



Herzlich  
willkommen



- **Vorstellung**
- **Expertenstatus:**      **Der kleine Unterschied**
- **Attraktivität:**      **Ziehen statt Treiben**
- **Bindungswaage:**      **Bindung erzeugen**
- **Soll:**      **Beziehungsaufbau im Netz**
- **Ist:**      **Die gefundene Lösung**
- **Praxis:**      **Wie setze ich das um?**



**Wer war der Erste, der den Mt. Everest bestieg?**  
**>> Sir Edmund Hillary am 29. Mai 1953**





## Wer flog als Erster über den Atlantik?







## Wer flog als Erster über den Atlantik?



**Am 21. Mai 1927 in 33 ½ Stunden**



- Der, der dafür gehalten wird (Konzept des positiven Vorurteils)
- Bekanntheit als überragender Nutzenanbieter

**W I E - sich aus der grauen Masse herausheben?**

**W I E - kommen Kunden zu mir?**

**W I E - positioniere ich mich in den Köpfen meiner Kunden?**

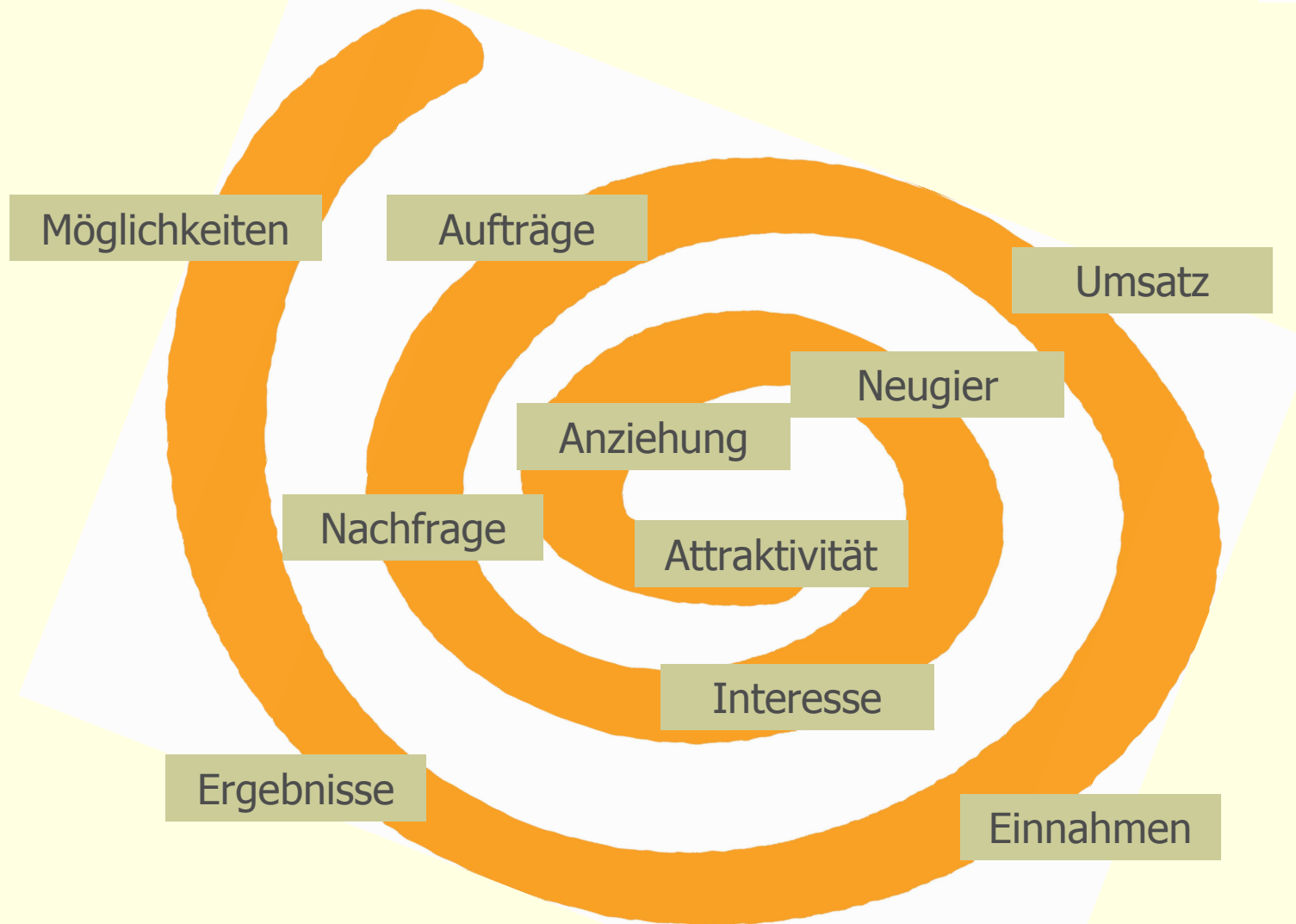


- **Marketing** ist das Denken vom Markt her mit dem Ziel Kundenbedürfnisse zu erfassen oder zu erzeugen und zu befriedigen.

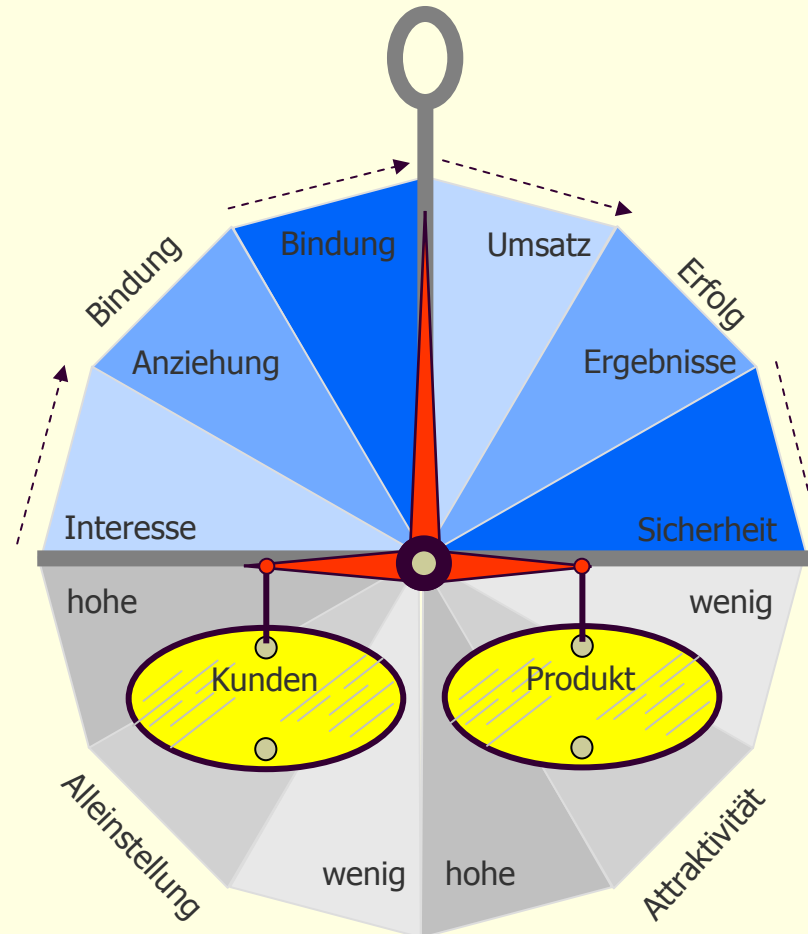
ZIEL: Menschen zu gewinnen und zu binden

