

sachlicher / geschäftlicher Ton

persönlicher / emotionaler Ton

1 Problem – Lösung
Situation + Vorschlag
= Nutzen

Wir haben in diesem Jahr viel erreicht, aber ein großes Problem bleibt, nämlich ... Was wir brauchen ist eine Offensive im Bereich Service (oder Ideen, Teamgeist ...). Wenn wir das durchziehen, können wir uns auf das kommende Jahr freuen, es bringt uns ...

Wir alle leiden unter unweihnachtlicher Hektik, unter Stress = ungesund und ärgerlich! Mein Vorschlag: wenn das Ihre letzten Weihnachten wären: was würden Sie weglassen? Versuchen Sie es - das reduziert garantiert Ihren Stress!

2 Struktur
Geographie, Körper;
Organisation
(Regionen, Teile)

Sehen wir uns an, wie es im vergangenen Jahr in den Bereichen unserer Firma gelaufen ist (Regionen, Business Units ...): Bereich A: hier war das Wichtigste / ist die größte Herausforderung; Bereich B: ...

Was Weihnachten in verschiedenen Teilen der Welt bedeutet, in verschiedenen sozialen Schichten.
Oder: Was alles zu „Weihnachten“ dazu gehört – nicht nur Geschenke und Feiern, sondern auch ...

3 Analogie
Pyramide, Baum,
Haus, Waage, Team,
Expedition

Haus als Gleichnis für eine Bestandsaufnahme: was ist das Fundament, die tragenden Wände, was macht es attraktiv?
Wie wollen wir es nächstes Jahr erweitern, verstärken, modernisieren?

(Weihnachts-)Baum als Gleichnis: Unternehmen als Organismus in dem jeder seinen Platz hat. Wurzeln, Stamm, Zweige, wer gießt, düngt, schneidet, was sind die Früchte?
Übertragen auf den Weihnachtsbaum: was gefällt uns daran, was braucht es, bringt es?

4 Kern und Satelliten
Infos rund um ein
Zentrum angeordnet

Was hat uns in diesem Jahr erfolgreich gemacht? (z.B. Tempo= Kern). Bringt uns im nächsten Jahr... Nutzen in verschiedenen Bereichen (=Satelliten). Umgekehrt: Wir wollen im Markt 1., 2., 3. erreichen (=Satelliten), Voraussetzung dafür z.B. Tempo steigern (=Kern)

Was wir uns fürs nächste Jahr wünschen: Sicherheit, Zufriedenheit, Erfolg, Klima ... (=Satelliten) - Die Voraussetzung dafür / wenn wir das wollen: Engagement (=Kern, zu dem Forderungen führen)
Umgekehrt: wenn wir uns engagieren (=Kern), bringt uns das ... (=Satelliten)

5 Ablauf / Prozess
Chronologisch oder
nach Schritten
(Fallbeispiel)

Blicken wir zurück (ein paar Jahre, zum Jahresbeginn): 3 (4 oder 5) wichtige Phasen waren ..., heute stehen wir ... Das zeigt uns den Weg für die Zukunft ...

Weihnachten in unserer Jugend, vor 20 Jahren, heute, morgen?
Genießen, nachdenken, überprüfen ...!
Aber: wie haben sich die Werte im Geschäft verändert? Wie war das vor xx Jahren? Was kommt auf uns zu? Wie werden wir morgen erfolgreich bleiben?

6 Chancen nutzen
DIE Gelegenheit –
unsere spezielle
Chance

Die Fakten A, B, C zeigen eine einmalige Chance im nächsten Jahr. Unsere Organisation hat eine besonders günstige Position, diese Gelegenheit zu nützen, weil wir 1., 2., 3. Und so werden wir vorgehen: ...

Weihnachten ist eine gute Gelegenheit, alte Kontakte aufzufrischen (persönlich, geschäftlich, vergessene ...). Unsere Grußkarten sind diesmal besonders für diesen Zweck gestaltet worden. Nützen Sie diese Chance – das nützt und macht anderen auch noch Freude!

7 „Zahlenmagie“
3 Fragen – 3 Antworten
/ 5 Punkte / 7
Sünden...

Für das nächste Jahr sehe ich 3 vorrangige Themen:
1. Kundenorientierung,
2. Teamentwicklung, 3. Kommunikation.
Dazu im einzelnen ...

Ich habe 3 Wünsche an das Christkind:
1. Gesundheit für Sie und Ihre Familien
2. Freude an unserer Arbeit
3. Erfolg am Markt als Konsequenz
Warum ist das nicht selbstverständlich? Was können wir dazu beitragen, dass sich diese Wünsche erfüllen?