

# Mitarbeiter durch Training zu Gewinnern machen

*...und nebenbei binden und entwickeln*



# Damit wir über dasselbe sprechen:

„gewinnen“ bezieht sich im geschäftlichen Umfeld auf positive Ergebnisse, die das Unternehmen stärken und es wettbewerbsfähiger machen.



Eine kurze Zusammenfassung über das,  
was wir bereits gelernt haben:



Jedes Unternehmen hat **die eine**  
**Einschränkung**, die das Wachstum  
limitiert.



# Constraints of Business

**Beispiel Fitnessstudio:** Das größte Wachstumshindernis eines Fitnessstudios ist die Anzahl der Mitglieder. Im Fokus steht also, wie viele Neukunden man gewinnt, wie viele in welchem Zeitraum abspringen und welche Bereitschaft der Kunde hat, einen möglichst hohen Preis zu zahlen.

Sales & Marketing

Hiring / Training / Managing

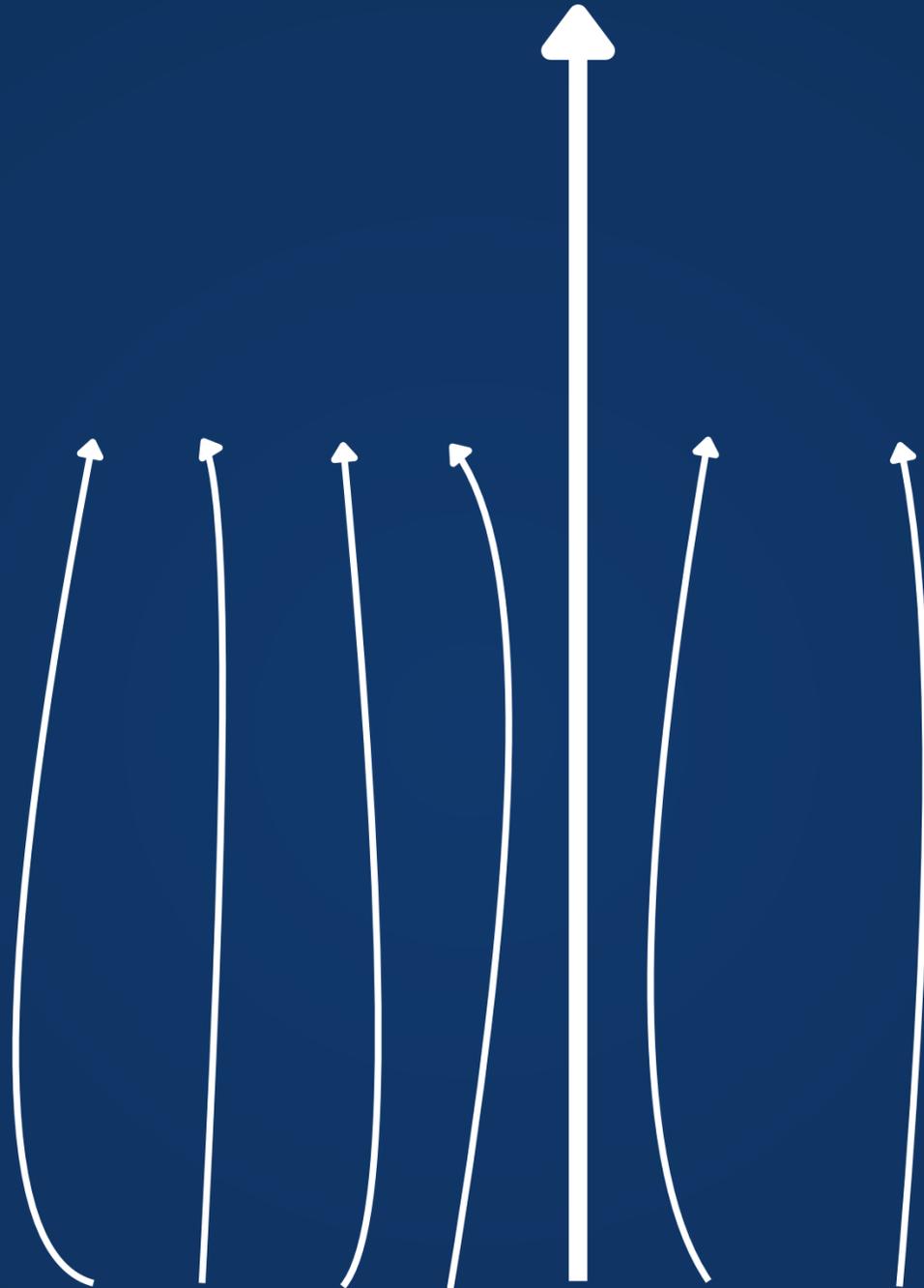
Product

**Beispiel Software:** Software ist i.d.r dazu da, Arbeitsprozesse zu erleichtern, vereinfachen oder zu vergünstigen. Das größte Wachstumshindernis ist daher das Produkt selbst. Je einfacher, schneller, günstiger & effizienter man durch das Anwenden des Produkts an ein Ziel gelangt, desto mehr Wachstumspotenzial hat das Unternehmen



Es geht darum, mit dem geringstem  
Ressourcenaufwand (Zeit / Energie / Geld)  
die **höchstmögliche Wirkung** zu erzielen.