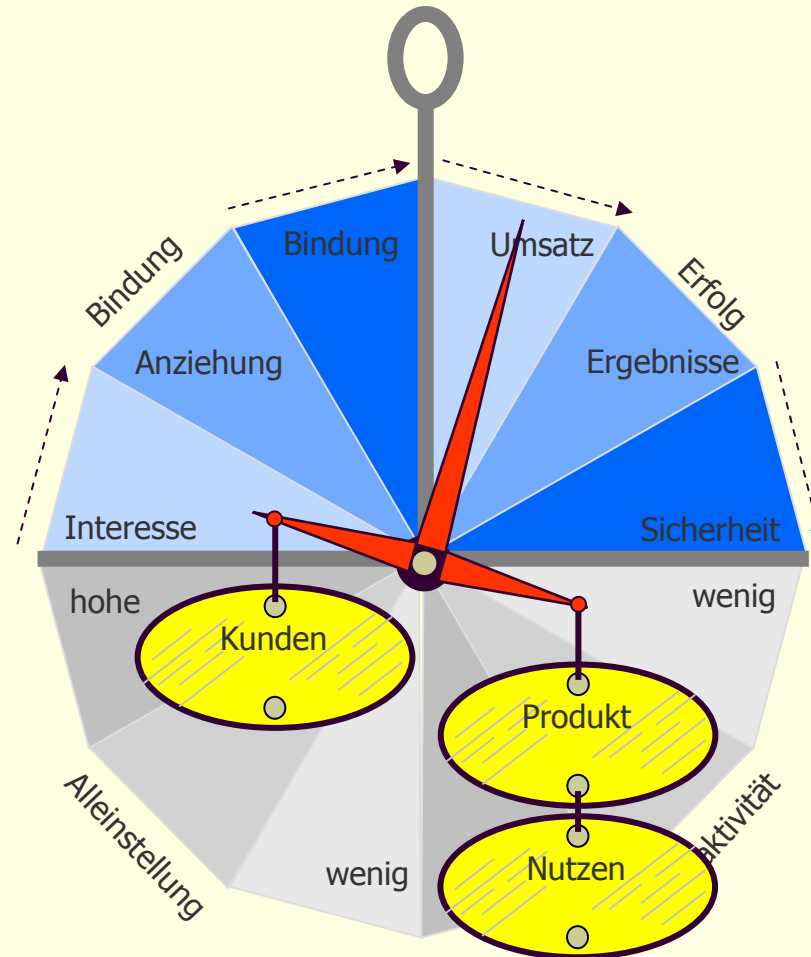
- **Motivation** ist der Beweggrund für eine bestimmte Verhaltensweise eines Menschen. Die Motivation ist entscheidend dafür, ob eine Handlung ausgeführt oder unterlassen wird.

