

CHECK-MATRIX

eine Schritt-für-Schritt-Anleitung

zur mental- & operativen Ursache-Wirkung-Analyse!

"Entfalte durch Prioritätenmeisterung eine stressfreie Entscheidungsfindung mit Fakten, Daten und Zahlen"

Handlungsempfehlungen

Die Anwendungsbereiche:

Der **Mental-Check** ist der Beginn von Erfolg, weil er es ermöglicht, mentale Stärke gezielt zu erkennen und zu verbessern.

Der **Fakten-Check** ist ein wichtiger Bestandteil jedes erfolgreichen Business durch die Klarheit von operativen Handlungsoptionen.

Der **Gründungs-Check** bietet wertvolle Unterstützung für eine objektive Bewertung der Geschäftsidee sowie mögliche Risiken und Chancen.

Die **Immo-Checks**, ein unverzichtbares Werkzeug mit Finanz-, Käufer- und Verkäufer-Checks für jeden Immobilienprofi. Es bietet eine klare Vorstellung, was ein Kunde erwartet.

Expertise und Anleitung:

Unsere Anleitung und Handlungsempfehlungen bieten einen ganzheitlichen Ansatz, um Erfolg in verschiedenen Bereichen zu erzielen. Wir konzentrieren uns auf drei wichtige Anwendungsbereiche: den Mental-Check, den Fakten-Check und den Gründungs-Check. Zusätzlich bieten wir spezielle Immo-Checks für Immobilienprofis an.

Der **Mental-Check** bildet den Grundstein für persönlichen und beruflichen Erfolg, da er es ermöglicht, die eigene mentale Stärke gezielt zu erkennen und zu verbessern. Durch gezielte Übungen und Methoden helfen wir dabei, mentale Blockaden zu lösen und eine positive Denkweise zu entwickeln.

Der **Fakten-Check** ist ein entscheidender Bestandteil jedes erfolgreichen Business. Durch eine klare Analyse der operativen Handlungsoptionen schaffen wir Klarheit und unterstützen Unternehmen dabei, fundierte Entscheidungen zu treffen. Wir stellen sicher, dass alle relevanten Fakten, Daten und Zahlen berücksichtigt werden, um effektive Strategien und Maßnahmen zu entwickeln.

Weiter auf nächster Seite >



"Mentale Stärke begünstigt deine Lebensqualität und verbessert erfolgreiches Handeln im Business"
Mentalcheck | 1:1 Mentoring | Bergkonzept | Netzwerk | ISO 9001 zertifiziert

Rainer Flamm | Motivationstrainer & Mentalcoach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | www.rainerflamm.de



Unser **Gründungs-Check** bietet angehenden Unternehmern wertvolle Unterstützung bei der Bewertung ihrer Geschäftsidee sowie der Identifizierung möglicher Risiken und Chancen. Mit unserer objektiven Herangehensweise helfen wir ihnen, ihre Geschäftsidee realistisch einzuschätzen und gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen, um langfristigen Erfolg zu gewährleisten.

Die **Immo-Checks** für Immobilienprofis sind ein unverzichtbares Werkzeug für den erfolgreichen Umgang mit Finanz-, Käufer- und Verkäuferaspekten darstellen. Durch umfassende Analysen und klare Bewertungen bieten wir unseren Kunden eine genaue Vorstellung davon, was sie von einem Immobiliengeschäft erwarten können und wie sie ihre Ziele erreichen können.

Unser Ziel ist es, durch unsere Anleitung und Handlungsempfehlungen die Erfolgchancen unserer Kunden zu maximieren. Mit unserem umfangreichen Fachwissen und unseren praxiserprobten Methoden unterstützen wir sie dabei, Klarheit zu gewinnen, Prioritäten zu setzen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Besonderer Hinweis:

Bei allen Checks der verschiedenen Anwendungsgebiete sind immer für Impulse und Vorschläge, Mustertexte in Grau zum Überschreiben eingesetzt. Es ist auf jeden Fall darauf hinzuweisen, eigene Texte entsprechend auf ihren Klienten bzw. dem Thema abgestimmt einzusetzen.

Weiter auf nächster Seite >



Die Sichtbarkeit von mehr Verständnis hilft bei Entscheidungen und macht die Umsetzung leichter. So erreicht die Matrix auf Basis der Korrelierung von Ursache und Wirkung eine präzise Erkenntnis von Handlungsoptionen. Damit dienen die Checks mit der Matrix, dem Klienten ein besseres Verständnis für seine Prioritäten zu ermöglichen. Damit kann er bessere Entscheidungen treffen und gelassener mit Stresssituationen umgehen, die von außen ausgelöst werden.