**AGENTUR KRÜGER**



# Strategieentwicklung

# Mitarbeiter einstellen	Mitarbeiterwert erhöhen (ELV)	Risiko diversifizieren
<ul style="list-style-type: none"><li>• Besseres Angebot</li><li>• Höhere Frequenz</li><li>• Mehr Perspektiven</li><li>• Höhere Reichweite</li><li>• Eine durchdachtere Kampagne</li><li>• Mehr Assets</li><li>• Lokale Relevanz</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Simplere Prozesse</li><li>• Klares Onboarding</li><li>• Einstellungskriterien</li><li>• Kündigungskriterien</li><li>• Kennzahlen installieren</li><li>• Besseres Training</li><li>• Karrierewege</li><li>• Persönliche Bindung</li><li>• Ziele &amp; Kultur</li><li>• Verordnungsmanagement</li><li>• Renovieren</li><li>• Innovative Konzepte</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Klare Kennzahlen</li><li>• Strategie &amp; Plan</li><li>• Ziele</li><li>• Prozesse &amp; Training (Delegieren)</li><li>• Zufriedenheit und Empfehlungsfreude messen</li></ul>

Was



Wer



Wie

**AGENTUR KRÜGER**

# Strategie Definition

Strategie = Priorisierung ( Wie verteile ich limitierte Ressourcen auf unlimitierte Optionen?)



**AGENTUR KRÜGER**

Intelligenz

=

Lernrate /  
Lerngeschwindigkeit

Lernen

=

Gleicher Umstand -  
neues Verhalten

**AGENTUR KRÜGER**

Was macht diese Person / Unternehmen (oder macht es nicht), um zu garantieren, dass du zu 100% nicht gewinnst?



**Wie trainiere ich mich  
und meine Kollegen, um  
zu gewinnen?**

**AGENTUR KRÜGER**

Wir sehen uns 4 weitere Dinge an.



Was



...muss ich  
machen?



Wir sehen uns 4 weitere Dinge an.



...muss ich es  
machen?



Wir sehen uns 4 weitere Dinge an.

Was  Wie Warum



...sollte ich es machen,  
tu es aber nicht?



Wir sehen uns 4 weitere Dinge an.

Was  Wie Warum Wer



...muss ich sein, um es zu machen zu können?



Wir sehen uns 4 weitere **Dinge** an.



...soll ich anfangen?



Wir sehen uns 4 weitere **Dinge** an.



...soll ich anfangen?



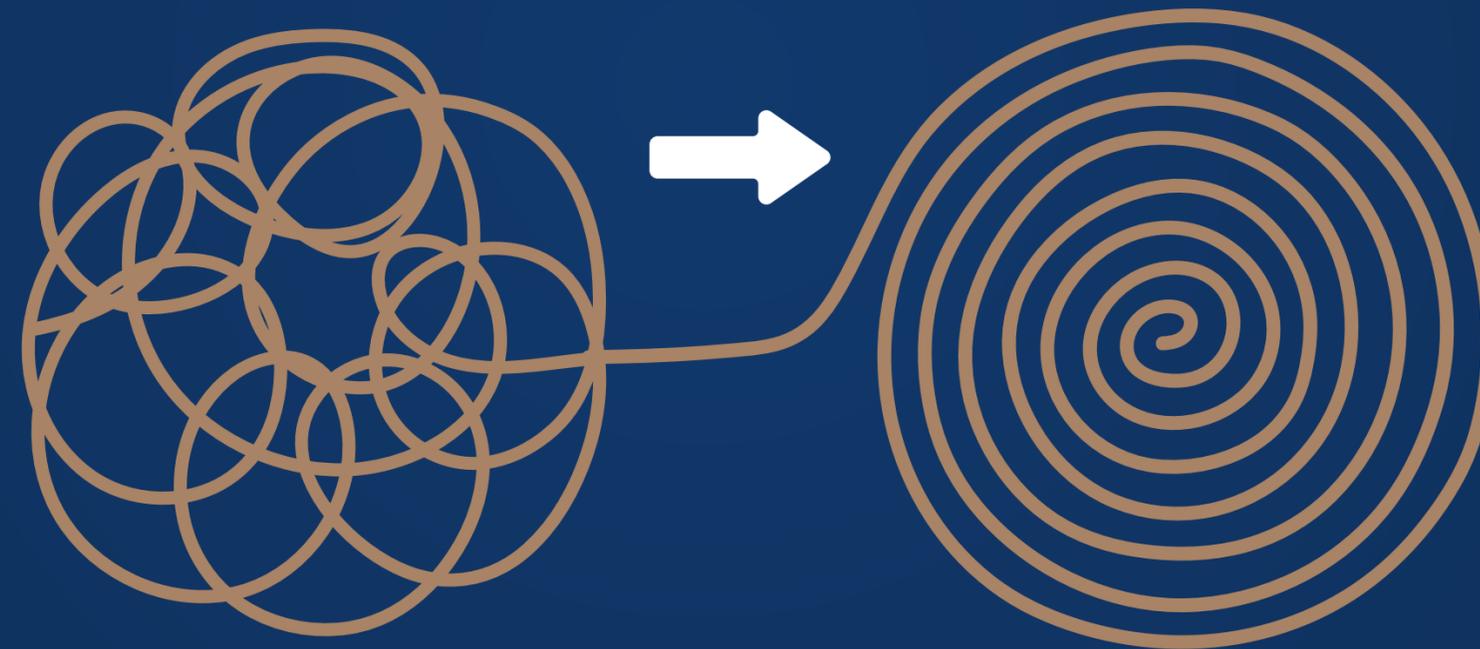
Jeder weiß jetzt, was zu machen ist, um zu gewinnen... aber vielleicht ist noch **unklar wie genau** man es machen soll...?



