

6 STEP CIRCLE

DAS REDPAPER.

Strategiekonzept für Marketing, Projekte,
Unternehmensausrichtung, Verkauf
und Herausforderungsmanagement

INHALTE

Das letzte Modell, was Sie brauchen

Der 6 Step Circle

Screening

Assessment

Ressourcen- und

Herausforderungsmanagement

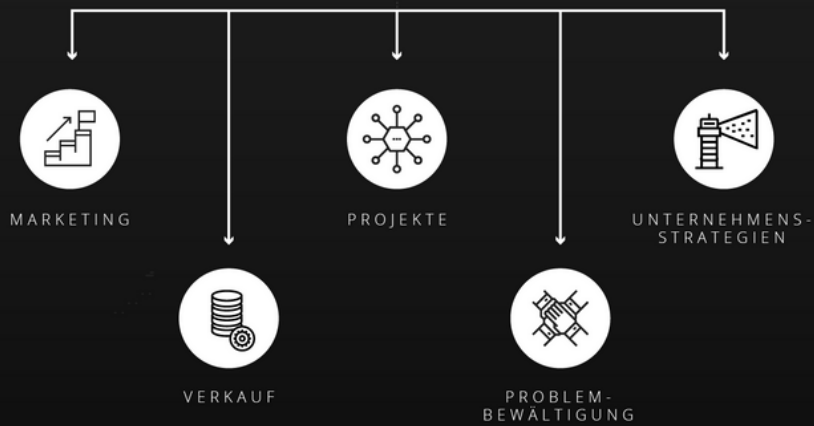
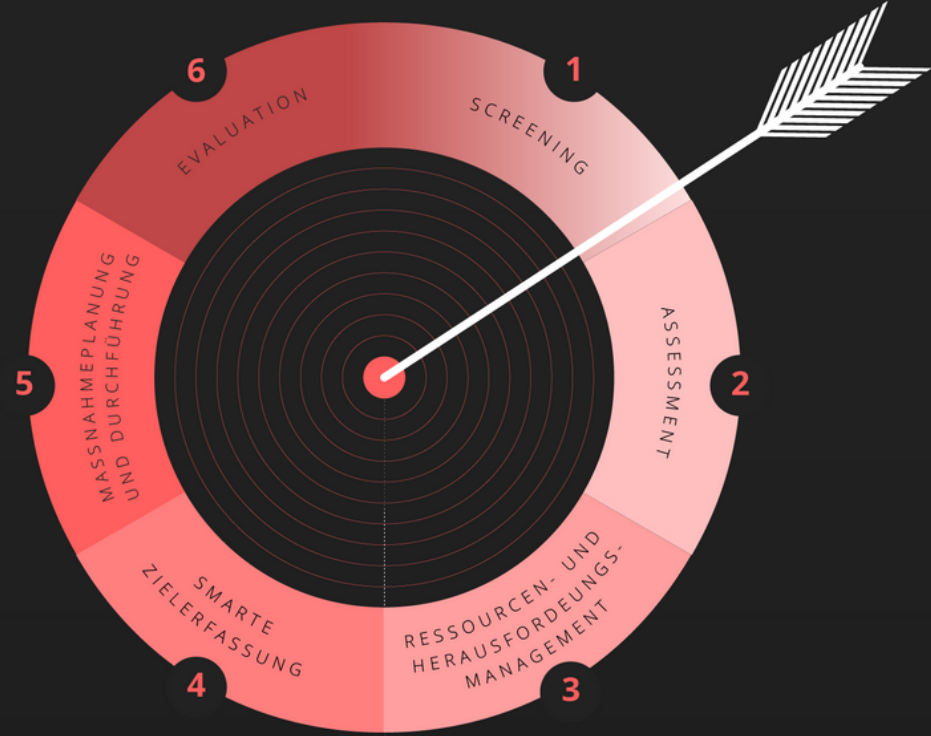
Smarte Zielsetzung

Maßnahmenplanung und Umsetzung

Evaluation

Service

SIX STEP CIRCLE



Das letzte Modell, was Sie brauchen

Bei den vielen Strategie-Modellen auf dem Markt - warum brauchen Sie den 6 Step Circle?

Weil er das einzige Modell aus der Praxis für die Praxis ist. Sie bekommen Ergebnisse, die funktionieren und jeder Überprüfung stand halten. Er ist deutlich mehr, als nur Planung innerhalb des QM- Systems. Der 6 Step Circle geht den entscheidenden Schritt weiter: Planen, Umsetzen, Lernen.

