

Die RAUSS®-Formel für Führungskräfte

RAUSS® steht für

risikobereit – antriebsstark – ueberzeugend – selbstdiszipliniert – selbstbewusst

Diese fünf Eigenschaften sind wesentliche Bedingungen dafür, dass Führungskräfte und Topverkäufer unangenehme Aufgaben souverän erledigen und sich nicht von Misserfolgen wie stornierten Aufträgen den Wind aus den Segeln nehmen lassen.

Denn sie denken positiv, ihre Haltung, ihre Einstellung ist positiv. Sie

- akzeptieren sich selbst mit all ihren Schwächen – und ihren Stärken,
- freuen sich auch über kleine Erfolge und genießen diese,
- haben ein gesundes Selbstvertrauen, denn sie wissen um ihre Fähigkeiten und gehen deshalb mit Kritik angemessen um,
- nehmen Lob und Anerkennung gern an, weil sie sich darüber sehr freuen,
- setzen sich durch, wenn es notwendig ist,
- versuchen immer, aus einer verfahrenen Situation das Beste zu machen, und
- sehen wegen ihrer positiven Haltung einen Sinn in ihrem Leben und Handeln.

**LIMBECK.
VERTRIEBS
FÜHRUNG.**



GABAL

© 2019 GABAL Verlag GmbH, Offenbach
Auszug aus »Limbeck. Vertriebsführung.«
ISBN 978-3-86936-931-0
Kopie oder Weitergabe nicht erlaubt

www.limbeckgroup.com
www.gabal-verlag.de