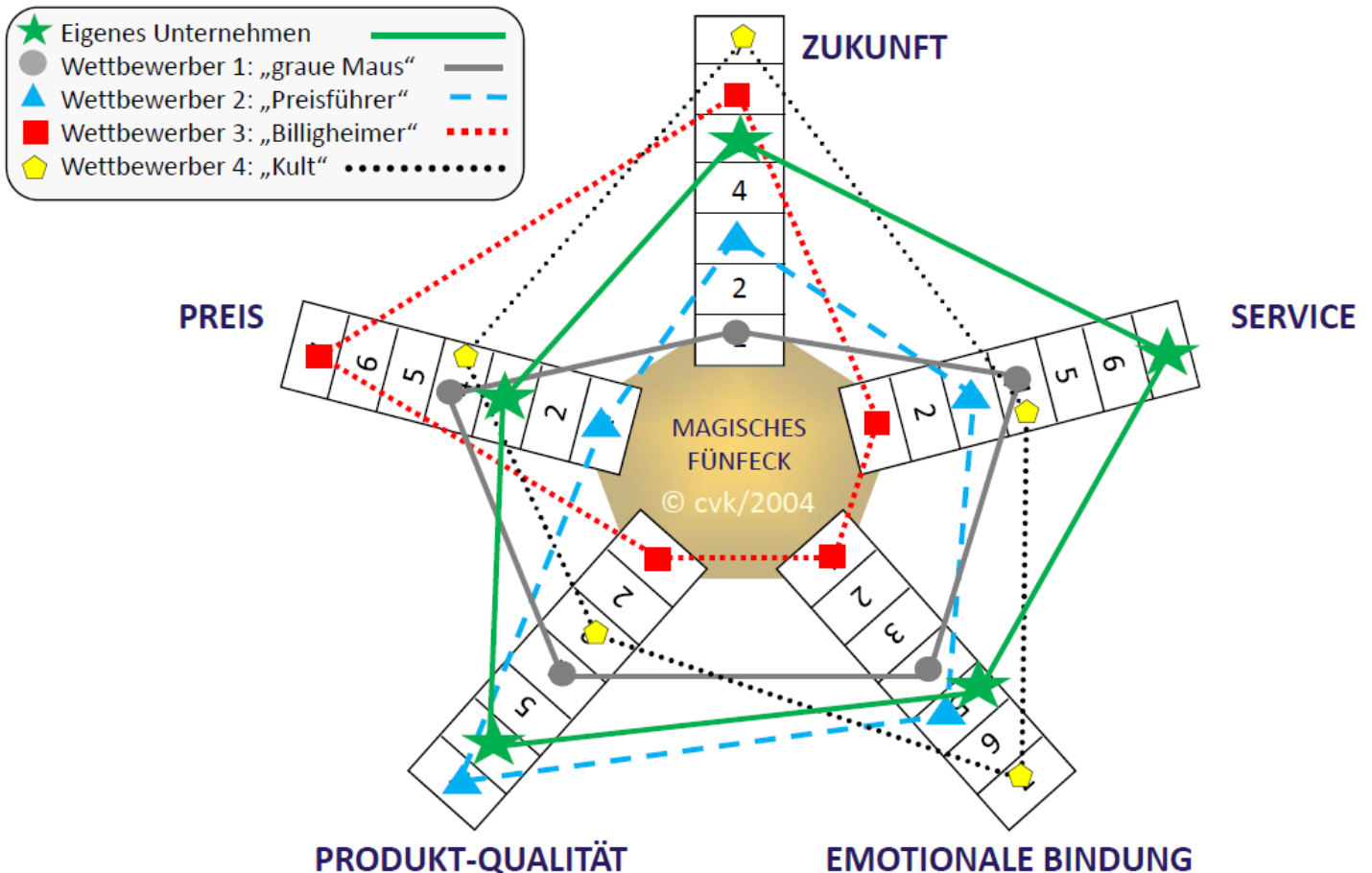


Magisches Fünfeck – Chancen im Wettbewerb nutzen



Ergebnis aus einem Strategie-Workshop mit dem „Magischen Fünfeck“:

Welche Strategie empfiehlt sich auf dieser Basis für das eigene Unternehmen?

Antwort: Serviceleistungen kritisch überprüfen und eventuell leicht zurücknehmen, dafür emotionale Bindung (Image etc.) verstärken, da lohnt sich Engagement noch am meisten.

