

## CHECKLISTE: M.I.S.S.I.O.N - PLANNING

### **M = Milestones**

Wie ist die spezifische, messbare, realistische, erreichbare und zeitlich festgelegte Zielsetzung? **SMART**: **S**pecific, **M**easurable, **A**chievable, **R**ealistic, **T**imely.

### **I = Intelligence**

Sammeln Sie *vor jedem Flug* jede wichtige Information über das Umfeld, in das Sie hineinfliegen: Jede Information, die einen Einfluss auf den Erfolg oder Misserfolg Ihrer Mission haben könnte.

### **S = Situation of Ressources**

Welche Ressourcen stehen zur Verfügung und auf welche kann *im Notfall* zurückgegriffen werden? Wie ist die „*Combat Readiness*“ Ihrer Mitarbeiter, unterstützenden Abteilungen oder Partner?

### **S = Status Roles & Responsibilities**

Wer hat wann, welche Rolle und Verantwortung bei der Durchführung des Planes. Was kann delegiert werden?

### **I = Identification of Threats**

„*Know your enemy before you fight!*“: Woher kommt die aktuelle und mögliche Bedrohung, wer ist und was macht bzw. plant der Wettbewerb?

### **O = Other Factors**

Das Herzstück der Planung ist das „*Contingency Planning*“, die Szenario-Planung der vermeintlichen *das-passiert-uns-doch-nicht-Eventualitäten*. Seien Sie hier ehrlich und kritisch, denn die alternative Planung ist kein Luxus, sondern eine absolute Business-Priorität. Die wichtigste Frage ist: „*WHAT IF?*“ Was machen Sie, wenn sich das Marktumfeld verändert, der Wettbewerb in der ein oder anderen Art und Weise agiert, Budgets gekürzt werden, etc.?

### **N = Not the same Mistakes**

Gehen Sie noch einmal Fehler von ähnlichen Plänen und Projekten durch. Die sog. „*Lessons learned*“ helfen Ihnen, nicht noch einmal die gleichen Fehler zu begehen.



### **Keynotes von Holger Lietz:**

- **FLY OR GOODBYE.** Richtig entscheiden mit der Kampfpiloten-Methode.
- **Sales is Combat.** Verkaufen mit maximaler Schubkraft!

Besuchen Sie die Webseite: [www.holger-lietz.de](http://www.holger-lietz.de)