

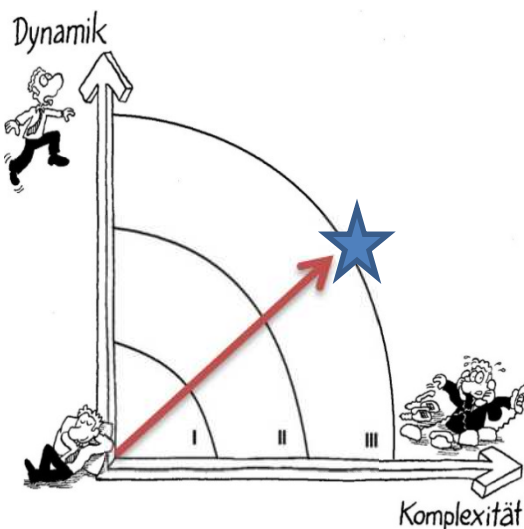
## Gesamtheitliche Unternehmensentwicklung

Wenn man Führungskräfte fragt, zu wieviel Prozent ihre eigenen Mitarbeitenden ihr Herz, ihre Begeisterung und Engagement sowie Kreativität in das Unternehmen und Team einbringen, so erhält man die erdrückende Antwort von 20%-60%.

Jedem ist klar: **Nur begeisterte Mitarbeitende schaffen begeisterte Kunden!**

Das Herz (Commitment) und die Begeisterung (Engagement) Ihrer Mitarbeitenden sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren für die zukünftigen Herausforderungen.

### Was bedeutet unternehmerische Fitness



Unternehmerische Fitness lässt sich daran messen, in welchem Mass ein Unternehmen mit der zunehmenden Veränderungsdynamik und Komplexität der Anforderungen des Marktes umgehen kann.

**Zone 1:** Bewältigung geringer Anforderungen, wenig kundenorientiert, lokal tätig, man macht was kommt, macht normale Arbeit, es funktioniert.

**Zone II:** Bewältigung mittlerer Anforderungen, man geht zum Kunden und geht auf ihn ein, ist flexibel und macht gute Arbeit. Es floriert, man expandiert.

**Zone III:** Begeisterte Mitarbeitende nehmen Ihre Verantwortung zur Kundenzufriedenheit wahr. Sie können sich dabei entwickeln und entfalten. Mitarbeiter und Kunden gewinnen und das Unternehmen positioniert sich nachhaltig erfolgreich. Der Kunde ist Fan!

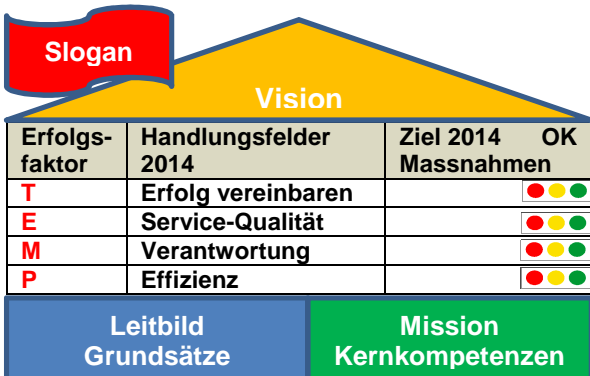
### Ganzheitliche Unternehmensentwicklung mit der TEMP-Methode®

Aus der unternehmerischen KMU-Praxis heraus gibt es verschiedene Methoden, das Unternehmen strategisch zu führen. Die Erfahrung zeigt, dass ein einfaches Management-System in der Unternehmensentwicklung sinnvoll und nützlich ist, wenn es mit kleinem Aufwand schnell, konkret und nachhaltig Ergebnisse bewirkt.

Die **TEMP-Methode®** arbeitet mit vier Erfolgsfaktoren, die für eine ganzheitliche Unternehmensentwicklung entscheidend sind. Die Methode leistet dabei zweierlei:

1. Grundlegendes Analyseinstrument, zeigt Stärken und Schwächen auf und welche Herausforderungen zu bewältigen sind.
2. Zeigt, wie man Schwächen überwindet und lösungsorientierte Aktionspläne entwickelt, um die nächste Fitnessstufe zu erreichen.

### Mit dem TEMP-Haus bauen Sie die Basis zum Unternehmenserfolg:



Strategische Unternehmensentwicklung basiert auf einem soliden Bauwerk, welches von allen Mitarbeitenden getragen und gelebt wird.

Mit der **TEMP-Methode®** haben Sie das Konzept für Ihren unternehmerischen Erfolg.

**Vision:** Was ist das emotionale Bild und der zukünftig erwünschte Zustand Ihres Unternehmens?

**Mission:** Welches sind Ihre Kernkompetenzen und zentralen Kundennutzen?

**Leitbild:** Welches sind Ihre Werte, Prinzipien und Leitplanken auf dem Weg zum Ziel?

**Slogan/Motto:** Welches ist Ihre Botschaft im Markt, um Kunden zu interessieren und zu binden?

**Handlungsfelder und Ziele:** In welchen Handlungsfeldern werden Sie aktiv, definieren Ziele und setzen konkrete Massnahmen um?

### Die vier Erfolgsfaktoren und sieben Handlungsfelder der TEMP-Methode®

#### T wie Teamchef/Führung

1. Unternehmerpersönlichkeit entwickeln
2. Unternehmensleitbild festlegen/leben
3. Strategisch planen
4. Mitarbeiter richtig auswählen/einsetzen
5. Erfolg durch Ziele vereinbaren
6. Profitabel wirtschaften
7. Aussendarstellung gestalten (Marketing)

#### E wie Erwartungen der Kunden

1. Kernkompetenzen entwickeln
2. Zielgruppen fokussieren
3. Servicequalität steigern
4. Innovationsfähigkeit ausbauen
5. Verkauf stärken
6. Kundenzufriedenheit messen
7. Kundenbeziehungen pflegen

#### M wie Mitarbeiter

1. Offen kommunizieren
2. Mitdenker gewinnen
3. Weiterbildung fördern
4. Verantwortung übertragen/einfordern
5. Teamarbeit und Kooperation stärken
6. Mitgeniessen und Mitbesitzen
7. Mitarbeiter wertschätzen

#### P wie Prozesse

1. Ordnung halten
2. Qualität verbessern
3. Termintreue steigern
4. Abläufe optimieren
5. Bestände/Verschwendungen reduzieren
6. Arbeitseffizienz messen
7. Netzwerkbeziehungen ausbauen



markettraining  
Marcel Zünd

ist lizenzierter TEMP-Berater und unterstützt Sie professionell in der Anwendung der **TEMP-Methode®**