Das Magische Fünfeck



Das „Magische Fünfeck“ erhielt im September 2011 das BDVT-Prüfsiegel „BDVT geprüfte Methode“. Das Magische Fünfeck habe ich Ende der 1990er Jahre entwickelt. Seither arbeite ich mit dieser Methode in allen meinen Strategie- und Verkaufsworkshops. Mittlerweile nutze ich sie auch in anderen Fällen, wo es um ein mehrdimensionales Entscheidungsdilemma geht.

Idee: In fünf unterschiedlichen Ausprägungen (Fünfeck) wird die eigene Position im Vergleich zu vorher definierten Wettbewerbern markiert (siehe Abbildung).

Dilemma: Die einzelnen Ausprägungen konkurrieren miteinander (deshalb „magisches“ Fünfeck).

Beispielsweise kann ein Unternehmen in einer Wettbewerbssituation nicht zugleich die günstigsten Preise und den besten Service (= hohe Kosten) bieten.

Lösungsweg: Konzentration aller Anstrengungen auf die Dimension, die aus Kundensicht gegen-

über den markierten Wettbewerbspositionen die größten Erfolgsaussichten bietet.

3 Anwendungsgebiete:

1) Verkauf/Vertrieb:

In firmeninternen Workshops und Seminaren wird das „Magische Fünfeck“ in Arbeitsgruppen von jeweils drei bis vier Vertriebsmitarbeitern erarbeitet - allein die Diskussionen bei der Erarbeitung bringen den Teilnehmenden wichtige Erkenntnisse. Am Ende werden dann die Ergebnisse aller Arbeitsgruppen in einem Bild präsentiert.

Die Aha-Effekte sind groß, die Aufgabenstellung für den weiteren Verlauf des Workshops ist eindrucksvoll vorgegeben und der Erfolg bei Kunden zeigt sich sofort: Nach dem Workshop treten die Vertriebsmitarbeiter bei Kunden mit gewachsenem Selbstbewusstsein auf und konzentrieren ihre Verkaufsargumentation genau auf die vorher erarbeiteten Vorteile im Wettbewerb. Das bringt Ergebnisse und Tempo in den Vertrieb!

2) Teambuilding:

Verblüffende Effekte bringt das „Magische Fünfeck“ auch bei Teamworkshops. Die einzelnen Ausprägungen werden dabei anders benannt, sonst aber entspricht das Vorgehen der externen Wettbewerbssituationen:

Das Team lernt, wie es sich aus der Perspektive seines Kunden (das ist meist die Geschäftsführung oder der Vorstand) verhalten muss, um im Vergleich mit konkurrierenden Teams (anderen Abteilungen) die aus „Kundensicht“ besten Leistungen für die gesamte Organisation zu erbringen.

Erster Effekt: Den Teilnehmenden im Workshop wird dann oft klar, dass ihr eigenes Selbstverständnis möglicherweise nicht immer mit dem übereinstimmt, was aus Sicht der Unternehmensleitung gewünscht ist.

Zweiter Effekt: Das Team lernt aus eigenen Überlegungen heraus, was es tun muss, um in der natürlichen Auseinandersetzung mit anderen Teams die bessere Strategie zu wählen.

Dritter Effekt: Die im Workshop erarbeiteten Erkenntnisse schweißt das Team oft schneller, einfacher und besser zusammen als jede aufwändige Outdoor-Übung - echter Team-Spirit entsteht!

3) Selbstmanagement: Schließlich führt das „Magische Fünfeck“ auch beim Selbstmanagement und bei der Planung eigener Lebens-Strategien zu verblüffenden Erkenntnissen und bringt Klarheit und Stärke über den einzuschlagenden Weg.

Interesse geweckt?

Schreiben Sie mir ein Mail und schildern Sie dabei kurz, was Sie im Zusammenhang mit der Beschreibung des „Magischen Fünfecks“ bewegt. Bestimmt kann ich Ihnen dabei helfen.

Mail an: cvk@cvk-consulting.de

Auf jeden Fall aber sollten Sie sich ab sofort die „Tipps aus der Managementpraxis“ senden lassen: Einmal im Monat, kostenfrei, kurz und hilfreich per E-Mail. Jetzt bestellen!

PS.: Unter „Fachaufsätze“ auf dieser Seite finden Sie auch einen Aufsatz über das „Magische Fünfeck“
