



## 7 Erfolgsfaktoren für gute Konzepte

### **Erfolgsfaktor 1: Sorgen Sie für eine fundierte Auftragsklärung.**

Arbeiten Sie Anlass und Aufgabenstellung exakt heraus. Ermitteln Sie Ziele, Ideen und Erwartungen des Auftraggebers. Klären Sie die Eckdaten. Erstellen Sie ein Protokoll.

### **Erfolgsfaktor 2: Achten Sie für eine gründliche Informationsrecherche.**

Gehen Sie systematisch an die Informationssuche heran. Nutzen Sie Ihre Netzwerkkontakte. Bewahren Sie sich einen ganzheitlichen Blick. Machen Sie kurze Brainstormings - mit sich selbst, mit Kollegen, mit Freunden und fachfremden Menschen. Handeln Sie dabei nach dem Grundsatz: Erst sammeln, später bewerten.

### **Erfolgsfaktor 3: Erarbeiten Sie umsetzungsfähige Lösungen.**

Denken Sie am Anfang 'groß' bzw. suchen Sie Ihre Ideallösung. Beobachten Sie sich dabei selbst, um mitzubekommen, wann Sie in Ihren Gedanken zum Bedenkenträger und Ja-aber-Sager werden. Schöpfen Sie Ihren konzeptionellen Gestaltungsspielraum voll aus (er ist in den meisten Fällen nämlich viel größer, als Ihr Verstand Ihnen einreden will). Legen Sie sich nicht zu früh auf eine Lösung fest. Bewerten Sie die Lösungsvarianten.



#### **Erfolgsfaktor 4: Entwickeln Sie eine einfache Konzeptstruktur.**

Entwickeln Sie eine in sich schlüssige, leicht verständliche Konzeptstruktur. Vermeiden Sie Fließtext. Verwenden Sie kurze Sätze. Legen Sie Ihre Bewertungskriterien offen.

#### **Erfolgsfaktor 5: Arbeiten Sie den erwarteten Nutzen heraus.**

Bauen Sie in sich schlüssige Argumentationsketten auf. Formulieren Sie den Nutzen aus der Sicht der jeweiligen Zielgruppe Ihres Konzeptes (Entscheider, Beteiligte, Betroffene). Erstellen Sie sich eine Liste mit Ihren bereits gesammelten Nutzenargumenten.

#### **Erfolgsfaktor 6: Seien Sie Mensch.**

Stärken und entwickeln Sie Ihre kommunikativen und empathischen Kompetenzen. Gehen Sie wertschätzend und respektvoll mit allen Prozessbeteiligten um (Sie selbst eingeschlossen). Klären Sie pauschal formulierte Aussagen, z. B. "Das geht bei uns nicht." Seien Sie Andersdenker – haben Sie Mut zu „unpopulären“ Lösungen.

#### **Erfolgsfaktor 7: Vermarkten Sie Ihr Konzept.**

Bauen Sie Ihr internes und externes Netzwerk konsequent aus. Nutzen Sie es, um Ihr Konzept, Ihre Idee bzw. Lösung aktiv zu vermarkten. Erstellen Sie eine gehirngerechte Konzeptpräsentation, die den Zuhörern lange und positiv im Gedächtnis bleibt.