KERNSÄTZE

STUFE 1 – DIE WAHL

1. „Wie viele Kunden brauche ich eigentlich gerade?“

(Antwort: Nur einen!)

„Dann gehe ich jetzt auf Rundgang, bis ich einen Kunden finde!“

2. ›NIPSILD‹: „Nicht In Problemen, Sondern In Lösungen Denken!“

3. Statt: „Das geht / klappt nicht!“ besser: „Wie können wir die Situation verbessern?“

4. Wer anderen die Schuld gibt, gibt anderen die Macht!

Thomas Witt Consulting GmbH · Hanauer Straße 10 · 61118 Bad Vilbel
Telefon: 06101 / 995 31 44 · witt@thomaswittconsulting.de · www.thomaswittconsulting.de