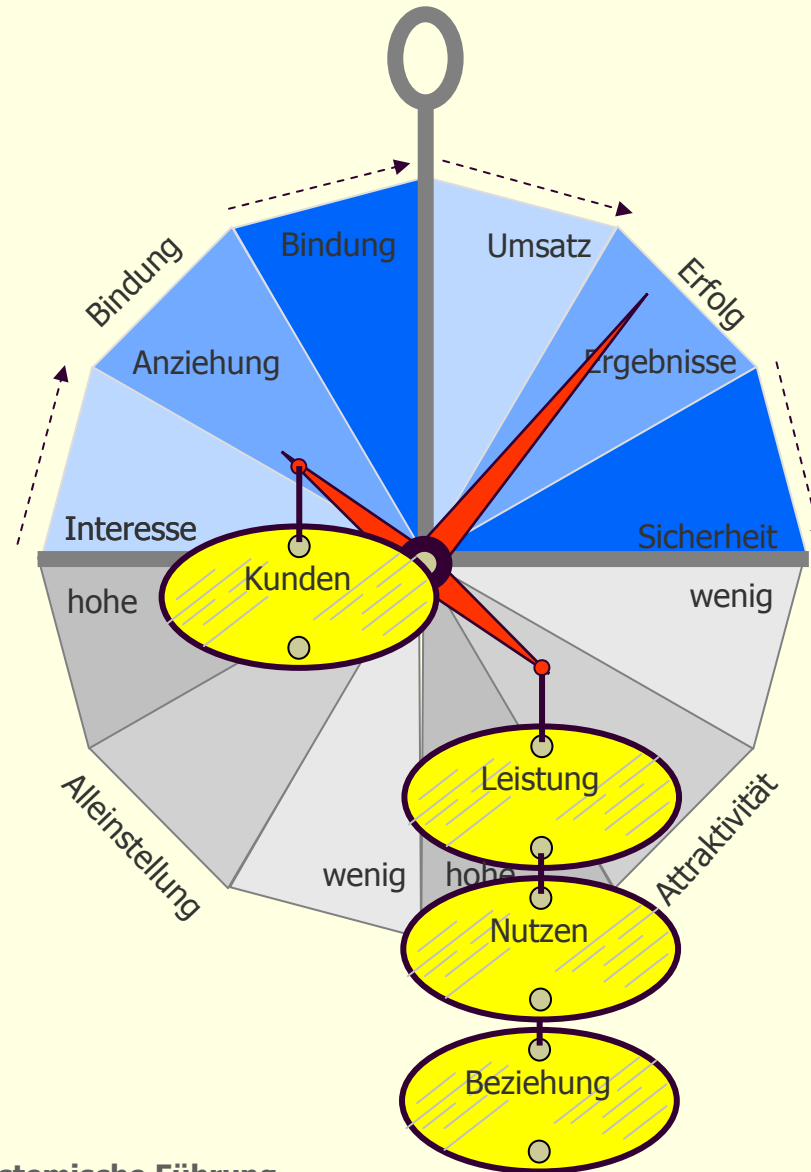
ZIEL: Menschen zu bewegen















- ... kontinuierliche Innovationen**
- ... Unterhaltung**
- ... emotionale Ansprache**
- ... persönliche Identifikation**
- ... den Austausch untereinander**
- ... keine vordergründige Werbung**
- ... Botschaften verbreiten**
- ... Zugehörigkeit**



Hartmann - natürlich erfolgreich mit der Hartmann-Methode - Home - Mozilla Firefox

Datei Bearbeiten Ansicht Chronik Lesezeichen Extras Hilfe

Zurück Vor Neu laden Stopp Startseite http://www.ccsf.de/

NATÜRLICH ERFOLGREICH  
COMPETENCE CENTER FÜR SYSTEMISCHE FÜHRUNG

HARTMANN

HOME SERVICES AKTUELLES AKADEMIE KOOPERATION INITIATIVEN SHOP DOWNLOAD

HOME

» SERVICES  
» AKTUELLES  
» AKADEMIE  
» KOOPERATION  
» INITIATIVEN  
» SHOP  
» DOWNLOAD

Aktuelle News:

**MINDBOOK 2007**  
Das ideale Geschenk für Ihre Freunde,  
Geschäftspartner und Mitarbeiter.  
**BUCH: Stell dich nicht an - untermimm was!**  
Jeder Mensch

Home

Natürliches Wachstum gerade bei veränderten Rahmenbedingungen.

Wenn Sie etwas ernten wollen, das Sie noch nie geerntet haben, sollten Sie etwas säen, das Sie noch nie gesät haben.

Es ist alles ganz einfach. Die Naturgesetze des Wachstums gelten gerade auch für Unternehmen und die dort arbeitenden Menschen.

Wir befördern Unternehmer und Führungskräfte, mit ihrem Unternehmen natürlich erfolgreich zu sein:

- ♦ **Umsetzungsorientiert** - weil wir Sie bei der Realisierung Ihrer Visionen und Ziele aktiv unterstützen
- ♦ **Lösungsorientiert** - weil wir die Potenziale in Ihrem Unternehmen ergründen, herausarbeiten und ausbauen.
- ♦ **Absatzorientiert** - weil wir Ihr Haus für Kunden attraktiv und anziehend machen
- ♦ **Ergebnisorientiert** - weil wir Ihre Investition in unsere Begleitung mit deutlich höheren Ergebnissen zurückgeben.
- ♦ **Humanorientiert** - weil wir daran glauben, dass nur Menschen Bindungen (Mitarbeiter >< Kunde) eingehen können.

Weder Produkt- noch Preisvorteile, weder moderne Fertigungsmethoden noch schlanke Prozesse, weder ausgeklügelte Marketingkampagnen noch schlüssige Vertriebsstrategien werden Kunden an Ihr Unternehmen binden, wenn nicht die Menschen in

Reinhold Hartmann ist Führungskräften und Unternehmern ein persönlicher Coach. Mit seinem Team befördert er Unternehmen zu natürlichem Wachstum.

Interessante Themen:

Wann verändert sich was?  
Gesund in stressigen Zeiten  
Yeppies verdrängen Yuppies  
Abraham Lincoln  
Erfolgreicher durch loyale Kunden  
Das macht den Unternehmenserfolg aus.  
Wie erreichen Sie eine höhere Kundenorientierung Ihrer Mitarbeiter?

