

power briefing

drei minuten täglich
für ihr team

ANDREA GRUDDA | HANS-JÜRGEN HARTAUER

MATTHAES VERLAG GMBH

65-03.01

INHALT

VORWORT	7
WAS IST EIN POWER BRIEFING?	10
Warum Schulung allein nicht reicht	12
Üben, üben, üben	12
Fit und sexy durch power briefings	14
Was brauche ich, um ein power briefing durchzuführen?	15
Power briefing – die Tools	16
Drei Minuten power briefing – die Kurzfassung	19
Was unterscheidet das power briefing von herkömmlichen Briefings?	22
Power briefing für eine neue Generation von Mitarbeitern	23
Ein neues Bild des Managers	25
Wissen, was Mitarbeiter wollen – bevor sie es wollen	28
Details und Hintergründe	30
Power briefing einführen und am Leben erhalten	33
POWER BRIEFING – DER NUTZEN	34
Mit power briefing erfolgreich führen	36
Teambildung mit power briefing	44
Erfolgreich verkaufen mit power briefing	47
Power briefing – Benefit für alle	55
POWER BRIEFING – SO GEHT'S	56
Die Tools	58
Ein Beispiel: Sales-Technik mit power briefing trainieren	68
Was steckt in einem power briefing?	76
Power briefing implementieren – eine schnelle Anleitung	77
PANNENHILFE – TYPISCHE FALLEN UND WIE MAN SIE UMGHEHT	90
Das Bewusstsein ist der Schlüssel	93
Am Betrieb arbeiten statt im Betrieb	94
Damit Ihnen nie die Themen ausgehen	96
Missbrauch von Briefings verhindern	99



AUS DER PRAXIS – BEISPIELE UND TIPPS AUS DEM ALLTAG 100

Disziplin.....	103
Irritierende Kommunikation.....	105
Problem ungepflegte Erscheinung.....	107
Mehr Umsatz durch einen klaren Start.....	109
Logisches Denken trainieren.....	111
Fachkräfte qualifizieren – Kollegen integrieren.....	115
Quereinsteiger.....	116
Spielverderber ausbremsen.....	117
Teambildung bei Neueröffnung.....	119

ZUM GUTEN SCHLUSS..... 120

Erfahrungen mit Powerbriefing.....	122
------------------------------------	-----

CHECKLISTEN FÜR DIE PRAXIS..... 124

Power briefing auf einen Blick.....	126
Ihr eigenes power briefing.....	128
Noch mehr Themen für ihr power briefing.....	130
Quotes.....	140
Über die Autoren.....	143
Impressum.....	144