**Lasst uns drüber  
sprechen!**



**In den meisten Fällen machen wir Dinge nicht, weil wir sie nicht auf die **aller simpelste Form** runtergebrochen haben.**



Je **mehr Skills** du hast, desto allgemeiner kann ein **Arbeitsauftrag sein** - und du wirst ihn **ausführen können**.



**Übernimm Social Media!**



Je **weniger Skills** du hast, desto **kleinschrittiger** muss der **Arbeitsauftrag** sein, damit du ihm folgen kannst



1. **Logge dich mit diesen Zugangsdaten bei Instagram ein**
2. **Klicke auf neuer Post**
3. **Wähle Beitrag**
4. **Wähle ein Bild aus dem Redaktionsplan**
5. **Füge einen Text ein, welcher Aufmerksamkeit erzeugt**
6. **Wiederhole diesen Prozess 3x / Woche**



Also was ist der **Unterschied?**



Das Level an Details in der Anleitung



Und das ist der Grund warum zwei Menschen, die die  
selbe Aufgabe erfüllen so **krass unterschiedliche**  
**Ergebnisse** haben



Ergebnisse sind abhängig von der **Anzahl an Skills die sie haben, und der Anzahl an Skills, die vorausgesetzt sind,** um die Aufgabe zu verstehen und auszuführen.



Ergebnisse sind abhängig von der **Anzahl an Skills die sie haben, und der Anzahl an Skills, die vorausgesetzt sind,** um die Aufgabe zu verstehen und auszuführen.



### **Skills:**

- Ein Team Leiten
- Vorstellungsgespräche führen
- Charismatisch sein
- “Hart arbeiten”
- Social Media Management
- Dokumentation
- Verordnungsmanagement



Ergebnisse sind abhängig von der **Anzahl an Skills die sie haben, und der Anzahl an Skills, die vorausgesetzt sind,** um die Aufgabe zu verstehen und auszuführen.

**Skills:**

Nicht ausreichend



Wenn du ein **fehlendes Verbindungsstück** in der Kette deiner Anweisungen hast, welche nicht korrekt verstanden werden, werden sie dran **hängen bleiben**.



Angenommen wir vergeben **eine Aufgabe**



**Übernimm Social Media!**



Die Person mit mehr Skills, wird es **einfach ausführen**

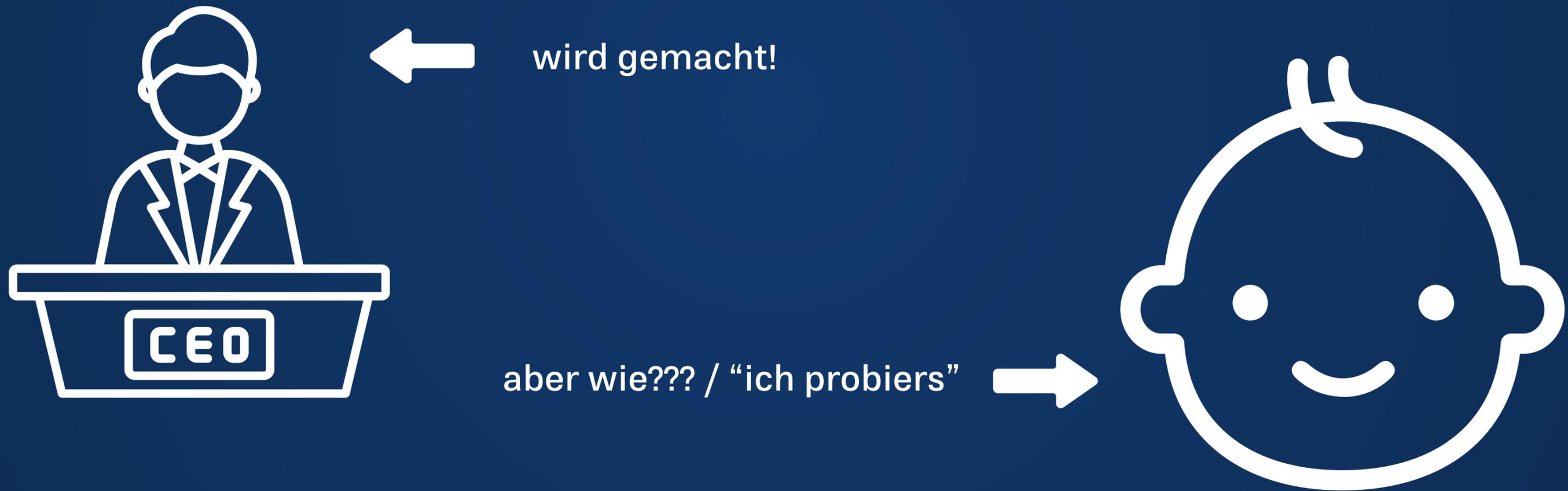


wird gemacht!