Wir können heute nicht mehr so tun, als sei der Erfolg des Prozessmanagements nicht entscheidend vom Verhalten der Umsetzer abhängig und somit Maßnahmen alleinig von den Zielen ableiten.

Für eine Erfolgs-Garantie müssen Sie alle Faktoren (wie z. B. Mitarbeiterverhalten, individuelle Unternehmensressourcen) berücksichtigen und mit einfließen lassen.

Der 6 Step Circle geht den konsequenten Schritt weiter: Von der Theorie in die erfolgreiche Praxis.

Überraschend einfach zu implementieren. Effektiv in der Umsetzung. Beeindruckend in den Ergebnissen

Der 6 Step Circle

Unabhängig von welcher Herausforderung Sie stehen: Um zu einer fundierten Lösung zu kommen, bedarf es Strategie statt Reflex.

Reflexresponding führt lediglich zur kurzfristigen Schadensbegrenzung im sichtbaren Bereich. Die langfristigen Konsequenzen werden dabei genauso wenig betrachtet, wie die multidisziplinäre Ebene. Diesen Fehler machen die meisten Unternehmen: Sie re-agieren statt gezielt zu agieren. Sie sind auf den operativen Bereich fokussiert. Mit diesem Fokus kann keine Weiterentwicklung, Veränderung oder Disruption stattfinden. Es entsteht langfristig Schaden.

Das kostet Zeit, Geld und Compliance.

Mit dem 6 Step Circle haben Sie ein praxisorientiertes Strategiemodell, mit dem Sie gezielt Herausforderungen angehen können. Sie schaffen plan- und messbare Ergebnisse und behalten dabei die größt mögliche Kontrolle über alle Beteiligten und Faktoren im gesamten Prozessmanagement. Sie können mit diesem Modell flexibel agieren und erhalten ein rentables Outcome, das sich durch ein langfristiges Konzept erstreckt.

Innovationsmanagement auf einem neuen Niveau.

Der 6 Step Circle

Erreichen Sie mit dem 6 Step Circle:

- Vollständige Compliance Ihrer Mitarbeiter und Kunden
- Innovationsmanagement
- Sicheren Wettbewerbsvorteil
- Zeit- und Ressourcenersparnis
- Wirksame Strategiekonzepte für div. Settings
- Fundierte und zukunftssträchtige Ergebnisse auf allen Ebenen

So nutzen Sie den 6 Step Circle effektiv:

Lesen Sie die folgende Beschreibung der einzelnen Steps und arbeiten Sie diese sorgsam ab.

Holen Sie alle Beteiligten aktiv mit ins Boot und schulen Sie das Modell. Sorgen Sie für Transparenz und Compliance.

Eignen Sie sich ein Monitoring an, um die Effektivität des 6 Step Circles für sich zu erfassen und nach außen hin sichtbar zu machen.

Trainieren und gewöhnen Sie sich an, das Modell für sämtliche Prozesse einzusetzen. Bleiben Sie konsequent und genau. Somit lassen sich innerhalb kürzester Zeit sichtbar Ergebnisse erzielen.

1. Screening

Bestandsaufnahme des Ist-Zustandes:

Bei einem Screening wird der Zustand der aktuellen Situation auf allen Ebenen dokumentiert. Bestehende Herausforderungen werden aktualisiert aufgenommen und fixiert. Grundsätzlich beachten Sie bitte die Zustandsebenen:

- Personell
- Ideell
- Materiell
- Finanziell

2. Assessment

Jeder einzelne Punkt aus dem Screening wird mit einem Assessment, einer Ursache, hinterlegt. Dazu verwenden Sie bitte viel Ausdauer, Gründlichkeit und Zeit. Das Assessment ist der wichtigste Fundamentalschritt, auf dem alles weitere aufbaut. Ihre Disziplin und Tiefgründigkeit wird für den späteren Erfolg der Strategie verantwortlich sein. Gehen Sie Schritt für Schritt jeden einzelnen Punkt durch und eruieren Sie die Ursache für den jeweiligen Status Quo. Beachten Sie auch optimale Screening-Ergebnisse.

Für ein sauberes Assessment brauchen Sie verschiedene Ebenen. Befragen Sie zu den einzelnen Punkte sämtliche Prozessbeteiligte.

3. Ressourcen- und Herausforderungsmanagement

Listen Sie sämtliche Ressourcen auf, die Sie zur Verfügung haben. Sie beleuchten sämtliche Ebenen, wie materiell, personell, ideell, finanziell.

