amselweg 5
D-64319 Pfungstadt
Telefon +49 (0) 61 57-85 05 71
www.karin-hauser.de
kontakt@karin-hauser.de