

Übung: Ermitteln Sie Ihre Leistungshochs

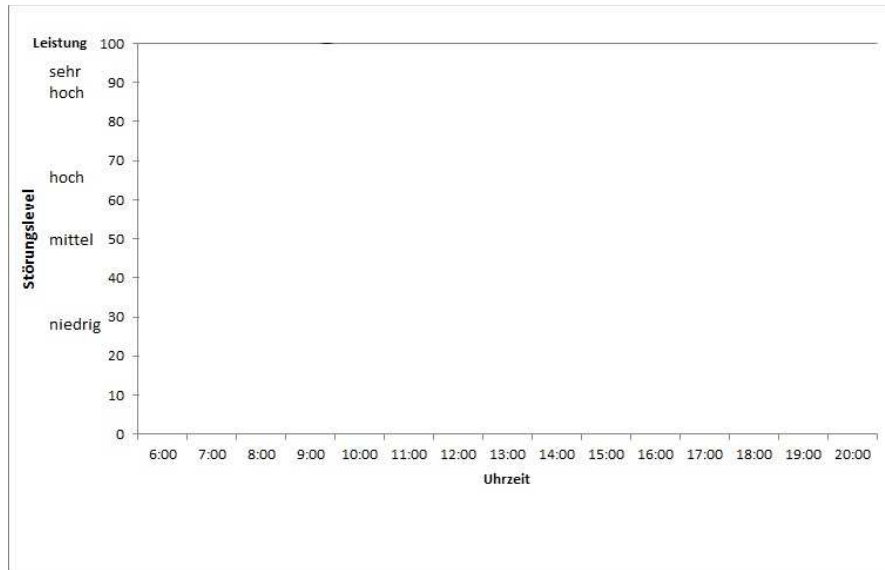


Abbildung 17: Ihre Leistungskurve

Wann sind Ihre persönlichen Hoch- und Tiefphasen? Wann sind Sie besonders leistungsfähig? Tragen Sie diese im Tagesverlauf in die Grafik von Abbildung 17 ein.

Schauen Sie sich dann Ihren typischen Kurvenverlauf einmal genauer an. Wie können Sie diese Erkenntnis nutzen um im Flow zu arbeiten? Die Idee ist, dass Sie Ihre Hochphasen für die wirklich wichtigen Dinge im Verkauf reservieren und Routineaufgaben eher in energetischen Tief-Phasen erledigen.