Bei nicht deutlich sichtbaren Ressourcen, gehen Sie mit Hilfsfragen vor, wie : "Was sind die Stärken des Mitarbeiter X?" oder "Was können wir im Vergleich zum Mitbewerber besser?" Gehen Sie auch hier gründlich und multidisziplinär vor.

Das gleiche Vorgehen nutzen Sie für das Risiko- und Herausforderungsmanagement.

4. Smarte Zielsetzung

Erst der vierte Schritt beschäftigt sich mit Ihrer smarten Zielsetzung. Aufgrund der vorherigen Informationen erhalten Sie unter Umständen hier die Chance zum Kurswechsel.

Zu jeder Zielsetzung gehört auch die Anfangsenergie: Das große "Warum", das vor und über allem steht.

Durch eine klare Zielsetzung, gepaart mit dem Why, werden Sie die intrinsische Motivation aller Prozessbeteiligten auslösen können.

Zerlegen Sie die Zielsetzung in einzelne Schritte, die Sie auf Jahr, Quartal und Monat herunter brechen. Wochen- und Tagesziele überlassen Sie der Operativen. Überprüfen Sie jedes Ziel auf das Warum.

5. Massnahmenplanung und Durchführung

Stellen Sie ein Team mit unterschiedlichen Stärken zusammen, was sich mit Maßnahmen auseinandersetzt. Geben Sie hier Raum, Zeit und die Möglichkeit der kreativen Entwicklung. Ziehen Sie dieses Team aus der Operativen raus und lassen sich ausschließlich mit der Entwicklung innovativer Ideen, Konzepte und Maßnahmen beschäftigen. Die Maßnahmen sollten sich immer aus dem Assessment ableiten.

Im weiteren Schritt geht es um Taktiken. Die Ausrichtung steht und muss in einzelne Schritte aufgeteilt werden.

Planen Sie eine Vorgehensweise, aus der hervorgeht, wie ein erfolgsversprechender Prozess auszusehen hat.

Überprüfen Sie sämtliche Maßnahmen detailliert auf Zielgenauigkeit und Ihrem Ressourcenmanagement. Gehen Sie ausschließlich lösungsorientiert vor.

Alle Prozessbeteiligten bekommen vermittelt, was sie wie warum umzusetzen haben. Stellen Sie die Compliance sicher.

Hauptrisikofaktor ist immer der Mensch.

Seien Sie mutig und gehen Sie auch unsichere Wege. Nur ein Testen kann Ihnen Sicherheit geben.

Starten Sie den ersten Durchlauf. Planen Sie ausreichend Zeit ein, um valide Ergebnisse überhaupt erzielen und nutzbar machen zu können.

6. Evaluation

Sammeln Sie Ergebnisse, Daten und Feedback. Gehen Sie damit in Klausur und betrachten nüchtern, ob Sie Ihrem Ziel näher gekommen sind oder es sogar schon erreicht haben.

Evaluation ist die Schnittstelle zu einem geschlossenem Strategie-System:

Sie überprüfen und modifizieren. Sie optimieren laufend und werden so immer besser. Der sechste Schritt ermöglicht tägliches Lernen und sichert Ihnen Ihre Wettbewerbsfähigkeit.

Evaluation ist Teamaufgabe und muss immer multidisziplinär erfolgen.

Service

Sollten Sie Fragen bei der Umsetzung haben oder weitere Informationen oder Unterstützung benötigen, dann senden Sie eine Mail an [kontakt\(at\)der-neue-manager,de](mailto:kontakt@der-neue-manager.de)

Impressum

6 Step Circle, K. Stapel, der neue Manager, Fux Verlagsgruppe,
2018

Der neue Manager
Bad Gandersheim

www.der-neue-manager.de

[kontakt\(at\)der-neue-manager.de](mailto:kontakt(at)der-neue-manager.de)

Tel: 05382 5896152

Alle Inhalte sind sorgsam und mit viel Praxiserfahrung
ausgewählt worden.

Bitte verwenden Sie die Inhalte aktiv für Ihr Unternehmen. Sie
haben mein vollstes Einverständnis, diese Unterlage zu
benutzen und zu duplizieren, ausschließlich unter Angabe "(c)
Der neue Manager". So viel Zeit muss sein.

Arbeiten Sie aktiv mit dem Paper und geben Sie Feedback über
Ihre Ergebnisse: [kontakt\(at\)der-neue-manager.de](mailto:kontakt(at)der-neue-manager.de)