


Ein Werkzeug zur Steigerung der Mitarbeiterbeteiligung



1. Was ist der "  " ?
2. Anwendungsgebiete
3. Wie funktioniert er ?
4. Unterscheidungsmerkmale und Vergleich mit traditionellen Werkzeugen
5. Zusammenfassung
6. Weiteres Vorgehen

- ▶ Ein Werkzeug für effektive Gruppenarbeit, Modellierung und Lösung von Aufgabenstellungen
- ▶ Ein Werkzeug für interaktive Präsentation
- ▶ Hat eine aufklappbare Arbeitsfläche und diverse Karten mit Magneten
- ▶ Wird auf einem Arbeitstisch eingesetzt
- ▶ Passt in eine kompakte, transportable Box

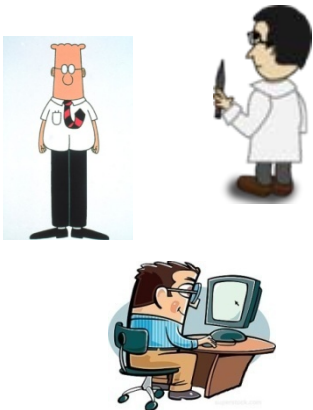
Woraus besteht der



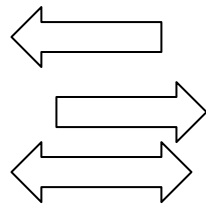
Eine Box (26 cm x 27 cm x 6 cm),
die in jede Tasche passt

zusammenklappbare Arbeitsfläche (50cm x 75 cm)
mit magnetische Beschichtung

rund 120 Karten mit Magneten



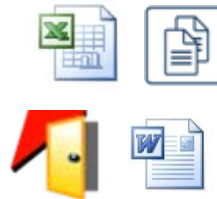
Teilnehmer



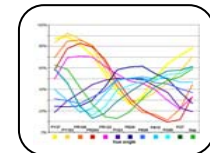
Abläufe



Prozessmerkmale



Dokumente



universelle und
kundenspezifische Karten

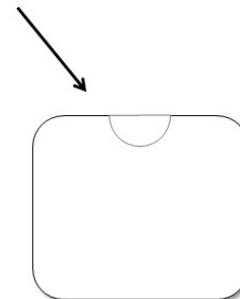
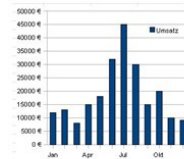
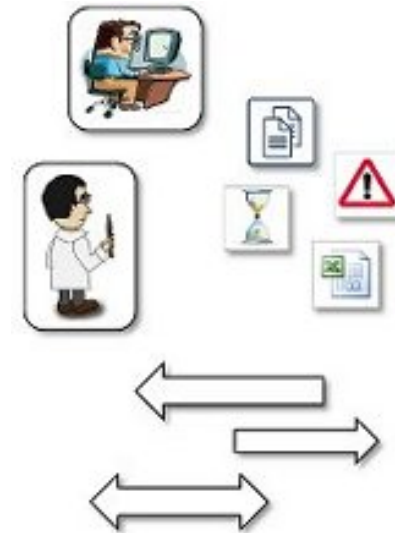
3 Arten von Karten