KLARHEIT GEWINNEN:

Mental- und Faktencheck zur verbesserten Entscheidungsfindung.

PRIORITÄTEN MEISTERN:

Die Kraft der mentalen und faktischen Analyse für stressfreies Entscheiden.

Einige Impulse für die Kommunikation zu den Vorteilen für den Klienten und Kunden.

"Der ultimative Leitfaden zur achtsamen Entscheidungsfindung: Steigere Selbstvertrauen und Resilienz durch den Mental- und Faktencheck"

"Erfolg entschlüsseln: Wie du dich mit einem Mental- und Faktencheck stärkst, um optimale Entscheidungen zu treffen"

"Entfalte dein Potenzial: Die Kunst der Priorisierung und Stressbewältigung mit mentaler und faktischer Analyse"

"Der achtsame Weg zum Erfolg: Empowerment durch bewusste Entscheidungen mit dem Mental- und Faktencheck"

"Meisterhafte Entscheidungsfindung: Ein umfassender Leitfaden für den Mental- und Faktencheck für ein ausgewogenes Leben"

Weiter auf nächster Seite >



"Mentale Stärke begünstigt deine Lebensqualität und verbessert erfolgreiches Handeln im Business"
Mentalcheck | 1:1 Mentoring | Bergkonzept | Netzwerk | ISO 9001 zertifiziert

Rainer Flamm | Motivationstrainer & Mentalcoach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | www.rainerflamm.de



1. Zielsetzung - Nutzen der Checks

a.

Die Checks mit der Matrix dienen dazu, dem Klienten ein besseres Verständnis für seine Prioritäten zu ermöglichen. Durch die Anwendung der Matrix erhält der Klient eine klare Struktur, um seine Gedanken und Entscheidungen zu ordnen. Dadurch kann er bessere Entscheidungen treffen und gelassener mit Stresssituationen umgehen, die von außen ausgelöst werden.

b.

Die Checks bieten eine Schritt-für-Schritt-Anleitung zur Verbesserung der Entscheidungsfindung und zur Entwicklung von mentaler Stärke. Sie helfen dabei, die eigenen Ziele und Werte zu identifizieren, Hindernisse zu überwinden und ein ausgewogenes Leben zu führen.

c.

Um den Nutzen der Checks zu maximieren, ist es wichtig, sich auf den Mental- und Faktencheck zu konzentrieren. Diese beiden Checks ergänzen sich und bieten einen umfassenden Ansatz zur Entscheidungsfindung. Der Mentalcheck ermöglicht es dem Klienten, seine eigenen Gedankenmuster zu erkennen, negative Glaubenssätze aufzudecken und mentale Stärke aufzubauen. Der Faktencheck hingegen bietet die Möglichkeit, objektive Informationen zu sammeln, Daten zu analysieren und fundierte Entscheidungen zu treffen.

d.

Die Matrix kann auf verschiedene Arten genutzt werden. Einige Beispiele für aussagekräftige Titel und Untertitel, die den Nutzen der Checks verdeutlichen, sind:

1.

"Klarheit gewinnen: Ein Schritt-für-Schritt-Anleitung für den Mental- und Faktencheck zur verbesserten Entscheidungsfindung"

2.

"Prioritäten meistern: Die stressfreie Kraft der mentalen und faktischen Analyse.

Weiter auf nächster Seite >



3.

"Der ultimative Leitfaden zur achtsamen Entscheidungsfindung: Steigere Selbstvertrauen und Resilienz durch den Mental- und Faktencheck"

4.

"Erfolg entschlüsseln: Wie du dich mit einem Mental- und Faktencheck stärkst, um optimale Entscheidungen zu treffen"

5.

"Entfalte dein Potenzial: Die Kunst der Priorisierung und Stressbewältigung mit mentaler und faktischer Analyse"

6.

"Der achtsame Weg zum Erfolg: Empowerment durch bewusste Entscheidungen mit dem Mental- und Faktencheck"

7.

"Meisterhafte Entscheidungsfindung: Ein umfassender Leitfaden für den Mental- und Faktencheck für ein ausgewogenes Leben"

Diese Titel und Untertitel verdeutlichen, dass die Checks eine ganzheitliche Herangehensweise bieten, um Klarheit zu gewinnen, Prioritäten zu setzen und erfolgreich Entscheidungen zu treffen. Sie heben auch die Bedeutung von mentaler und faktischer Analyse für den Erfolg hervor und betonen den Nutzen der Checks für ein ausgewogenes und erfülltes Leben.