**Übernimm Social Media!**



# Die Person mit weniger Skills nicht...



**Jetzt vergleichen wir es mit...**

**Melde dich mit folgenden Daten  
bei Instagram ein**



**Das bedeutet, jeder kann erfolgreich sein, wenn  
du die Dinge auf ein Level bringst, dass sie jeder  
versteht und es unmöglich ist, zu “versagen”**



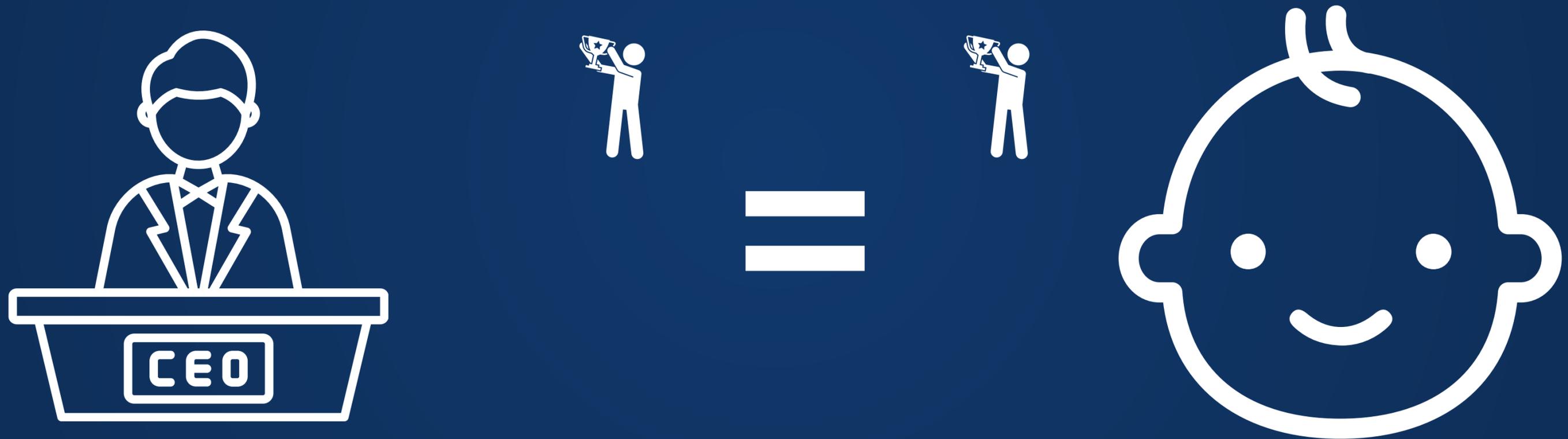
**Also, du solltest die Dinge so vereinfachen, dass jeder sie  
erlernen kann**



=



Und wenn du das tust, ist es **einfacher** für Personen mit Skills und **möglich** für Personen ohne Skills



## **Beispiel: Sei Charismatisch**

- **Lache, wenn Menschen den Raum betreten**
- **Passe deine Betonung und deine Tonalität an**
- **Erinnere dich an die Namen der Menschen**
- **Stelle deinem Gegenüber Fragen zu seiner Person**
- **Nicke mehrfach, wenn sie antworten**
- **Halte Augenkontakt wenn dein Gegenüber spricht**
- **Spreche den Namen einer Person aus, wenn du den Raum betrittst oder verlässt**
- **USW.**



**Das ist die Essenz** von einem gutem  
**Training / Lernprogramm**

**Und lernen zu lernen, macht dich zu  
einem **besseren Leader.****



## Ein Mitschreibsel:

- Wenn du es erlernen kannst, ist es ein Skill
- Und wenn es ein Skill ist, kann man es beibringen



**Das heißt diese Merkmale von denen man sagt “dass kann der einfach” oder “das wurde dem in die Wiege gelegt” sind ausschließlich Pakete mit vielen kleineren Skills, die wir bündeln um uns Zeit in der Kommunikation zu sparen.**

**Beispiel: Sei Charismatisch**

- Lache, wenn Menschen den Raum betreten
- Passe deine Betonung und deine Tonalität an
- Erinnere dich an die Namen der Menschen
- Stelle deinem Gegenüber Fragen zu seiner Person
- Nicke mehrfach, wenn sie antworten
- Halte Augenkontakt wenn dein Gegenüber spricht
- Spreche den Namen einer Person aus, wenn du den Raum betrittst oder verlässt
- usw.



**Aber diese Verkürzung ist eine Quelle der Verwirrung**



## **Systematisieren:**

**Übersetze abstrakte Konzepte oder Theorien in konkrete, messbare und anwendbare Schritte oder Methoden..**

**...in dem du Verhaltensweisen oder Aktionen nutzt, die man mit den Augen sehen kann.**



**Und das ganze hat nichts mit Gefühlen, Gedanken,  
vergangenen Erfahrungen oder Kindheitstraumatas  
oder Mindset zu tun!**



**Und das ganze hat nichts mit Gefühlen, Gedanken,  
vergangenen Erfahrungen oder Kindheitstraumatas  
oder Mindset zu tun!**

**Weil wir sowieso nicht wissen, was andere Fühlen  
oder denken. Wir wissen nur, wenn wir das so  
machen, wird unser Team stärker.**