Fertig







**... muss meine „Denke“ transportieren**

**... muss Vertrauen aufbauen**

**... muss neugierig machen**

**... muss Autorität vermitteln**

**... muss den Kunden an mich erinnern**

**... muss ihm den Kontakt zu mir leicht machen**

**... muss ihm das Gefühl geben mich schon lange zu kennen**

**SCREENSHOT OF THE WEBSITE:**

Browser: Mozilla Firefox  
URL: http://www.ccsf.de/

**NATÜRLICH ERFOLGREICH**  
COMPETENCE CENTER FÜR SYSTEMISCHE FÜHRUNG

**HARTMANN**

**SERVICES**

**AKTUELLES**

**KOOPERATION**

**INITIATIVEN**

**SHOP**

**DOWNLOAD**

**Aktuelle News:**

**MINDBOOK 2007**  
Das ideale Geschenk für Ihre Freunde!

**Geschäftspartner und Mitarbeiter.**  
**BUCH: Stell dich nicht an - untimmig was!**  
„Jeder Mensch“

**Natürliches Wachstum gerade bei veränderten Rahmenbedingungen**

**Wenn Sie etwas ernten wollen, das Sie noch nie geerntet haben, sollten Sie etwas säen, das Sie noch nie gesät haben.**  
Es ist alles ganz einfach. Die Naturgesetze des Wachstums gelten gerade auch für Unternehmen und die dort arbeitenden Menschen.

**Interessante Themen:**

- Wann verändert sich was?
- Gesund in stressigen Zeiten
- Yeppies verdrängen Yuppies
- Abraham Lincoln
- Erfolgreicher durch loyale Kunden
- Das macht den Unternehmenserfolg aus.
- Wie erreichen Sie eine höhere Kundenorientierung Ihrer Mitarbeiter?

**Reinhold Hartmann ist Führungskräften und Unternehmen ein Vorbild. In seinem Team befördert er Unternehmen zu natürlichem Wachstum.**

**Umsetzungsorientiert** - weil wir Sie bei der Realisierung Ihrer Visionen und Ziele aktiv unterstützen

**Lösungsorientiert** - weil wir die Potenziale in Ihrem Unternehmen ergründen, herausarbeiten und ausbauen.

**Absatzorientiert** - weil wir Ihr Haus für Kunden attraktiv und anziehend machen

**Ergebnisorientiert** - weil wir Ihre Investition in unsere Begleitung mit deutlich höheren Ergebnissen zurückgeben.

**Humanorientiert** - weil wir daran glauben, dass nur Menschen Bindungen (Mitarbeiter >< Kunde) eingehen können.

Weder Produkt- noch Preisvorteile, weder moderne Fertigungsmethoden noch schlanke Prozesse, weder ausgeklügelte Marketingkampagnen noch schlüssige Vertriebsstrategien werden Kunden an Ihr Unternehmen binden, wenn nicht die Menschen in

Fertig



# Alles begann mit der „kleinen roten Henne“



**MINDLETTER**  
Die kleine rote Henne

**NATÜRLICH ERFOLGREICH**  
mit der Hartmann-Methode



## DIE KLEINE ROTE HENNE

Es war einmal eine kleine rote Henne, die auf dem Bauernhof scharfte, bis sie einige Weizenkörner fand. Sie rief ihre Nachbarn und sagte: „Wenn wir diesen Weizen pflanzen, werden wir Brot zu essen haben. Wer will mir helfen, ihn anzubauen?“

„Ich nicht“, sagte die Kuh.  
„Ich nicht“, sagte die Ente.  
„Ich nicht“, sagte das Schwein.  
„Ich nicht“, sagte die Gans.

„Dann werde ich es tun“, sagte die kleine rote Henne. Und sie tat es.

Der Weizen wuchs hoch, reifte und trug goldene Körner. „Wer will mir helfen, den Weizen zu ernten?“, fragte die kleine rote Henne.  
„Ich nicht“, sagte die Ente.  
„Dafür bin ich nicht zuständig“, sagte das Schwein.  
„Ich würde meinen Status verlieren“, sagte die Kuh.  
„Ich würde meine Arbeitslosenunterstützung verlieren“, sagte die Gans.

„Dann werde ich es tun“, sagte die kleine rote Henne, und sie tat es.

Schließlich kam die Zeit, da das Brot gebacken werden sollte. „Wer hilft mir, das Brot zu backen?“, fragte die kleine rote Henne.

„Das hieße Überstunden für mich“, sagte die Kuh.

„Ich würde meine Sozialhilfe verlieren“, sagte die Ente.