Weiter auf nächster Seite >



2. Methodik - Warum der Check so wirksam ist

Die Wirksamkeit des Checks basiert auf einer spezifischen Methodik, die eine ganzheitliche Herangehensweise verfolgt. Im Folgenden werden die Funktionen und Vorgehensweise im Detail erläutert:

a.

Verbindung aus Emotion und Fakten: Der Check nutzt eine einzigartige Verbindung aus emotionalen Aspekten und faktischen Informationen. Indem sowohl auf die Gefühle als auch auf die logischen Fakten eingegangen wird, ermöglicht der Check eine ganzheitliche Betrachtung der Situation. Dadurch wird eine tiefere und umfassendere Einsicht gewonnen, die zu besseren Entscheidungen führt.

b.

Bewertung durch den Klienten, nicht durch den Coach: Im Mittelpunkt des Checks steht der Klient selbst. Es ist nicht der Coach, der die Bewertungen vornimmt, sondern der Klient selbst. Durch gezielte Fragen und Anleitungen wird der Klient dazu ermutigt, seine eigenen Gedanken, Gefühle und Prioritäten zu erkennen und zu bewerten. Diese Selbstreflexion ermöglicht eine authentische und persönliche Auseinandersetzung mit den Themen.

c.

Zahlen, Daten, Fakten, die Kopf und Herz verbinden: Der Check verwendet Zahlen, Daten und Fakten, um den analytischen Verstand anzusprechen. Gleichzeitig wird aber auch Raum für Emotionen und das Herz gegeben. Durch die Verbindung von Kopf und Herz entsteht eine ganzheitliche Betrachtungsweise, die zu fundierten und gleichzeitig emotional stimmigen Entscheidungen führt.

Weiter auf nächster Seite >



d.

Dem mentalen Bereich mehr Raum für ein besseres Verständnis geben: Der Check räumt dem mentalen Bereich des Klienten mehr Raum ein. Dies bedeutet, dass mentale Prozesse, Denkmuster und Glaubenssätze bewusst betrachtet und reflektiert werden. Durch ein besseres Verständnis der eigenen mentalen Dynamiken kann der Klient Blockaden überwinden und seine mentalen Stärken gezielt einsetzen.

e.

Es führt mit viel Empathie und Verständnis den Klienten zu den Themen hinter den Themen: Der Check geht über oberflächliche Betrachtungen hinaus und führt den Klienten zu den tieferliegenden Themen. Durch einfühlsames und verständnisvolles Coaching werden versteckte Bedürfnisse, Ängste und Wünsche aufgedeckt. Dies ermöglicht eine umfassende und nachhaltige Veränderung auf emotionaler und mentaler Ebene.

Die Funktionen und Vorgehensweise des Checks basieren also auf einer Verbindung von Emotion und Fakten, einer Bewertung durch den Klienten selbst, der Integration von Zahlen, Daten und Fakten, der Fokussierung auf den mentalen Bereich und der einfühlsamen Begleitung zu den Themen hinter den Themen. Diese Methodik gewährleistet eine ganzheitliche Herangehensweise, die zu nachhaltigen Ergebnissen führt und dem Klienten dabei hilft, Klarheit zu gewinnen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Weiter auf nächster Seite >



3. Der Trainer - Haltung und Kernaufgabe beim Check

Um den Check effektiv durchzuführen, ist es wichtig, dass der Trainer eine bestimmte Haltung einnimmt und seine Kernaufgabe fokussiert. Im Folgenden werden die Funktionen und Vorgehensweise im Stil einer Anleitung erklärt:

a.

Es geht NICHT UM DICH!!! Der Trainer sollte sich bewusst machen, dass der Check nicht um seine eigene Person geht. Es ist wichtig, dass der Trainer seine eigenen Bedürfnisse, Meinungen und Erfolge beiseitelegt. Der Fokus liegt stattdessen darauf, dem Klienten bestmöglich zu unterstützen und ihn bei seinem individuellen Prozess zu begleiten.

b.

Der Klient im Mittelpunkt: Die zentrale Aufgabe des Trainers besteht darin, den Klienten in den Mittelpunkt zu stellen. Der Trainer dient als Unterstützung, um den Klienten bei der Erkundung seiner eigenen Gedanken, Gefühle und Ziele zu begleiten. Der Klient steht im Fokus der Aufmerksamkeit, und der Trainer arbeitet daran, eine vertrauensvolle und offene Atmosphäre zu schaffen.

c.