**Nochmal zusammengefasst: Wir wissen, wenn wir  
X tun bekommen wir Y**



**Machen**

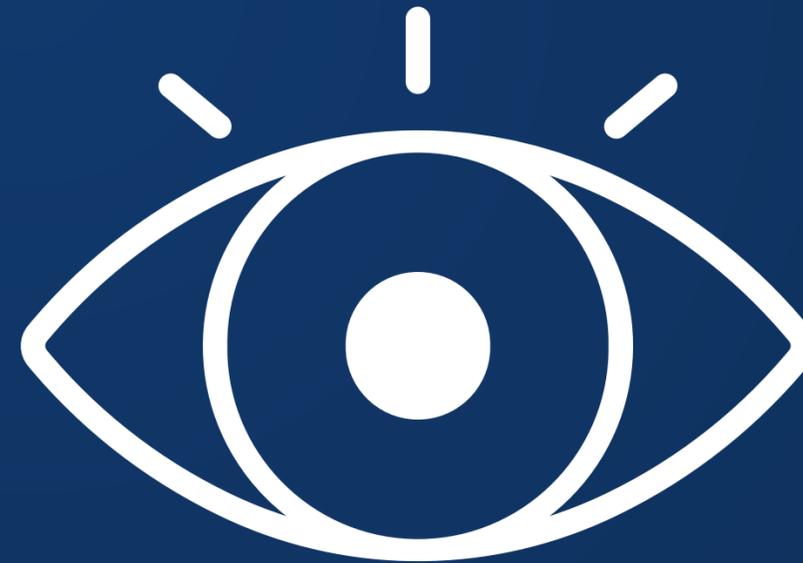


**Ergebnis**



**Das macht Lernen und Trainieren simpel..**

**Wir haben es nur noch mit Dingen zu tun, die wir  
beobachten und messen können.**



Intelligenz  
=  
Lernrate / Lerngeschwindigkeit

**AGENTUR KRÜGER**

Lernen

=

Gleicher Umstand - neues Verhalten

**AGENTUR KRÜGER**

**Selbstvertrauen**

**=**

**Die prozentuale Wahrscheinlichkeit, dass  
etwas eintritt**

**AGENTUR KRÜGER**

Wie erhöht man das Selbstvertrauen?

**AGENTUR KRÜGER**

Wie erhöht man das Selbstvertrauen?

Mit Beweisen

**AGENTUR KRÜGER**

Wie erhöht man das Selbstvertrauen?

Mit Beweisen

Wie erzeuge ich beweise?

**AGENTUR KRÜGER**

Wie erhöht man das Selbstvertrauen?

Mit Beweisen

Wie erzeuge ich beweise?

Du machst es ganz oft

**AGENTUR KRÜGER**

Wie bekomme ich es hin, dass jemand mit  
der höchsten Wahrscheinlichkeit  
Charismatisch ist?

**AGENTUR KRÜGER**

Wie bekomme ich es hin, dass jemand mit  
der höchsten Wahrscheinlichkeit  
Charismatisch ist?

Du trainierst es ganz oft

**AGENTUR KRÜGER**

Wie bekomme ich es hin, dass jemand mit  
der höchsten Wahrscheinlichkeit  
Charismatisch ist?

Du trainierst es ganz oft

**AGENTUR KRÜGER**

## Ein Mitschreibsel:

- Selbstvertrauen kommt aus der Vergangenheit und nicht aus der Gegenwart
- Wenn dein Plan auf Glück beruht, ist es ein schlechter Plan



# Workshop: Erstelle dein **erstes Training**



Was  
Wie  
Warum



...sollte ich es machen,  
tu es aber nicht?



# Ich beleuchte 2 Dinge:

Interne Bedingungen

Externe Bedingungen



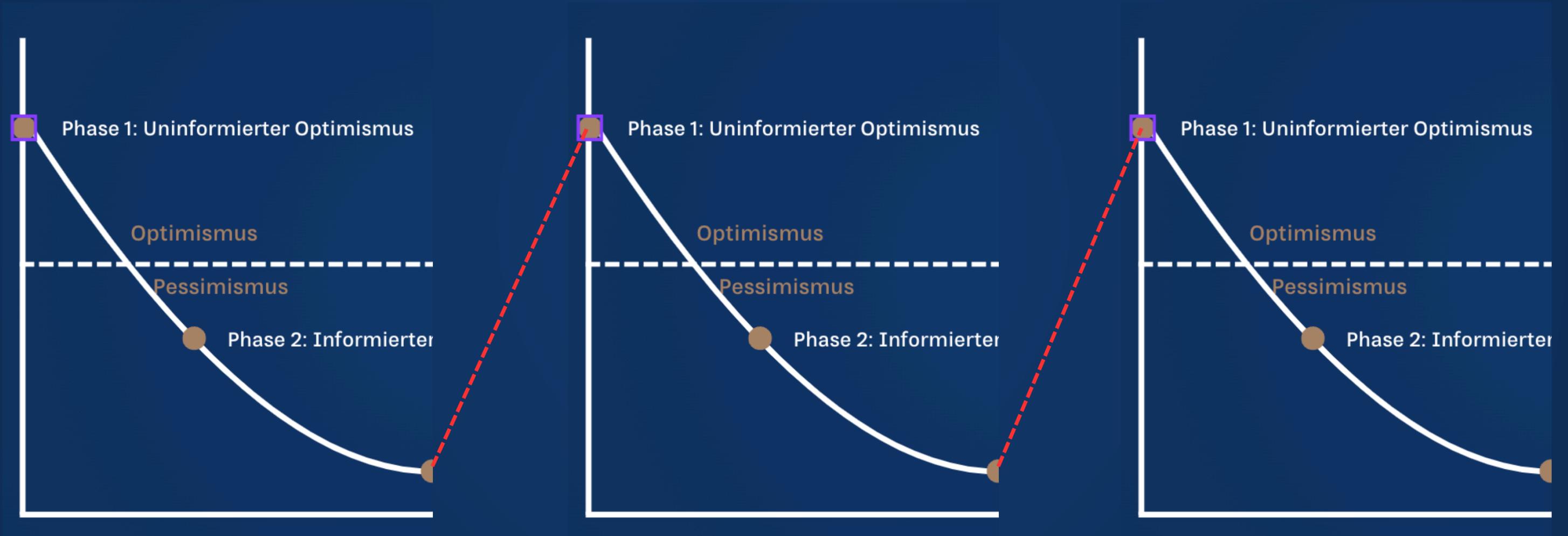
Hier ist der Grund warum man  
Dinge nicht macht:



