

Wie gut ist Ihre Marketingfitness? (Teil 1)

| Tony Domin

Das Bewusstsein eines gesunden Geistes im gesunden Körper hat sich flächendeckend durchgesetzt und ein Großteil der Menschen arbeitet intensiv an ihrer Körperfitness. Dass man genauso auch im Bereich Marketing mit wenigen, aber konsequenten Übungen und der richtigen Unterstützung alte Lasten verlieren und den alltäglichen Hindernisparcours mit Leichtigkeit überwinden kann, veranschaulicht dieser zweiteilige Beitrag.

Das Trainingsprogramm

Es ist kurz nach 18 Uhr. Sie holen Ihre bereits gepackte Sporttasche, verabschieden sich schnell von Ihren Mitarbeitern und machen sich auf den Weg ins Fitnessstudio. Bereits seit sechs Monaten gehen Sie drei Mal in der Woche in ein zehn Kilometer entferntes Fitnessstudio.

Pünktlich um 18.30 Uhr beginnen Sie gemeinsam mit Ihrem Fitnesstrainer Ihr Training. Unter fachmännischer Anleitung haben Sie in den letzten Monaten hart trainiert. Mittlerweile haben Sie Ihr geplantes Körpergewicht fast erreicht und Ihr Körper hat sich erkennbar athletisch zum Vorteil entwickelt.

Strategie zum Wohlbefinden

Vor neun Monaten hatten Sie beschlossen, dass es Zeit ist, Ihr körperliches Wohlbefinden zu steigern. Der Berufsalltag forderte seit Jahren seinen Tribut und Sie fühlten sich psychisch und physisch nicht mehr wohl. Sie mussten sich eingestehen, dass Sie weder über Ausdauer verfügten noch über einen ansehnlichen Körper. Da es Ihnen klar war, dass es nur wenig sinnvoll ist, ab und zu auf die Ernährung zu achten oder sich gelegentlich sportlich zu betätigen, konsultierten Sie einen Fitnesstrainer (Marketingberater).

Nach kurzer Zeit fanden Sie einen geeigneten Trainer. Erführte bei Ihnen eine Anamnese (Bestandsaufnahme) durch

und entwickelte mit Ihnen gemeinsam einen Ernährungs- und Fitnessplan (Marketingplan).

Durch Kontinuität zum Erfolg

Wie vereinbart, begleitet Sie der Fitnesstrainer (Marketingberater) seit geraumer Zeit bei Ihrem Training. Gleichzeitig unterstützt er Sie bei der Motivation, um die erforderliche Disziplin aufrechtzuerhalten. Die positiven Fortschritte verdanken Sie der umfangreichen Be-

treuung des Trainers, doch Sie sind sich darüber bewusst, dass Sie in absehbarer Zeit alle gewonnenen Erfahrungen und Ihr neues Wissen alleinständig fortführen sollten und auch müssen. Die wichtigste Erkenntnis ist jedoch, dass sich Erfolg nur durch eine objektive Selbstbeurteilung, Wissen, Disziplin und Kontinuität erreichen lässt. Als Kaufmann haben Sie natürlich auch die wichtigen Kosten berücksichtigt, die dazu beitragen, Ihr geplantes Ziel zu erreichen.