Weder Geld noch der persönliche Erfolg hier im Fokus: Es ist wichtig, dass der Trainer nicht von finanziellen Interessen oder persönlichem Erfolg getrieben wird. Der Fokus liegt ausschließlich auf dem Wohl und den Bedürfnissen des Klienten. Der Trainer sollte sich auf eine wertvolle Unterstützung konzentrieren, um dem Klienten bei seinem individuellen Prozess zu helfen.

d.

Einzig die Wahrnehmung des Klienten: Der Trainer sollte sich darauf konzentrieren, die Wahrnehmung des Klienten zu verstehen und wertzuschätzen. Dies bedeutet, dass der Trainer aktiv zuhört, Verständnis zeigt und sich einfühlsam auf die Perspektive des Klienten einlässt. Durch eine offene und wertschätzende Haltung kann der Trainer eine vertrauensvolle Beziehung aufbauen und den Klienten dabei unterstützen, seine eigenen Erkenntnisse zu gewinnen.

Weiter auf nächster Seite >



e.

Den Klienten wertfrei führen: Es ist wichtig, dass der Trainer den Klienten wertfrei führt. Der Trainer sollte seine eigenen Vorurteile und Bewertungen Beiseitelegen und den Klienten dabei unterstützen, seine eigenen Antworten zu finden. Durch eine wertfreie Führung ermöglicht der Trainer dem Klienten einen Raum, in dem er offen und ehrlich seine Gedanken und Gefühle teilen kann.

f.

Unklare Punkte mit passenden Fragestellungen präzisieren: Der Trainer sollte den Klienten unterstützen, unklare Punkte zu klären und zu präzisieren. Dies kann durch gezielte Fragestellungen geschehen, die dem Klienten helfen, seine Gedanken und Gefühle zu strukturieren und auf den Punkt zu bringen. Der Trainer kann dabei helfen, Klarheit zu schaffen und dem Klienten eine bessere Orientierung zu ermöglichen.

g.

In der Bewertung durch Entweder-oder-Fragen unterstützen, so dass die Prioritäten deutlich werden: Um dem Klienten bei der Bewertung und Priorisierung zu helfen, kann der Trainer Entweder-oder-Fragen stellen. Durch diese Art der Fragestellung wird der Klient dazu angeregt, zwischen verschiedenen Optionen zu wählen und seine Prioritäten zu klären. Der Trainer kann dabei unterstützen, indem er den Klienten ermutigt, seine Entscheidungen bewusst zu treffen und sich auf das Wesentliche zu konzentrieren.

Die Funktionen und Vorgehensweise des Trainers basieren also auf einer Haltung, die den Klienten in den Mittelpunkt stellt, wertfrei führt, unklare Punkte präzisiert und bei der Bewertung und Priorisierung unterstützt. Mit dieser Anleitung kann der Trainer den Klienten effektiv begleiten und ihm helfen, Klarheit zu gewinnen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Weiter auf nächster Seite >



4. Vorgehen - Die Schritte des Checks

Um den Check erfolgreich durchzuführen, folgen Sie den nachstehenden Schritten:

a.

X-Achse -> Außenwirkung definieren: Beginnen Sie mit der Definition der X-Achse, die sich auf die äußere Wirkung bezieht. Hier geht es darum, die äußeren Themen, Herausforderungen oder Prioritäten zu identifizieren, die den Klienten beeinflussen.

b.

Y-Achse -> Innere Ressourcen bzw. innere Themen herausarbeiten: Im nächsten Schritt konzentrieren Sie sich auf die Y-Achse, um die inneren Ressourcen und Themen des Klienten herauszuarbeiten. Stellen Sie Fragen, die dem Klienten helfen, seine wahren Bedürfnisse, Werte und Ziele zu erkennen.

c.

Gewichtung der äußeren Themen: Nachdem sowohl die X- als auch die Y-Achse definiert wurden, erfolgt die Gewichtung der äußeren Themen. Hier bewertet der Klient die Bedeutung der äußeren Faktoren im Zusammenhang mit seinen inneren Ressourcen. Dies ermöglicht eine klare Priorisierung.

d.

