

# Die eigenen Fähigkeiten sinnvoll umsetzen

Beantworte diese Fragen, um dein Fähigkeitensystem besser zu vermarkten:

	Die Strategie	Konsequente Umsetzung
	Können wir sie beschreiben?	Können wir danach handeln?
<b>Nutzenversprechen</b>  Das Ziel: Den Kundennutzen klar herausstellen	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ist uns klar, wie wir in unserem Markt Wert schaffen?</li><li>• Mehrwerte und Nutzen entwickeln und Stärken klar kommunizieren</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Investieren wir in die Fähigkeiten, die uns direkt helfen, unser Nutzenversprechen zu erfüllen?</li><li>• Begeistere deine Kunden</li></ul>
<b>Fähigkeitensystem</b>  Das Ziel: Die Fähigkeiten neu zu kombinieren.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Benenne die <b>drei bis sechs Fähigkeiten</b>, die beschreiben, was <b>Du besser als alle anderen kannst</b></li><li>• Haben wir definiert, wie sie in einem System zusammenarbeiten?</li><li>• Spiegeln unsere Strategiepapiere dies wieder?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Profitieren alle unsere Geschäftsbereiche von diesen unverwechselbaren Fähigkeitensystem?</li><li>• Unterstützen und nutzen unsere Organisationsstruktur und unsere Arbeitsprozesse das System?</li><li>• Ist unser Performance-Management darauf ausgelegt, unser Fähigkeitensystem zu stärken?</li></ul>
<b>Passende Produkte und Dienstleistungen</b>  Das Ziel: Hochpreisige Produkte anbieten und verkaufen.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Haben wir unsere entscheidenden Produkte und Dienstleistungen definiert?</li><li>• Kennen wir unsere <b>wirklichen Cash-Cows</b>?</li><li>• Verstehen wir, wie unser Fähigkeitensystem in neuen oder unerwarteten Felder einsetzen können?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Passen die meisten Produkte und Dienstleistungen in unserem Angebot zu unserem Fähigkeitensystem?</li><li>• Haben wir eine <b>Dachmarke und auch eine Hochpreisstrategie</b>?</li><li>• Bewerten wir neue Produkte und Übernahmen auf dieser Basis?</li></ul>
<b>Kohärenz</b>  Das Ziel: Gebündelte Kräfte auf eine Sache. Fokus.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Kann jeder in unserer Organisation unsere differenzierenden Fähigkeiten nennen?</li><li>• Stärkt die Unternehmensführung diese Fähigkeiten?</li><li>• Haben wir einen Fokus und eine klare Mission? Sind wir ausgerichtet auf diese Vision?</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Können wir effektiv, erfolgreich und auf Dauer in unserem Markt bestehen?</li><li>• Tragen alle unsere Entscheidungen zu mehr Kohärenz bei, oder führen einige von ihnen zu Inkohärenz?</li><li>• Arbeiten unsere Teams gewinn- und siegorientiert</li></ul>