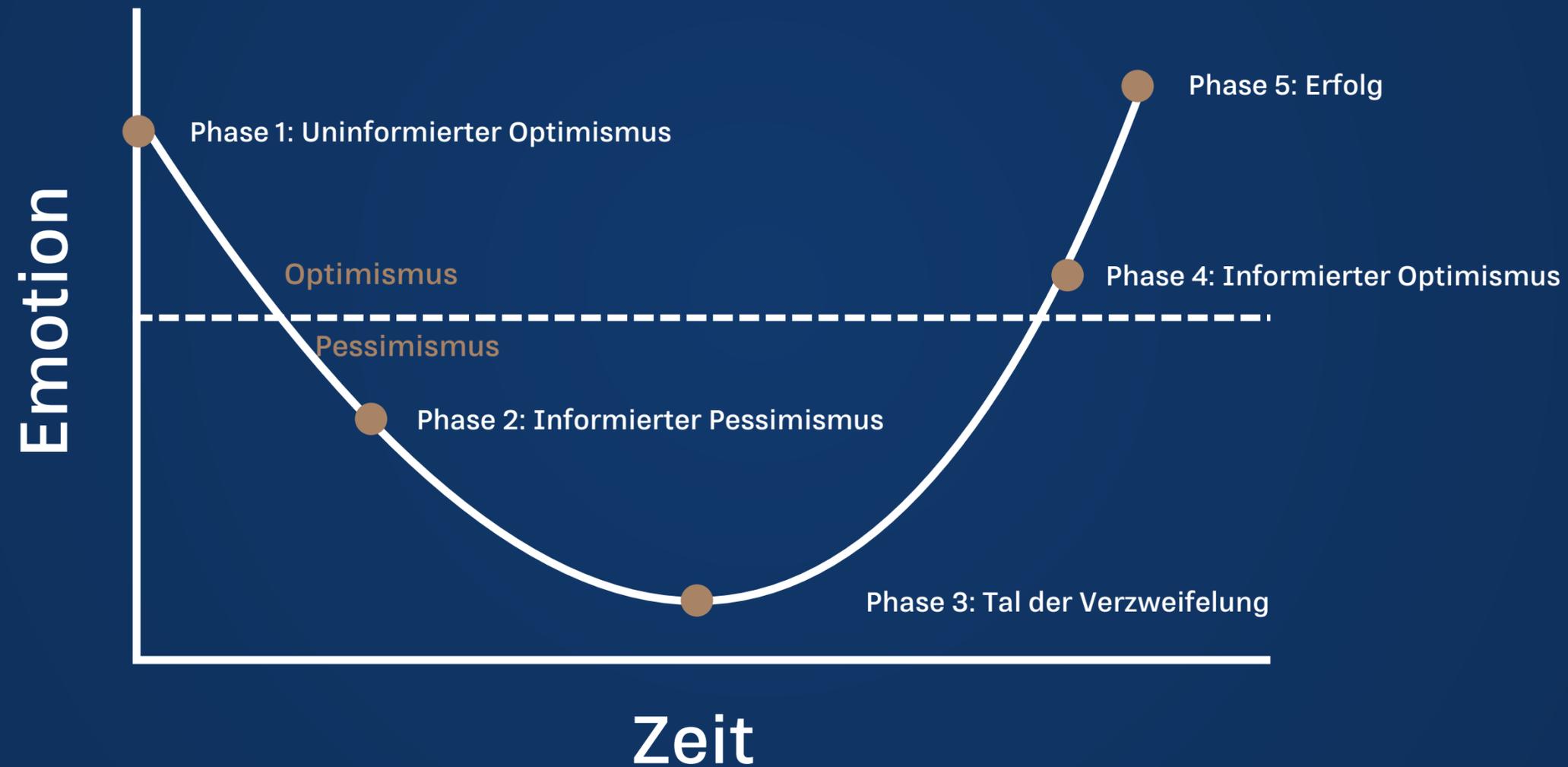
# 5 Phasen des “Opportunity Hopping”



# 5 Phasen des “Opportunity Hopping”



Wir bekommen mehr aus dem was wir reingesteckt  
haben, **wenn wir dran bleiben.**



Erfolg wird in den harten Zeiten erschaffen, weil der Markt sich nur noch auf die wenigen verteilt, die noch da geblieben sind.



Erfolg wird in den harten Zeiten erschaffen, weil der Markt sich nur noch auf die wenigen verteilt, die noch da geblieben sind.