- ▶ Standardsatz Karten gehört zur Grundausstattung

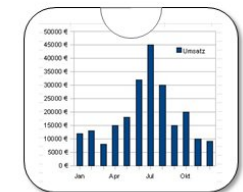
- ▶ Universalkarten

ein ausgedrucktes Bild wird in eine leere Plastikhülle eingeschoben

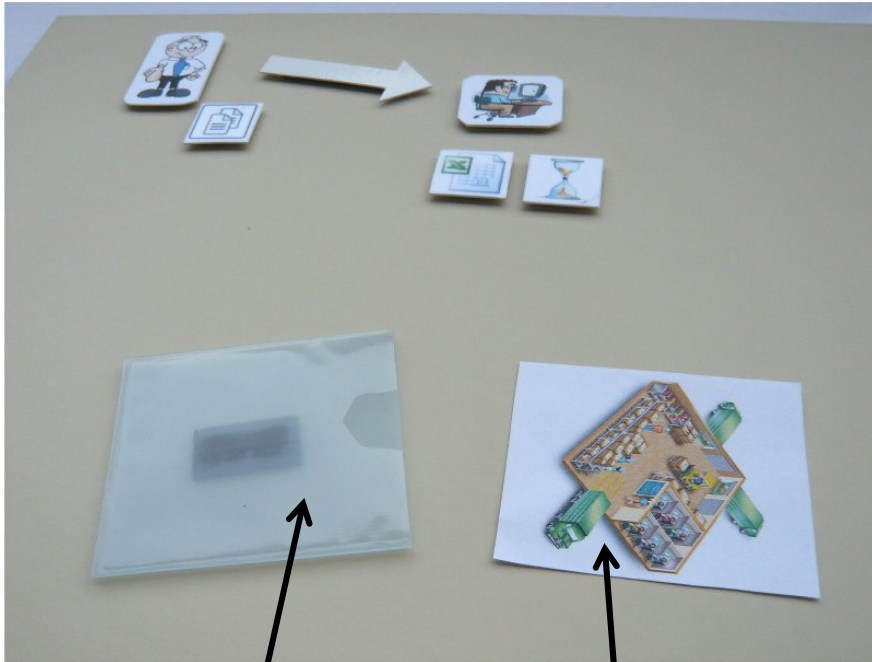
- ▶ Kundenspezifische Karten nach Bestellung



=



Universelle Karten



Plastikhülle
mit einem
Magneten

Ausgedrucktes
Bild



Nun kann die neue Karte im
Prozess genauso wie die anderen
Karten verwendet werden

Das ausgedruckte Bild
wird in eine Plastikhülle reingeschoben

Anwendungsgebiete

- ▶ Verkauf von Technologien und Dienstleistungen
- ▶ Einführung von neuen Technologien und Prozessen in Unternehmen
- ▶ Optimierung von Arbeitsprozessen
- ▶ Schulungen und Trainings
- ▶ Ideenfindung und Verbesserungsvorschläge
- ▶ Erfahrungssammlung



Wie kommt eine Information dauerhaft in das Gedächtnis ?

Wieviel von der neuen Information wird der Mensch nach Ihrer Präsentation behalten ?

- ▶ 10% von dem was er hört
- ▶ 40% von dem was er sieht
- ▶ **90%** von dem was er selbst macht

Also weg vom passiven Hören hin zum aktiven Mitmachen !

Vom ersten Anfassen einer Karte bis hin zur Entscheidung !

Am Beispiel eines Verkaufsgesprächs:

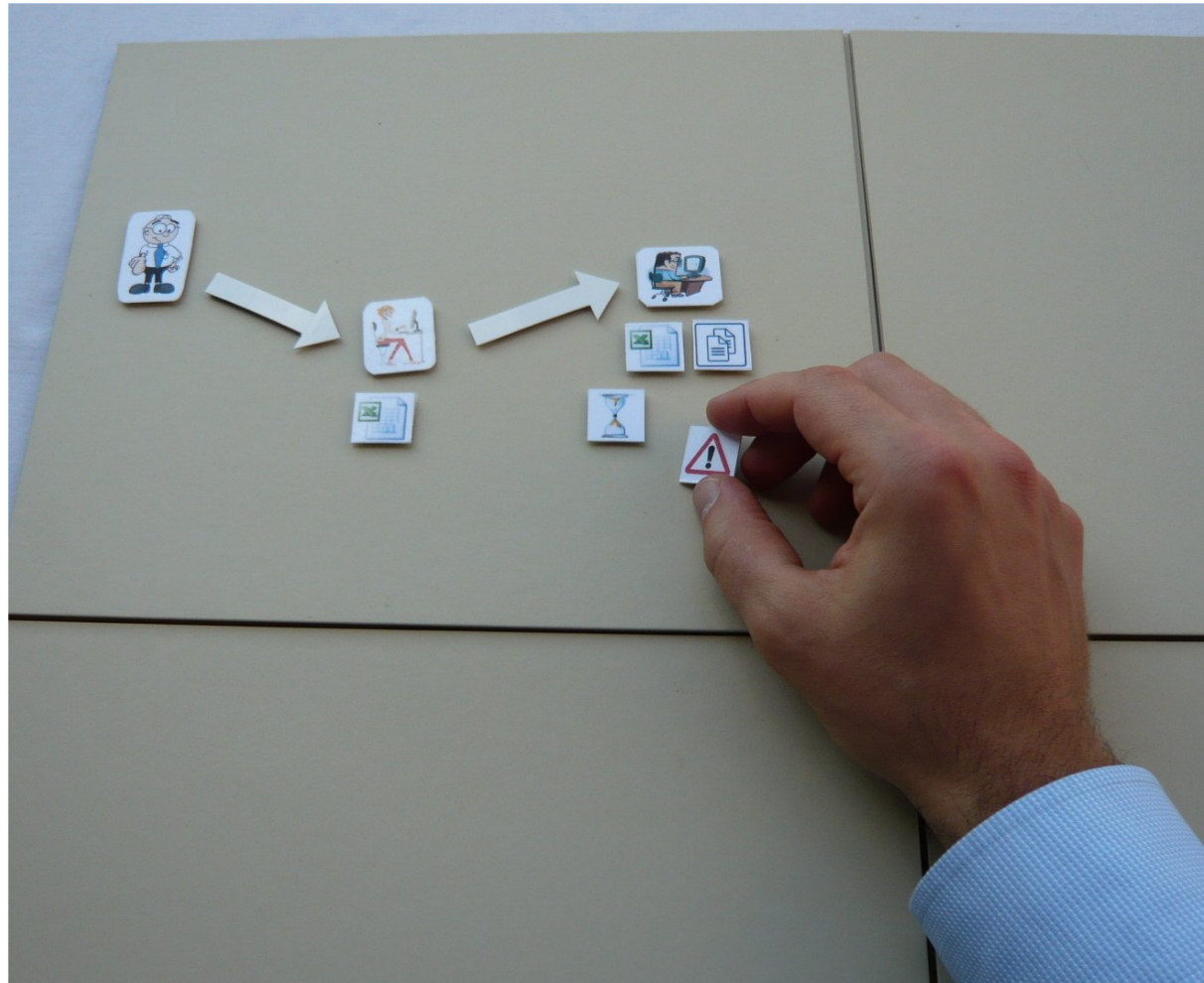
Das Schwierigste für einen Kunden ist es, die Entscheidung zu treffen, wie es weiter gehen soll.