Kurze Erläuterung und den Klienten durch die Bewertung der Korrelation führen: Nehmen Sie sich einen Moment, um dem Klienten kurz zu erklären, wie die Bewertung der Korrelation erfolgt. Führen Sie den Klienten durch den Prozess, indem Sie fragen: "Wie wichtig ist dir X im Kontext von Y?" Dabei ist es wichtig, den Klienten immer wieder zum Bauchgefühl zurückzuführen und ihm Raum für intuitive Antworten zu geben.

e.

Dabei den Klienten immer wieder zum Bauchgefühl zurückführen: Erinnern Sie den Klienten daran, dass es wichtig ist, auf sein Bauchgefühl zu hören und sich nicht ausschließlich von rationalen Überlegungen leiten zu lassen. Die Intuition kann wertvolle Hinweise geben und zur Klärung beitragen.

Weiter auf nächster Seite >



f.

Wenig Raum für zu viel Denken geben: Vermeiden Sie, dass der Klient zu sehr ins Grübeln gerät oder sich in zu viele Gedanken verliert. Der Fokus sollte auf einer intuitiven und authentischen Bewertung liegen, die dem Klienten hilft, seine Prioritäten klarer zu erkennen.

g.

Dennoch: nicht hetzen, sondern empathisch und emotional führen: Obwohl es wichtig ist, den Prozess nicht unnötig in die Länge zu ziehen, ist es dennoch essentiell, einfühlsam und emotional zu führen. Geben Sie dem Klienten Raum, um seine Gedanken und Gefühle auszudrücken, und begleiten Sie ihn empathisch durch den Bewertungsprozess.

Indem Sie diese Schritte des Checks befolgen, ermöglichen Sie dem Klienten eine systematische und ganzheitliche Auseinandersetzung mit seinen Prioritäten und inneren Themen. Dieser Prozess hilft ihm dabei, Klarheit zu gewinnen und fundierte Entscheidungen zu treffen.

Weiter auf nächster Seite >



"Mentale Stärke begünstigt deine Lebensqualität und verbessert erfolgreiches Handeln im Business"
Mentalcheck | 1:1 Mentoring | Bergkonzept | Netzwerk | ISO 9001 zertifiziert

Rainer Flamm | Motivationstrainer & Mentalcoach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | www.rainerflamm.de



5. Auswertung - Empfehlungen zur Herleitung der Leitsätze

Für die Leitsätze aus dem Check abzuleiten, werden folgende Schritte empfohlen:

- a.
Die Wörter entsprechen der Prioritäten hintereinander reihen: Ordnen Sie die Wörter entsprechend den ermittelten Prioritäten des Klienten in einer Reihe an. Platzieren Sie die wichtigsten Wörter zuerst und folgen Sie einer absteigenden Reihenfolge.
- b.
Ggf. mit Verben verbinden: Verbinden Sie die Wörter gegebenenfalls mit passenden Verben, um handlungsorientierte Leitsätze zu formulieren. Diese Verben können die gewünschten Aktionen oder Ziele des Klienten widerspiegeln und den Leitsätzen zusätzliche Kraft verleihen.
- c.
Dennoch empathisch und gefühlvoll die Erfahrungen und Aussagen des Klienten, die während des Checks getätigt wurden, nutzen und ggf. einbinden: Nehmen Sie die während des Checks gemachten Erfahrungen und Aussagen des Klienten einfühlsam und mit Bedacht auf. Berücksichtigen Sie diese emotionalen Aspekte und integrieren Sie sie gegebenenfalls in die Leitsätze, um eine persönliche und bedeutsame Bedeutung zu erzeugen.
- d.
Jeder Satz sollte nicht länger als 7 Wörter sein: Halten Sie die Leitsätze prägnant und präzise. Stellen Sie sicher, dass jeder Leitsatz nicht länger als 7 Wörter ist, um eine klare und leicht verständliche Formulierung zu gewährleisten.

Indem Sie diese Empfehlungen zur Herleitung der Leitsätze befolgen, können Sie die Prioritäten des Klienten in kurze, aussagekräftige Sätze umwandeln. Diese Leitsätze dienen als Richtlinien und erinnern den Klienten an seine wichtigsten Ziele und Handlungsprinzipien, die aus dem Check hervorgegangen sind.

Weiter auf nächster Seite >



6. Handlungsoptionen - Empfehlungen zur Findung geeigneter Schritte

a.

Um geeignete Schritte zur Erreichung des in Punkt 5 formulierten Ziels bzw. Inhalts zu finden, können Sie die folgenden Empfehlungen befolgen:

b.

