

bioLogic®

Die Praxis

Ein Beispiel zur Mitarbeiterführung:

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Mitarbeiter mit einer menschenorientierten biologic®. Dieser Mensch besticht durch seine sympathische, freundliche und nette Art. Ein echter Menschentyp eben.

Wie sollten Sie so einen Menschen nun führen? Na so wie alle, denken Sie jetzt vielleicht. Und genau das ist völlig falsch. Sie können es zwar machen, aber innerlich wird Ihnen Ihr Mitarbeiter die Pest an den Hals wünschen und alle Aufgaben nur widerwillig und ohne Motivation erledigen. Und schon haben Sie Ihren wirtschaftlichen Schaden. Und den haben Sie selbst auch noch provoziert. Dumme Sache.

Wie aber machen Sie es nun richtig? Sie werden es nicht glauben, aber so ein Mitarbeiter möchte nur einen netten Chef. Einer, der ihm sympathisch begegnet. Auf seiner Wellenlänge. Und Sie werden es nicht glauben. Nur aus diesem Grund wird er Sie respektieren und alle Aufgaben mit Motivation und tatsächlich ohne zu hinterfragen erledigen. Und daraus haben Sie den optimalen Nutzen. Und den haben Sie auch selbst provoziert. Glückwunsch!

Und für andere Persönlichkeiten gibt es entsprechend andere Führungstechniken. Welche das sind und wie Sie die Persönlichkeiten der Mitarbeiter erkennen, zeigt Ihnen die bioLogic® Schulung.

Oder anders:

Der Mitarbeiter aus dem obigen Beispiel ist jemand, für den Kommunikation ein wesentlicher Bestandteil seines (Berufs-)Lebens ist. Ohne die geht es nicht. Wenn Sie den also in die Besenkammer sperren und Excel-Dateien erstellen lassen, dann wird er es natürlich machen. Aber er wird Sie erstens hassen und zweitens ein Ergebnis abliefern, was Sie sicherlich nicht haben wollen. Und schon wieder ist ein Schaden entstanden. Geben Sie ihm lieber Aufgaben, die zu ihm passen.

Effiziente Führung scheint gar nicht einfach zu sein. Mit bioLogic® wird sie es aber!

bioLogic®

Ein Beispiel für den Vertrieb:

Sie haben einen Kunden mit einer sachorientierten bioLogic®. Dieser Kunde kauft fast ausschließlich Markenprodukte mit denen er eine hohe Qualität verbindet. Alles andere interessiert ihn nicht. Außerdem muss er unbedingt einen hohen Nutzen mit dem Kauf verbinden. Nutzloses Zeug will er nicht. Das Preis-Leistungsverhältnis spielt ebenfalls eine große Rolle.

Und wenn Sie erst mal wissen was der Kunde möchte, wie verkaufen Sie es ihm? Dieser Kunde braucht viele Informationen zum Produkt, möglichst in schriftlicher Form. Erst nach eingehendem Studium aller Informationen kann er eine für ihn fundierte Kaufentscheidung treffen. Das heißt, Sie werden ihm Wohl oder Übel ein paar Tage Zeit lassen müssen. Aber wenn er dann zusagt, dann bleibt er auch. Zufrieden und dauerhaft. Weiterempfehlen wird er Sie allerdings nicht. So ist er nicht strukturiert. Aber solche Typen gibt es natürlich auch. Man muss nur wissen wer.

Und genau das sagt Ihnen eine bioLogic® Schulung. Welche bioLogic® hat mein Kunde, was will er und wie verkaufe ich es ihm. Ein bisschen Training und schon klappt es. Effizienter kann Vertrieb nicht sein.

Ein Beispiel für das Team:

Zwei Mitarbeiter sitzen in einem Büro und liegen sich ständig in den Haaren. Der eine nutzt den anderen ständig aus und der andere beschwert sich ständig beim Chef darüber. Die Arbeitsatmosphäre ist nachhaltig gestört und an produktives Arbeiten ist nicht zu denken.

Jetzt ist die Führungskraft gefragt, den Konflikt zu lösen. Doch oft kommt ein Chef schnell an seine lösenden Fähigkeiten. Dann wird ggf. eine Meditation gestartet, die viel Zeit in Anspruch nimmt und am Ende doch nichts bringt. Die Leute werden räumlich getrennt und haben in der Zwischenzeit einige Kosten verursacht.

bioLogic®

Wäre der Chef nun in der bioLogic® geschult gewesen, wüsste er, dass es an den unterschiedlichen Persönlichkeiten der Mitarbeiter liegt und wie man diesen Konflikt lösen kann. Entweder durch Aufklärung der Mitarbeiter zur Harmonisierung oder durch sofortiges Trennen. So oder so wäre viel Zeit gewonnen worden und die entstandenen Kosten hätten sich im Rahmen gehalten.

Und so könnte man noch viele weitere Beispiele für die Bereiche Personalauswahl, Personaloptimierung und Organisation aufführen.