

## Übung: Produktivphasen erkennen

Übertragen Sie die Störzeitenkurve aus Kapitel 10 in Ihr Diagramm mit der Leistungskurve. Was stellen Sie dabei fest?

---

---

---

Wann gibt es Zeiten, in denen Sie eine gute Leistungsfähigkeit haben, aber nur eine geringe bis mittlere Störfrequenz?

Notieren Sie sich diese Zeiten:

---

---

---

Diese Zeiten nenne ich Produktivphasen. Sie eignen sich hervorragend, um in den Flow zu kommen und idealerweise im Flow zu verkaufen. Zum Beispiel für Telefonanrufe bei Ihren Zielkunden. Oder für die Ausarbeitung Ihrer Verkaufsstrategie. Können Sie in diese Zeiten Ihr Meeting mit sich selbst legen, um richtig effektiv arbeiten zu können?

Berücksichtigen Sie diese Produktivphasen bereits bei Ihrer Tagesplanung am Vorabend, um Ihren Tag möglichst im Flow zu verbringen. Nachdem diese Produktivphasen auch von Wochentag zu Wochentag unterschiedlich sein können, sollten Sie sie auch wochenweise betrachten und die wichtigen Aufgabenblöcke der Folgewoche für diese Zeiten terminieren. Lassen Sie sich Ihre Produktivphasen auf gar keinen Fall durch sekundäre Meetings oder Ähnliches kaputt machen. Das wäre echte Zeit- und Flow-Verschwendung.