Aus der Erfahrung heraus definieren, wie das unter Punkt 5 formulierte Ziel bzw. Inhalt am besten zu erreichen ist: Nehmen Sie Ihre Erfahrungen und Ihr Fachwissen in Betracht, um zu ermitteln, wie das Ziel oder der Inhalt, der in Punkt 5 formuliert wurde, am effektivsten erreicht werden kann. Basierend auf Ihren Erkenntnissen können Sie geeignete Handlungsoptionen identifizieren und bewerten.

c.

Keine Dr.-Arbeit, sondern den größten Hebel, der in den Ausführungen des Klienten sichtbar geworden ist, benennen und zu Papier bringen: Es ist wichtig zu beachten, dass es nicht darum geht, eine umfangreiche wissenschaftliche Arbeit zu verfassen. Vielmehr sollten Sie den größten Hebel oder den entscheidenden Faktor, der in den Ausführungen des Klienten deutlich geworden ist, identifizieren und schriftlich festhalten. Konzentrieren Sie sich auf diejenigen Handlungsoptionen, die den größten Einfluss auf das Erreichen des Ziels haben.

Indem Sie diese Empfehlungen befolgen, können Sie geeignete Schritte und Handlungsoptionen ableiten, um das formuliert Ziel oder den Inhalt aus Punkt 5 bestmöglich zu erreichen. Beachten Sie dabei, dass es nicht um eine umfangreiche wissenschaftliche Arbeit geht, sondern vielmehr darum, den entscheidenden Hebel zu identifizieren und zu dokumentieren. Diese Handlungsoptionen bieten dem Klienten konkrete Anleitungen, um seine Ziele zu verfolgen und Fortschritte zu erzielen.

Weiter auf nächster Seite >



7. Perspektive - Wie verbleibe ich mit meinem Klienten

a.

Nachdem Sie die Handlungsempfehlungen gemäß Punkt 6 erarbeitet haben, kann es sein, dass diese noch aus einer eher allgemeinen Perspektive betrachtet wurden.

Um eine detailliertere Ausarbeitung zu ermöglichen, empfiehlt es sich, Folgetermine mit Ihrem Klienten zu vereinbaren. Dabei können Sie die folgenden Ansätze verfolgen:

b.

Die unter Punkt 6 erarbeiteten Handlungsempfehlungen werden meist noch stark aus der Vogelperspektive sein: Beachten Sie, dass die Handlungsempfehlungen, die Sie in Punkt 6 erarbeitet haben, möglicherweise noch in einer eher allgemeinen und übergreifenden Perspektive verbleiben.

Um sie konkret und detailliert auszuarbeiten, ist es sinnvoll, weitere Termine mit Ihrem Klienten zu vereinbaren. Dadurch können Sie gemeinsam in die Tiefe gehen und die Empfehlungen präziser auf die individuellen Bedürfnisse und Ziele des Klienten abstimmen.

c.

Ein weiterer Ansatz ist es, den Klienten zu bitten, diese Aussagen und Handlungsempfehlungen in den nächsten 2 Wochen in seinem Alltag zu fokussieren: Eine alternative Vorgehensweise besteht darin, den Klienten dazu aufzufordern, sich in den kommenden zwei Wochen auf die Aussagen und Handlungsempfehlungen zu konzentrieren und diese aktiv in seinen Alltag zu integrieren.

Dadurch erhält der Klient die Möglichkeit, die Empfehlungen praktisch umzusetzen und erste Erfahrungen zu sammeln.

Weiter auf nächster Seite >



d.

In einem Folgetermin können Sie dann über die Erfahrungen und Beobachtungen sprechen: Nach Ablauf der zwei Wochen können Sie einen weiteren Termin mit Ihrem Klienten vereinbaren. In diesem Termin haben Sie die Gelegenheit, über die Erfahrungen und Beobachtungen des Klienten im Zusammenhang mit den Handlungsempfehlungen zu sprechen.

Dies ermöglicht eine vertiefte Reflexion und Anpassung der Empfehlungen auf Grundlage der praktischen Umsetzung.

Indem Sie diese Perspektive einnehmen und Folgetermine vereinbaren sowie den Klienten bitten, die Handlungsempfehlungen im Alltag zu fokussieren, schaffen Sie einen nachhaltigen und kontinuierlichen Prozess der Entwicklung und Verfeinerung.