**Je öfter man etwas tut, desto besser wird man darin**

**Und je öfter man etwas in verschiedenen  
Umgebungen macht, desto besser wird man in  
diesen Umgebungen.**



**Menschen werden immer beobachten,  
in welcher Situation du was tust und  
wie du dich verhältst.**



**Krisen sind Zeiten, in denen Gewinner geboren werden.**

**Es sind Zeiten, in denen Skills geschärft werden.**

**Eine ruhige See hat noch nie einen herausragenden Kapitän  
hervorgebracht.**



**Wer hier will verdammt nochmal großartig sein?**



**Wer hier will verdammt nochmal großartig sein?**

**Dann sollten wir uns verdammt nochmal Stürme wünschen.**

**Man kann nicht großartig sein, ohne den Beweis zu erbringen.**



## **Ein Mitschreibsel:**

**Was einen herausragend macht ist nicht einfach was man tut, sondern für wie lange man bereit ist, es durchzuziehen.**



# Ich beleuchte 2 Dinge:

Interne Bedingungen 

Externe Bedingungen



# Woher kommt Motivation?



# Motivation kommt von **Mangel**



# Motivation kommt von **Mangel**

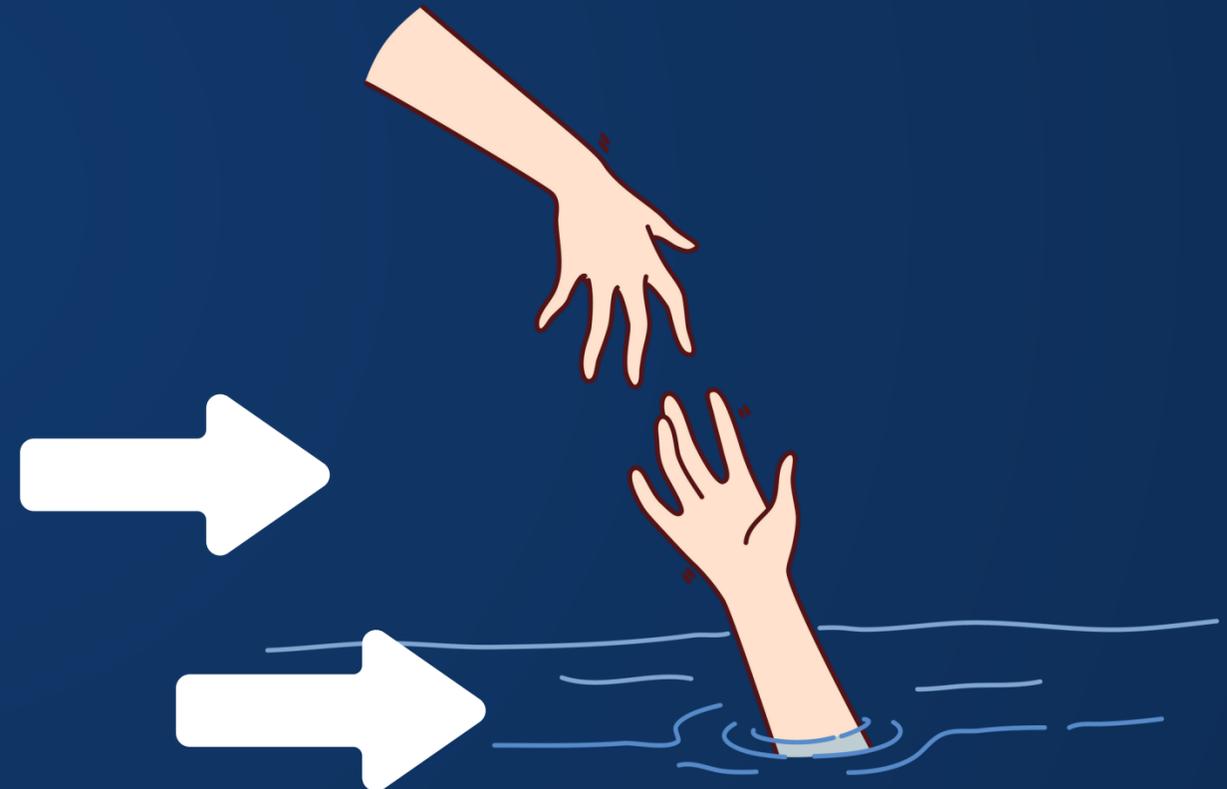
Die Person hier ist sehr  
motiviert zu atmen



# Motivation kommt von **Mangel**

Unmotiviert, ein Auto zu kaufen

Die Person hier ist sehr motiviert zu atmen



# Lasst es mich erklären:

Wann bist du sehr motiviert zu essen, zu trinken  
oder zu schlafen?

Wenn du einen Mangel an Essen, Flüssigkeit oder  
Schlaf hast.



Wenn du voll bist, willst du es nicht mehr. Nach dem  
Weihnachtsnachtisch, wenn du vollgestopft bist, hast du  
noch Hunger?



Was hat das jetzt mit der Motivation zu gewinnen zu tun?



