

Übung: B-Aufgaben definieren

Welche B-Aufgaben sind für Ihren Verkauf und Ihr Marketing wichtig?

Was macht Sie künftig erfolgreicher?

Was macht Sie künftig schneller?

Was sind immer wiederkehrende Vertriebsaufgaben, die Sie vereinfachen oder automatisieren können?

Bitte notieren Sie alles, was Ihnen dazu einfällt und vergeben Sie dazu am besten auch gleich einen Termin:

Aufgabe	Termin

Ich hoffe Sie haben wertvolle B-Aufgaben für Ihre Liste gefunden, sind aber nicht erschlagen von der Vielzahl der Dinge.

Mein Tipp für Sie: planen Sie Projekttag oder zu mindestens halbe Tage, wo Sie sich fokussieren und an diesen Aufgaben arbeiten können. Gründen Sie ein Projektteam oder bedienen Sie sich externer Hilfestellung, um diese wertvollen Projekte anzugehen. Mag sein, dass Sie dadurch kurzfristig mehr Arbeit haben, aber Sie sparen sich diese Zeit schnell wieder ein. Nutzen Sie saisonale Zeiten, in denen in Ihrer Branche nicht so viel los ist und kümmern Sie sich um Ihre strategischen Aufgaben. Sie werden erfolgreicher und halten Ihr Stresslevel auf einem zufriedenstellenden Niveau.