Dies unterstützt den Klienten dabei, die Empfehlungen in die Praxis umzusetzen und ermöglicht Ihnen, die Begleitung und Unterstützung auf seine individuellen Bedürfnisse anzupassen

Weiter auf nächster Seite >



"Mentale Stärke begünstigt deine Lebensqualität und verbessert erfolgreiches Handeln im Business"
Mentalcheck | 1:1 Mentoring | Bergkonzept | Netzwerk | ISO 9001 zertifiziert

Rainer Flamm | Motivationstrainer & Mentalcoach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | www.rainerflamm.de



8. Vertiefungsmöglichkeiten - Maßnahmen zur Steigerung der Werthaltigkeit des Checks

a.

Um die Werthaltigkeit des Checks zu erhöhen und eine noch intensivere Auseinandersetzung mit der Methode zu ermöglichen, stehen verschiedene Vertiefungsmöglichkeiten zur Verfügung. Im Folgenden werden diese Möglichkeiten im Detail erläutert:

b.

2-stündiges Zoom-Seminar mit und als Experten zu deinen individuellen Fragen zur besseren Adaption auf deine Zielgruppe: Um den Check optimal auf deine Zielgruppe anzupassen und individuelle Fragen zu klären, bietet sich die Teilnahme an einem 2-stündigen Zoom-Seminar an.

In diesem Seminar hast du die Möglichkeit, mit Experten zusammenzuarbeiten, um deine spezifischen Anliegen und Fragen zu besprechen. Dadurch kannst du den Check noch besser auf deine Bedürfnisse und die Bedürfnisse deiner Zielgruppe anpassen.

c.

Begleitendes Mentoring zur Einführung der Check-Methode in deinem Unternehmen: Wenn du die Check-Methode in deinem Unternehmen einführen möchtest, bietet sich ein begleitendes Mentoring an. Dieses Mentoring kann beispielsweise für deine Führungskräfte oder zur Beurteilung von Bewerbern genutzt werden.

Es unterstützt dich dabei, die Methode erfolgreich in dein Unternehmen zu integrieren und gezielt für Konflikt- und Changemanagement einzusetzen. Das Mentoring ermöglicht eine individuelle Betreuung und Beratung, um den bestmöglichen Nutzen aus dem Check zu ziehen.

Weiter auf nächster Seite >



d.

Workshops vor Ort zur Unterstützung bestimmter Projekte, Zielsetzungen des Unternehmens oder Findungsprozesse für Visionen, Missionen und Werte: Um spezifische Projekte, Unternehmensziele oder Findungsprozesse für Visionen, Missionen und Werte zu unterstützen, können Workshops vor Ort durchgeführt werden.

Diese Workshops nutzen den Check als Grundlage, um eine effektive und zielgerichtete Zusammenarbeit zu fördern. Sie bieten Raum für einen intensiven Austausch und ermöglichen die Entwicklung konkreter Maßnahmen zur Umsetzung der gewünschten Ziele.

e.

Auch für Themen wie Branding, Positionierung und Marketing sind Workshops möglich: Der Check kann auch für Themen wie Branding, Positionierung und Marketing genutzt werden.

In spezifischen Workshops kannst du gemeinsam mit Experten und anderen Teilnehmern die Check-Methode anwenden, um deine Markenstrategie zu schärfen, deine Positionierung zu optimieren und wirksame Marketingmaßnahmen zu entwickeln. Diese Workshops bieten eine praxisnahe und ergebnisorientierte Herangehensweise.

f.

Weitere Vertiefungsmöglichkeiten sind in den verschiedensten Bereichen möglich: Darüber hinaus sind zahlreiche weitere Vertiefungsmöglichkeiten in den verschiedensten Bereichen denkbar. Der Check kann beispielsweise für Mitarbeiterentwicklung, Teambuilding, Vertrieboptimierung, Kundenanalyse oder Prozessoptimierung eingesetzt werden.

Die Anwendungsfelder sind vielfältig und können individuell an deine Bedürfnisse und Herausforderungen angepasst werden.

Weiter auf nächster Seite >



g.

Indem du diese Vertiefungsmöglichkeiten nutzt, erhöhst du die Werthaltigkeit des Checks und ermöglichst eine gezielte Weiterentwicklung. Du erhältst die Chance, deine Fragen zu klären, individuelle Unterstützung zu erhalten und die Methode optimal auf deine Bedürfnisse anzupassen.

Die vertiefenden Maßnahmen wie Zoom-Seminare, Mentoring und Workshops vor Ort bieten eine intensive und praxisorientierte Auseinandersetzung mit dem Check. Dadurch kannst du das volle Potenzial der Methode ausschöpfen und nachhaltige Veränderungen in deinem Unternehmen, deinen Projekten oder anderen Bereichen erreichen.

h.

