

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING No.3

[View this email in your browser](#)

HIRT&FRIENDS EXECUTIVE BRIEFING

Ein **kostenloser, monatlicher Newsletter, der Managern praxisnahe und schnell umsetzbare Maßnahmen** zur Leistungs- und Ergebnissteigerung, auf der Grundlage der Beratungsansätze, Bücher und Seminare von Dr. Michael Hirt, bringt. Unter www.hirtandfriends.at haben Sie Zugriff auf das Newsletterarchiv und zahlreiche weitere kostenlose Ressourcen. Ich wünsche Ihnen viel Freude bei der Umsetzung!

Dr. Michael Hirt



Auswahl von Coaches

Die Anforderungen an Führungskräfte ähneln stark der Situation von Spitzensportlern: starker Wettbewerb, hoher Erfolgsdruck, 100%ige Leistung erforderlich, hohe Visibilität, starke physische und psychische Belastung. Begabte Spitzensportler möchten ihren persönlichen Coach keinesfalls missen und genauso sollten das erfolgreiche Führungskräfte sehen, die noch erfolgreicher werden möchten. Gecoacht zu werden ist eine ausgezeichnete Gelegenheit zur selbstgesteuerten Steigerung der eigenen Leistungsfähigkeit und schnelleren Erreichung von wichtigen Zielen.

Wie Sie einen guten Coach

Artikel des Monats

Die perfekte M&A Entscheidung

[hier](#)

7 Todsünden des Managements in der Tageszeitung "Die Presse" [hier](#)

Workshops mit Dr. Michael Hirt

Strategieentwicklung für die Praxis

13. - 14. Oktober 2015

Das CEO-Seminar

16. - 17. Februar 2016

Selbstführung für Führungskräfte

12. - 13. April 2016

[mehr Info](#)

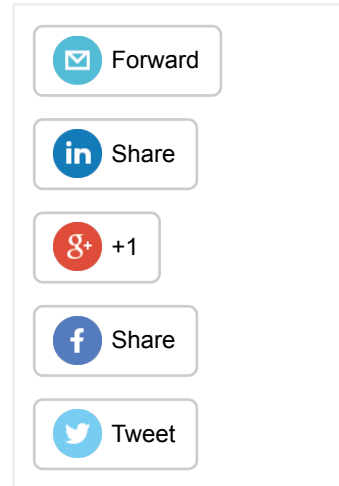
auswählen

Bei der Auswahl eines guten Coaches kommt es nicht darauf an, wie viele Zertifizierungen, Diplome und Ausbildungen der Coach hat, sondern ob der Coach in der Vergangenheit durch konkrete Erfolge und Ergebnisse bewiesen hat, dass er/sie Führungskräfte erfolgreich unterstützen kann.

Bei der Auswahl eines Coaches sind folgende Fragen hilfreich:

- Nimmt der Coach sich Zeit, um zu klären ob Coaching in der gegebenen Situation überhaupt die richtige Intervention ist? Sie kennen die Geschichte von dem Jungen mit dem Hammer, für den alles wie ein Nagel aussieht..
- Beherrscht der Coach eine möglichst breite Palette von Coachingmethoden und Beratungsansätzen, um im Einzelfall wirklich die richtige Intervention bieten zu können, mit der Sie am schnellsten ihre Ziele erreichen?
- Verfügt der Coach über ein breites betriebswirtschaftliches und geschäftliches Verständnis, sowie die nötige Erfahrung um sich in Ihr Geschäft und Ihre Situation hinein zu denken?
- Bietet der Coach Ihnen ein Pauschalhonorar, oder verdient der Coach immer mehr, je länger es dauert Ihr Problem zu lösen?
- Haben Sie den Eindruck, dass der Coach sich wirklich so unabhängig und frei fühlt, dass er den Auftrag auch ablehnen würde, oder haben Sie den Eindruck, dass er jeden Auftrag übernehmen würde, solange ein Honorar dafür in Aussicht gestellt wird?
- Gibt es Aussagen und Interventionen des Coach, bei denen Sie sich ertappt oder überrascht fühlen, nervös oder aufgeregt werden, weil z.B. ihre bisherige Sicht- oder Handlungsweise infrage gestellt wird? Falls nein, dann ist Skepsis angebracht. Falls ein Coach Ihnen nur "nach dem Mund redet", den Verlauf der Gespräche schwerpunktmäßig Ihnen überlässt und alles mit Ihnen

Mein Management-Blog
mit 2 neuen Einträgen
pro Woche [hier](#)



Sehen Sie Dr. Hirt
live [hier](#)

© 2015 HIRT&FRIENDS
GmbH. Wir erteilen die
Erlaubnis zur Weiterleitung
und zur Verwendung der
Inhalte unter Angabe der
Quelle.

bespricht, aber nur einen geringen Beitrag zur Lösung des Problems leistet, dann ist er einfach sein Geld nicht wert!

- Haben Sie den Eindruck, dass der Coach selber eine erfolgreiche und dynamische Persönlichkeit ist, die ihr Leben aktiv gestaltet, Herausforderungen erfolgreich bewältigt und beruflich und privat Erfolg und Wohlstand erreicht hat?
- Die besten Ratgeber und Coaches sind Menschen, die Herausforderungen erfolgreich bewältigt haben und in der Realität bewiesen haben und beweisen, dass sie zielführend handeln können und anderen dabei helfen können es ebenso zu tun.

Outside-the-box

Seit über 20 Jahren experimentiert Josef Zotter mit handgeschöpften Schokoladen und hat es vom Konkurs zum Chocolatier mit Weltruhm geschafft. Mittlerweile sind seine Schokoladen mit 100% fair gehandelten Zutaten auf der ganzen Welt bekannt und gefragt. 2013 hat er einen Vertriebsstandort in China eröffnet.

Unkonventionell ist bei Zotter der Umgang mit Markttrends. Josef Zotter sieht sich den Mainstream an, und handelt genau in die andere Richtung. Beispielsweise durch seinen Umgang mit dem Produktlebenszyklusmanagement. Wenn ein bestimmtes Produkt besonders gut geht und sich besser verkauft als andere Produkte, nimmt es Zotter bewusst vom Markt. Damit vermeidet er, dass das Produkt in eine Sättigungsphase kommt und nach Werbebudget verlangt. Er macht dadurch Platz für die anderen Produkte um dadurch ihr Potential auszuschöpfen und schafft eine künstliche Verknappung der beliebtesten Produkte womit viele Konsumenten ein noch höheres Verlangen verspüren. Für diesen Fall gibt es den sogenannten Ideenfriedhof auf dem alle Produkte verewigt sind und manchmal für kurze Zeit wiederbelebt werden.

Quelle: **Michael Hirt, Anleitung zur Management-Revolution**, Midas Management Verlag, 2013, 256 Seiten. Zu [kaufen hier](#).

Weitere Ausgaben des HFEB werden folgende Themen behandeln:

- Widerstand überwinden. Erfolgreiche Veränderungsprozesse in Unternehmen
- Life in a Fast Company. Aus der Führung schnell wachsender Unternehmen lernen
- Hire and Fire. Auswahl und Trennung von MitarbeiterInnen

Copyright © 2015 HIRT&FRIENDS GMBH, All rights reserved.

IFNOT:ARCHIVE_PAGEI *ILIST:DESCRIPTIONI*

Our mailing address is:

IHTML:LIST_ADDRESS_HTMLI *IEND:IFI*

[unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

This email was sent to *IEMAILI*

[why did I get this?](#) [unsubscribe from this list](#) [update subscription preferences](#)

ILIST:ADDRESSLINEI

IREWARDSI