„Ich habe zwei linke Hände und nie gelernt, wie man das macht“, sagte das Schwein.  
„Wenn ich die Einzige sein soll, die hilft, dann ist das diskriminierend“, murmelte die Gans.

„Dann mache ich es“, sagte die kleine rote Henne. Sie buk fünf Laibe Brot und hielt sie hoch, um sie den anderen zu zeigen.

Jetzt wollten alle davon etwas haben; sie forderten sogar lauthals ihren Teil. Aber die kleine rote Henne sagte: „Nein, ich kann die fünf Brote ebenso gut selbst essen.“

Liebe Leserin, lieber Leser,

diese kleine Geschichte könnte auf viele unserer deutschen Betriebe übertragen werden. Vielleicht auf das Ihre?

Der Gallup-Studie zu Folge, sind nur 12 % der Arbeitnehmer in Deutschland zufrieden und engagiert in ihrem Job. 70 % machen ihren „Dienst nach Vorschrift“. Weitere 18 % haben bereits innerlich gekündigt. Deutschland hat damit im internationalen Vergleich ein besonders hohes Defizit im Bereich der Mitarbeitermotivation.

Regelmäßig führen wir für interessierte Unternehmen kohärente Umfragen bei Kunden und Mitarbeitern durch. Es beweist sich, dass nur begeisterte Mitarbeiter, Kunden an das Unternehmen binden können. Wer stetiges Wachstum und planbare Ergebnisse sucht, kommt an der intensiven Kundenbindung durch hochmotivierte Mitarbeiter nicht vorbei.

Schaffen Sie in Ihrem Hause eine Motivationskultur - und Sie verstetigen Ihren Erfolg! Gerne unterstützen wir Sie dabei.

Ihr Reinhold Hartmann

[www.ccsf.de](http://www.ccsf.de)

„Unmäßiger Profit“, brüllte daraufhin die Kuh.  
„Kapitalistischer Blutsauger“, schrie die Ente.  
„Gleiches Recht für alle“, forderte die Gans.  
Das Schwein grunzte nur. Sie malten „Unfair“ auf Transparente, liefen um die kleine rote Henne herum, riefen Obszönitäten und der Staat sollte eingreifen.

Als der Regierungsvertreter kam, sagte er zu der kleinen roten Henne: „Hör mal, du darfst nicht so habgierig sein!“

„Aber ich habe das Brot doch selbst verdient und gebacken“, erwiderte die kleine rote Henne.

„Genau“, sagte der Regierungsvertreter: „Das ist doch das wunderbare System des freien Unternehmertums. Jeder auf dem Bauernhof kann so viel verdienen wie er will. Aber unter unseren modernen, sozialen und gesellschaftlichen Regierungsbestimmungen müssen die produktiv Tätigen ihr Produkt mit denen teilen, die nicht arbeiten.“

„Ja, wenn das so ist“, meinte die kleine rote Henne nachdenklich.

Der Streit war beendet und sie lebten danach glücklich und zufrieden, auch die kleine rote Henne.

Seltsam nur, dass die kleine rote Henne, seitdem nie wieder Brot gebacken hat.



Ein amerikanisches Märchen vom Bauernhof

Mehr über Competence Center für Systemische Führung

Mindletter abbestellen

Weiterleiten an Freunde

Kontakt zu Reinhold Hartmann





- **Buzz-Marketing**

Informationen werden „ausgeschwärmt“ und vermitteln ein Gefühl der Zugehörigkeit

(„ausschwärmen – Nike - Kayem Foods - Mindletter)

- **Viral-Marketing**

Sie verbreiten sich selbstständig weiter und transportieren Unterhaltsames, Nützliches, Sensationelles  
(Luftballons – Schnitzeljagd >> Mindletter)

- **Guerilla-Marketing**

setzt auf Brain statt auf Budget

(Puma – Knöllchen – Mindletter)



- Jeden Monat versende ich einen Mindletter
- E-Mail ohne Anhang >> nur Link
- An- und Abmeldungen
- PDF interaktiv
  - Link auf die Webseite
  - Freunden weiterempfehlen
  - Abmelden
  - Mail an mich





**Herzlichen Dank  
für Ihr  
Interesse und Ihre Aufmerksamkeit**

**Ihnen alles Gute bei der Umsetzung  
der gewonnenen Erkenntnisse**