Nimm dir die Zeit, die vertiefenden Möglichkeiten zu erkunden und wähle diejenigen aus, die am besten zu deinen Zielen und Bedürfnissen passen. Durch eine engagierte Teilnahme an den vertiefenden Maßnahmen wirst du in der Lage sein, das erlangte Wissen und die Erfahrungen aus dem Check effektiv umzusetzen und langfristige Erfolge zu erzielen.

Bitte beachte, dass die Verfügbarkeit der vertiefenden Maßnahmen variieren kann. Informiere dich daher über aktuelle Angebote und setze dich gegebenenfalls mit den entsprechenden Experten in Verbindung, um weitere Informationen zu erhalten und deine Teilnahme zu planen.

Nutze diese Vertiefungsmöglichkeiten, um deine Kompetenzen zu erweitern und den größtmöglichen Nutzen aus dem Check zu ziehen.

Weiter auf nächster Seite >



"Mentale Stärke begünstigt deine Lebensqualität und verbessert erfolgreiches Handeln im Business"
Mentalcheck | 1:1 Mentoring | Bergkonzept | Netzwerk | ISO 9001 zertifiziert

Rainer Flamm | Motivationstrainer & Mentalcoach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | www.rainerflamm.de



9. Abschluss und Ausblick

Den Check in die Praxis umsetzen Herzlichen Glückwunsch! Du hast nun einen fundierten Einblick in die Funktionen und Vorgehensweise des Checks erhalten. Um das Gelernte erfolgreich in die Praxis umzusetzen, folgen hier abschließende Hinweise und ein Ausblick auf deine zukünftige Reise mit dem Check:

- a.
Reflektiere und integriere: Nimm dir Zeit, um die Erkenntnisse und Empfehlungen aus dem Check zu reflektieren und in dein Leben oder dein berufliches Umfeld zu integrieren. Achte darauf, die gewonnenen Erkenntnisse kontinuierlich in deine Entscheidungsprozesse einzubeziehen.
- b.
Bleibe offen für Veränderungen: Der Check hat dir neue Perspektiven eröffnet und möglicherweise auch Veränderungsbedarf aufgezeigt. Sei bereit, dich auf Veränderungen einzulassen und neue Wege zu gehen, um deine Ziele zu erreichen.
- c.
Vertiefe dein Wissen: Nutze die angebotenen Vertiefungsmöglichkeiten, um dein Wissen und deine Fähigkeiten im Umgang mit dem Check weiter auszubauen. Teilnahme an Zoom-Seminaren, Mentoring oder Workshops ermöglichen dir eine intensive Auseinandersetzung mit der Methode und eröffnen neue Entwicklungsmöglichkeiten.
- d.
Teile deine Erfahrungen: Wenn du positive Erfahrungen mit dem Check gemacht hast, zögere nicht, sie mit anderen zu teilen. Du kannst andere Menschen dazu inspirieren, ebenfalls Klarheit zu gewinnen und fundierte Entscheidungen zu treffen.
- e.
Bleibe neugierig: Der Check ist ein Werkzeug, das dir dabei hilft, kontinuierlich zu wachsen und deine Ziele zu erreichen. Bleibe neugierig und offen für neue Erkenntnisse und Möglichkeiten, um stetig an deiner persönlichen und beruflichen Entwicklung zu arbeiten.

Weiter auf nächster Seite >



Mit diesen Abschlussworten wünschen wir dir viel Erfolg und Freude bei der Anwendung des Checks. Möge er dir dabei helfen, Klarheit zu gewinnen, fundierte Entscheidungen zu treffen und deine Ziele erfolgreich zu erreichen. Starte deine Reise mit dem Check und erlebe die positive Veränderung in deinem Leben!

Danke – es ist wertvoll und für alle gewinnbringend je mehr und öfter die Checks eingesetzt werden. Es verbessert und verändert den Nutzen für den Klienten und am Ende des Tages auch das eigene unternehmerische Potential und Ergebnis.



"Mentale Stärke begünstigt deine Lebensqualität und verbessert erfolgreiches handeln im Business"
Mentalcheck | 1:1 Mentoring | Bergkonzept | Netzwerk | ISO 9001 zertifiziert

Rainer Flamm | Motivationstrainer & Mentalcoach | Hanfäckerweg 29 | D-71069 Sindelfingen
M. +49 173 9544957 | mail@rainerflamm.de | www.rainerflamm.de

