



# zielplanung 2009



## Planen Sie jetzt Ihre Ziele!

Ein Service vom Institut Ritter

### Rückblick 2008

Schauen Sie zurück und erinnern Sie sich an Ihre Erfolge bzw. Rückschläge und an Ihre alten Ziele

### Grobziele 2009

Definieren Sie Ihre Jahresziele für das Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und für Ihre Kunden

### Feinziele 2009

Vergeben Sie Deadlines und identifizieren Sie die verantwortlichen Personen für Ihre einzelnen Ziele



**INSTITUT RITTER**  
Wir entwickeln Unternehmen.



Der Langsamste, der sein Ziel nicht aus den Augen verliert, geht immer noch geschwinder als der ohne Ziel umherirrt.

Gotthold Ephraim Lessing, 1729 - 1781

**Herausgeber**

Institut Ritter GmbH

Markt 5

D-06526 Sangerhausen

Telefon (0 34 64) 57 39 80

Telefax (0 34 64) 57 39 82

Mail [info@institutritter.de](mailto:info@institutritter.de)

Internet [www.institutritter.de](http://www.institutritter.de)

**Realisation**

challenge:concepts, Schweinfurt

## Es ist zu Ihrem Nutzen

Lassen Sie zunächst das Jahr 2008 Revue passieren. Nutzen Sie dafür die ersten Fragen auf dieser Checkliste. Diese Fragen können Sie auch gemeinsam mit Ihren Mitarbeitern beantworten.



Daraus resultierend legen Sie Ihre Ziele für das Jahr 2009 fest. Denken Sie bitte daran, dass jedes Ziel messbar und terminiert sein muss. Nur so können Sie die Erreichung Ihrer Ziele auch überprüfen, nur so lohnt sich auch eine Zielplanung.

Teilen Sie Ihre Jahresziele in Quartalsziele und Wochenziele ein. So können Sie regelmäßig überprüfen, ob der gefahrene Kurs der Richtige zur Zielerreichung ist. Dies ist der beste Weg, um Ziele wirklich zu erreichen.

Sprechen Sie die Ziele mit Ihren Mitarbeitern ab und treffen Sie die notwendigen Vereinbarungen. Einige Ziele können Sie auch gemeinsam in einer Teambesprechung finden und vereinbaren.

Herzlichst

Ihr Steffen Ritter

Geschäftsführer der Institut Ritter GmbH

# Rückblick 2008

Schauen Sie zurück und erinnern Sie sich an Ihre Erfolge bzw. Rückschläge und an Ihre alten Ziele.



## Ihre großen Erfolge im Jahr 2008!

---

---

Worauf führen Sie diese Erfolge zurück?

---

---

Gibt es etwas, das daraus für das Jahr 2009 folgt?

---

## Gibt es etwas, was Sie auch in 2008 „wieder nicht“ begonnen bzw. umgesetzt haben?

---

---

Worauf führen Sie das zurück?

---

---

Gibt es etwas, das daraus für das Jahr 2009 folgt?

---

# Rückblick 2009



**Ihre großen Erfolge im Jahr 2008!**

---

---

Worauf führen Sie diese zurück?

---

---

Gibt es etwas, das daraus für das Jahr 2009 folgt?

---

**Gab es etwas in 2008 und auch schon vorher, was Sie bis heute vor sich her schieben?**

---

---

Ist Ihnen dieses Ziel/Ergebnis wirklich wichtig? Was werden Sie damit anfangen?

---

---

Wie ist der erste Schritt in Richtung dieses Ziels?

---

**Wozu fehlte Ihnen bisher immer Mut, Kraft, Geld, Ruhe, Zeit... obwohl Sie es wollten?**

---

---

Wie können Sie die Vorwände/Scheingründe enttarnen und endlich mal loslegen?

---

---

---

# Grobziele 2009



Definieren Sie Ihre Jahresziele für das Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und für Ihre Kunden.

## Ziele: Unternehmen gesamt

---

---

---

---

---

## Welche Aktivitäten sind zur Zielerreichung notwendig?

---

---

---

---

---

Ziele können z.B. die Anbindungsquote, die personelle Ausstattung oder die Büroausstattung betreffen.

## Ziele: Mitarbeiter (Innen-/Außendienst)

---

---

---

---

---

## Welche Aktivitäten sind zur Zielerreichung notwendig?

---

---

---

---

---

Ziele können z.B. Weiterbildungen, neue Aufgabenbereiche oder Verhaltensweisen betreffen.

# Grobziele 2009

Definieren Sie Ihre Jahresziele für das Unternehmen, Ihre Mitarbeiter und für Ihre Kunden.

**Ziele: Mitarbeiter (Innen-/Außendienst)**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

**Welche Aktivitäten sind zur Zielerreichung notwendig?**

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Ziele können z.B. die Kundenbetreuung, den Service, die Neukundengewinnung oder die Bestandspflege betreffen.



# Feinziele 2009



Vergeben Sie Deadlines und identifizieren Sie die verantwortlichen Personen für Ihre einzelnen Ziele.

## Januar

Verantwortlich

Termin

1.

---

2.

---

3.

---

## Februar

Verantwortlich

Termin

1.

---

2.

---

3.

---

## März

Verantwortlich

Termin

1.

---

2.

---

3.

---

# Feinziele 2009

**April** Verantwortlich Termin

1.

---

2.

---

3.

---

**Mai** Verantwortlich Termin

1.

---

2.

---

3.

---

**Juni** Verantwortlich Termin

1.

---

2.

---

3.

---

**Juli** Verantwortlich Termin

1.

---

2.

---

3.

---

**August** Verantwortlich Termin

1.

---

2.

---

3.

---

**September** Verantwortlich Termin

1.

---

2.

---

3.

---

# Feinziele 2009

## Oktober

Verantwortlich

Termin

1.

---

2.

---

3.

---

## November

Verantwortlich

Termin

1.

---

2.

---

3.

---

## Dezember

Verantwortlich

Termin

1.

---

2.

---

3.

---

