



Nr. 108

Potential meiner Firma

Zielgruppe:	Vorgesetzte
Ziel:	Stärken und Leistungsmöglichkeiten der eigenen Firma erfassen
Art des Instruments:	Handlungsanleitung
Zeitbedarf:	Ca. 2 Stunden
Inhalt:	Aufbereitung einer fiktiven Präsentation und Vorstellung im Unternehmen
Hintergrund / Anwendung:	Anhand der Präsentationsmethode zur Vorstellung der Möglichkeiten des Unternehmens und anschließender Auswertung, können Handlungsbedarfe und Problemfelder erkannt werden.
Urheber/Quelle:	Müller, Holger / Jutzi, Katrin: Management von kleinen und mittleren Unternehmen. Instrumente, Vorschläge und Methoden zur praktischen Gestaltung von Lernen und Veränderung

Holger Müller und Katrin Jutzi

Management von Kleinen und Mittleren Unternehmen

Instrumente, Vorschläge und
Methoden zur praktischen
Gestaltung von Lernen und
Veränderung

2001

3. Konkrete Lerninstrumente

3.1. Diagnose des eigenen Unternehmens

3.1.1. Potential meiner Firma

Fragestellung	Welches Potential hat mein Unternehmen? (Profil/ Stärken/ Leistungsmöglichkeiten)
Material	Instruktionsblatt
Umsetzung/Zeitbedarf	Fiktive Präsentation/ 2h

Durchführung:

Um einen Überblick zu Möglichkeiten Ihres Unternehmens zu erlangen, können Sie die "Präsentationsmethode" nutzen. Stellen Sie sich dazu vor, Sie präsentieren Ihr Unternehmen gegenüber wichtigen Geschäftspartnern (Kunden/ Bank, ...).

Erarbeiten Sie zu diesen Themen eine *fiktive* Präsentation und stellen Sie diese Präsentation vor Mitarbeitern, Bekannten, Beratern, ... vor.

Gehen Sie davon aus, dass Sie mit der Präsentation folgende Ziele verfolgen:

- Überzeugen Sie einen Kunden, Leistungen Ihrer Firma abzunehmen!
- Überzeugen Sie Kunden von der Leistungskraft und Zuverlässigkeit Ihrer Firma!
- Überzeugen Sie eine Bank, Ihre Firma (langfristig) zu begleiten!
- Bestärken Sie einen Geschäftspartner zu größerem Engagement in Ihrer Firma!

Hinweise:

- Bereiten Sie Ihre Präsentation in ungestörter Atmosphäre und schriftlich vor!
- Stellen Sie die Situation kritisch und realistisch dar! (halten Sie sich an Realitäten sowie Tatsachen und vermeiden Sie Absichtserklärungen und Wunschvorstellungen!)
- Orientieren Sie sich daran, Ihren Geschäftspartnern ein ungeschöntes Bild der gegenwärtigen Situation zu vermitteln!
- Verwenden Sie überzeugende Zahlen zur Geschäftsentwicklung, zum Absatz, ... um Ihre (fiktive) Präsentationsabsicht zu realisieren.

Auswertung:

- ⇒ Was konnten Sie überzeugend präsentieren?
- ⇒ Bei welchen Punkten Ihrer Präsentation haben Sie sich unsicher oder unwohl gefühlt, z.B. weil Ihnen wichtige Informationen fehlten oder Sie von dargestellten Fakten selbst nicht überzeugt waren?
- ⇒ Welche Probleme Ihrer Firma sind Ihnen aufgefallen?
- ⇒ Wo besteht dringender Handlungsbedarf?
- ⇒ Verfügen Sie über alle Informationen, Zahlen usw. die wichtig sind, um Ihr Unternehmen zu präsentieren?