

IST-Situation	Erfolgsfaktoren	Team-DNA	Partner	Geschäftstätigkeit
<p>Eckdaten, Struktur</p> <p>Teamgröße Organisationsstruktur Verteilung Rollen und Regeln, AKVQ</p>	<p>Stärken</p> <p>Ziel: Ausbauen! Vorteile unseres Bereichs? Worin sind wir besser als andere? besonderen Ressourcen Worin sehen andere unsere Stärken? Worauf sind wir stolz? Welche Faktoren führen zum Erfolg? Unser Alleinstellungsmerkmal, das „schlagende Verkaufsargument“?</p>	<p>Vision</p> <p>WAS macht uns aus? Einzigartigkeit unseres Teams Nordstern Zielzustand Leuchtturm</p>	<p>Kunden</p> <p>Wer ist unser Kunde? Wer der Kunde des Kunden? Stakeholder Keyplayer</p>	<p>Strategische Ziele</p> <p>Was sind unsere mittel- und langfristigen Ziele? Was wird von uns erwartet? Was bringt uns der Vision näher?</p>
<p>Leistungsangebot</p> <p>Produkte Dienstleistungen Services</p>	<p>Schwächen</p> <p>Ziel: Aufholen Was ist schwierig, läuft schlecht, behindert uns? Störungen? Ursachen von Misserfolgen und nicht umgesetzten Vorhaben? Wo fehlen welche Ressourcen? Was bemängeln unsere Kunden? Negative Teamfaktoren (Konflikte, Zielverständnis, Rollen, Vorgehen)?</p>	<p>Mission</p> <p>WOZU gibt es uns? Statement in einem Satz</p>	<p>Brennendste Probleme</p> <p>Was ist das brennendste Problem unserer Kunden? Wo liegt deren Engpass?</p>	<p>Jahresziele</p> <p>Was sind konkrete Jahresziele? BSC-Ziele?</p>
<p>Engpässe</p> <p>Kapital Personal Knowhow Material Kommunikation Standort Kapazitäten Ressourcen</p>	<p>Chancen</p> <p>Ziel: nutzen Gute Chancen, interessante Trends? Veränderungen auf Märkten, bei Kunden und Technik? Gesetzesänderungen? Entwicklungen im Unternehmen? Wo gibt es Promotoren? Wozu sind wir noch fähig? Was liegt brach? Was können wir ausbauen? Was verbessern?</p>	<p>Leitbild</p> <p>WIE erreichen wir die Vision? Was ist uns wichtig dabei?</p>	<p>Kooperationen</p> <p>Bestehende Kooperationspartner Potenzielle Partner Lieferanten Dienstleister Berater</p>	<p>Jahresmotto</p> <p>Welches Motto bringt uns unabhängig von Einzelzielen unserer Vision näher?</p>
<p>KPIs</p> <p>Leitkennzahlen Wonach wird unser Erfolg bemessen?</p>	<p>Risiken</p> <p>Ziel: Vermeiden Hindernisse, Konkurrenz? Wie ändern sich Anforderungen, Qualitätsstandards, Produkte oder geforderte Dienstleistungen? Technologieveränderungen? künftige wirtschaftliche Situation? Welche Schwachstellen werden eine ernsthafte Gefahr?</p>	<p>Werte</p> <p>Welche Werte sind uns im Umgang mit uns und unseren Kunden wichtig? Verhaltenskodex</p>		<p>Aktivitäten</p> <p>Konkrete Schritte Zu lösende Probleme</p>

Teaminterne Betrachtung

Teamexterne Betrachtung