Man kann es dabei dem Kunden, durch Bewegen der Karte der Arbeitsfläche, viel leichter machen:

- ▶ Durch Bewegen der Karten erzählt der Kunde wie sein Prozess jetzt funktioniert, so werden alle Probleme klar erkennbar
Die Teilnehmer sprechen nun die gleiche Sprache
 - ▶ Zu den Problemstellungen werden passende Lösungen gefunden und auf der Arbeitsfläche gleich ausprobiert
 - ▶ Der Kunde bewegt die Karten selbst. Er ist dabei der Chef !
 - ▶ Der Trainer muss lediglich moderieren und die richtigen Fragen stellen
-
- ▶ Der kleine Projekt unter der Leitung vom Kunden war auf dem Arbeitstisch erfolgreich, nun können wir das große Projekt ins Leben rufen !

Anfassen der Karten

Es ist also wichtig die Karten anzufassen !



Unterscheidungsmerkmale

Unterschied zu den anderen Visualisierungs- und Arbeitstechniken
Tafel, Projektor, Flipcharts:

- ▶ Business Constructor wird auf dem Arbeitstisch eingesetzt, er ist viel näher beim Kunden
- ▶ Kompakt, leicht und zusammenfaltbar, er passt in jede Tasche
- ▶ Der Kunde wird durch Anfassen der Karten 100% mit einbezogen



Zusammenfassung

- ▶ Der Business Constructor hilft, sich mit seinem Gesprächspartner besser zu verstehen
- ▶ Mit dem Business Constructor behält der Gesprächspartner 90% der neuen Information im Gedächtnis
- ▶ Durch aktives Mitmachen wird der Gesprächspartner optimal miteinbezogen
- ▶ Breites Anwendungsgebiet durch mehrere Kartensätze



Weiteres Vorgehen

- ▶ Präsentation des Business Constructors in Ihrem Unternehmen
- ▶ Herstellung von speziellen Karten nach Ihrem Bedarf
- ▶ Bestellung von Business Constructor per E-Mail oder per Telefon
- ▶ Nennung von Referenzen oder Geschäftspartnern
- ▶ Wir freuen uns von Ihnen zu hören !



Russland, 127299 Moscow ul.Kosmonavta Volkova 5, office 116
Phone: +7 (499) 150 99 20

Alexander Shligersky Mobil: +7 925 8332450

E-Mail: a.shligersky@businessconstructor.com

Vladimir Vinogradov Mobil: +7 909 1503414

E-Mail: v.vinogradov@businessconstructor.com



Deutschland, Österreich, Schweiz

Mobil: +49 172 712 70 18

E-Mail: info@peter-michael-kurz.de

