

Vermeiden von frustrierenden Meetings

Habe soeben nachstehendes Interview gelesen. Da für gute Kundenmeetings ähnliche Punkte gelten, sende ich das Interview gerne weiter:

Alle fürchten sie: gähmend langweilige Sitzungen. Was am meisten nervt und wie man es besser machen kann, erklärt Psychologin Isabelle Odermatt von der Uni Zürich.

Frau Odermatt, warum empfinden viele Mitarbeitende Meetings als frustrierend?

Isabelle Odermatt: Häufig werden als Gründe genannt, dass der Sitzungsleiter schlecht vorbereitet ist, es keine klaren Ziele gibt oder keine Entscheidungen getroffen werden. Aber auch undiszipliniertes Verhalten der Sitzungsteilnehmer trägt zum Frust bei.

Wie lässt es sich besser machen?

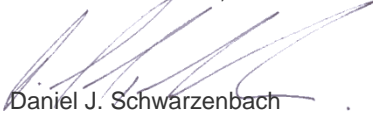
Unabdingbar ist eine gute Vorbereitung. Dazu gehört einerseits, dass der Leiter vorab über Inhalt, Dauer und Zweck der Sitzung informiert. Andererseits ist auch die Auswahl der Teilnehmer entscheidend. Oftmals sitzen Personen in Meetings, die von den Inhalten gar nicht betroffen sind – einfach, weil es schon immer so gemacht wurde. Das ist nicht nur für die Teilnehmer vertane Zeit, sondern verursacht den Unternehmen auch Kosten.

Was würden Sie diesen empfehlen?

Viele Firmen werten regelmässig verschiedene Arbeitsabläufe aus – aber kaum je die Effizienz von Meetings. Dabei liesse sich diese mithilfe eines simplen Fragebogens schnell ermitteln. Eine Studie belegt: Empfinden Mitarbeitende Meetings als zufriedenstellend, sind sie auch im Job zufriedener.

Für Fragen und Ideen stehe ich gerne zur Verfügung.

Freundliche Grüsse,



Daniel J. Schwarzenbach

ANALYSE – Analysieren Sie in einigen Minuten Ihren Verkaufsprozess und Sie erhalten die neuste Studie über die Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf.

[Analyse starten](#)

Präsentations-Fibel – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen. Erfahren Sie mehr darüber unter www.fibeln.com

Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte kurze E-Mail zukommen lassen an die Adresse: info@nautilus-nine.com mit dem Vermerk „Aus Newsletter-Liste streichen“

Sales Professional GmbH & Daniel Schwarzenbach Consulting GmbH
Im Haldenächer 14 | CH-8907 Wettswil | Schweiz/Switzerland
+41 (0)44 777 82 83 | daniel.schwarzenbach@nautilus-nine.com