

Strategie-Werkstatt

Modul 2: Strategie und Ziele definieren

Deine Strategie bestimmt, **was (und was eben nicht)** du tust, um deine Vision zu realisieren.

Deine **Ziele konkretisieren die Strategie** mit meßbaren Meilensteinen. (siehe SMART-Ziele)



3. Strategie definieren

Die Strategie beschreibt, wie du deine Vision erreichen willst. Sie beinhaltet klare Prioritäten und liefert Orientierung bei wichtigen Entscheidungen.

3.1. Worauf konzentrierst du persönlich deine Kräfte?

(Energie und Zeit, die du den unterschiedlichen Lebensbereichen oder Tätigkeiten einräumst, wie z.B. Beruf, Familie, Freunde, Hobbies, Sport, Ehrenamt, Netzwerke, Vereine, etc.)

3.2. Worauf konzentrierst du beruflich deine Kräfte?

(Welche Branche, Region, Zielgruppe sprichst du an? Welche sind deine Top-Produkte oder welche Dienstleistungen sind deine Kernkompetenz? Welche Prozesse haben Priorität (z.B. um sie zu digitalisieren oder automatisieren?)

3.3. Was lässt du bewusst bleiben? (selektive Ignoranz)

3.4. Welche Werte sind dir wichtig?

(Was zeichnet für dich gute Freunde, Kollegen, Kunden, Lieferanten, Dienstleister etc. aus? Welche Art von Kontakten laden dich mit Energie auf? Welche rauben dir eher Kraft?)

3.5. Welche Ressourcen brauchst du, um die Vision zu verwirklichen?

(Personal, Wissen, Kontakte, Finanzen, Ausstattung, Räumlichkeiten etc.)

Überlege: Welche Ressourcen hast du davon bereits und wo könntest du die fehlenden besorgen? Wer könnte dir dabei helfen?

4. Ziele formulieren

Die Ziele legen die konkrete Umsetzung deiner Strategie fest. Bedenke dabei, dass sie SMART (spezifisch, messbar, attraktiv, realistisch, terminiert) sein sollten. *Details: Siehe Video „SMART-Zieldefinition“*

4.1. Welche Ziele willst du in 3-5 Jahren von heute erreichen?

Tipp: Nimm dir nochmals deinen „Brief aus der Zukunft“ zur Hand

4.2. Woran misst du, dass du auf dem richtigen Weg bist?

4.3. Welche 5 Haupt-Ziele setzt du dir für dieses Jahr?

Was willst du dieses in Richtung deiner Vision konkret tun? (siehe Vorlage SMART Ziele auf 1 DIN A4 Seite)

1.

2.

3.

4.

5.

TIPP: Sei bei deiner Ziel-Formulierung so konkret wie möglich. Unterteile sie tatsächlich in überschaubare terminierte Schritte. Dadurch erhöht sich die Chance auf Umsetzung um ein Vielfaches.

ONLINE MEETING NÄCHSTE WOCHE

Du stellst den anderen Teilnehmern deine Strategie und Ziele abermals in Form eines Elevator Pitches vor. Zum Vorstellen hast du +/-1 Minute Zeit. Im Anschluss an die Vorstellung erhältst du Feedback dazu. Dann geht's abermals in Kleingruppen, wo du deine Strategie und Ziele nochmals nachjustierst.

Bedenke: Du musst deine Strategie „verkaufen“ - zuerst dir selbst und dann den anderen. Nur wenn du selbst davon überzeugt bist, kannst du andere dafür gewinnen. Schließlich willst ja deren Feedback, Tipps, Mithilfe oder KnowHow für z.B. die Ressourcen, die dir noch fehlen.