**Nach dieser Logik, wären dann nicht alle armen  
Menschen die arm sind, extrem motiviert Geld zu  
schaufeln?**



**Du weißt, wenn du hungrig oder durstig bist, weil du ein Defizit spürst.**



**Und deine Motivation verläuft proportional zu deinem  
Mangel.**



>



**Bei Geld oder Erfolg ist der Mangel aber nicht  
physiologisch. Er ist psychologisch.**



**Du fühlst dich nur arm oder unerfolgreich, wenn du eine große Kluft zwischen dem verspürst wo du bist und wo du hin willst.**



# Hier einmal visuell:

Ziel: Inhaber von 5 Standorten 50.000€ / Mo



Ziel: Teamleiter 5.000€ / Mo



aktuell: Physio 3.000€ / Mo

aktuell: Geschäftsführer 10.000€ / Mo



# Hier einmal visuell:

**Im Verhältnis zum Ziel ist  
der eine näher dran...**

Ziel: Inhaber von 5 Standorten 50.000€ / Mo

Ziel: Teamleiter 5.000€ / Mo



aktuell: Physio 3.000€ / Mo



aktuell: Geschäftsführer 10.000€ / Mo



# Hier einmal visuell:

**Wer ist mehr im  
Mangel?**

Ziel: Inhaber von 5 Standorten 50.000€ / Mo

Ziel: Teamleiter 5.000€ / Mo



aktuell: Physio 3.000€ / Mo



aktuell: Geschäftsführer 10.000€ / Mo



**Verbringe Zeit mit 5 Personen, die 10 mal erfolgreicher sind als du und du wirst dich weniger erfolgreich fühlen, als zu einem Zeitpunkt wo du weniger erfolgreich warst als die unerfolgreichen.**

Anders gesagt: dein minimalster Standard hat sich angepasst



**Das was den Erfolg bestimmt ist nicht das Geschlecht,  
das Alter, die Religion oder die Ethnie.**

**... sondern lediglich die PLZ in der du geboren wurdest.**



# **Das Umfeld setzt den Standard**

**Veränderst du das Umfeld, verändert sich das Verhalten.**

**Deshalb sind treffen wie diese, vorallem mit  
Teammitgliedern so wertvoll.**



**Wenn du motivieren willst,**

**Sorg dafür, das man sich mit etwas anderem vergleicht.**

**Erfolgreiche Menschen sind erfolgreicher, weil sie sich  
mit noch erfolgreicheren vergleichen.**



**Einwand: gibt es einen Weg um sich nicht mit anderen  
zu vergleichen?**

**JA, vergleiche dich mit der Version von dir, die du  
unbedingt werden willst!**



**Einwand: gibt es einen Weg um sich nicht mit anderen  
zu vergleichen?**

**JA, vergleiche dich mit der Version von dir, die du  
unbedingt werden willst!**



## **Ein Mitschreibsel:**

**Wenn du ändern willst was du tust, ändere das, womit  
du dich vergleichst.**



Was  
Wie  
Warum  
Wer



...muss ich werden, um es  
zu machen zu können?



**Wie “wird” man Jemand mit  
bestimmten Merkmalen?**



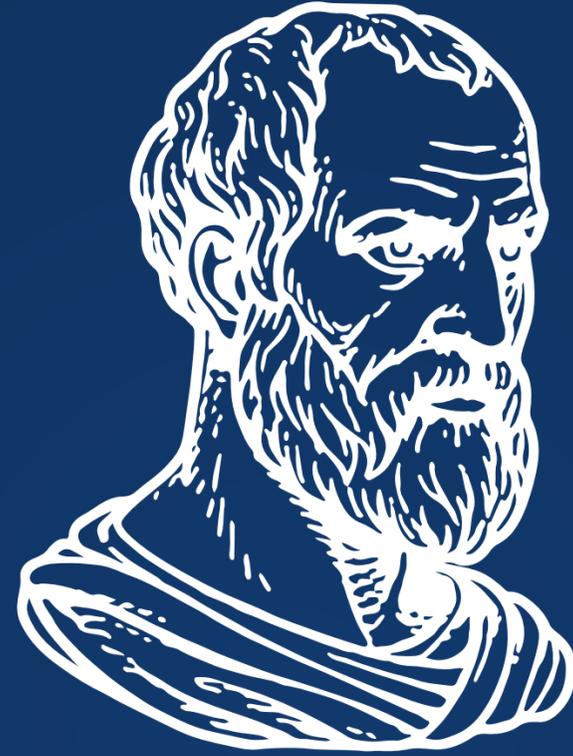
**Ich denke es hat überhaupt  
nichts mit “~~werden~~” zu tun**



Wenn wir beschreiben, wer  
jemand “ist”, was tun wir?

Wir beschreiben, wie sie sich **verhalten**, und  
**was sie tun.**





**Wir sind, was wir immer wieder tun.**

Aristoteles



**Beispiel: Wie beschreiben wir die Identität  
einer Person?**

**Er / Sie ist ehrlich, arbeitet hat, ist Physio**



# Übersetzung

**Ehrlich:** Spricht in Fakten

**Arbeitet hart:** gibt seine Arbeit vor der erwarteten Deadline ab

**Physio:** Behandelt einen Patienten mit physiologischen Beschwerden



**“Sein” hat zu 100% zu tun mit “machen”**

**Wenn du so ein willst, wie eine Person,  
musst du machen, was sie macht.**



**Und wenn du bestimmte Dinge machst,  
bekommst du auch das Resultat dieser Aktionen**



**Und wenn du diese Dinge tust, wirst du von anderen  
so beschrieben, sobald die Evidenz eintritt.**





...soll ich anfangen?

**Jetzt!**

**Workshop: Let's create Identity.**

