

DRILL[®] INTENSIV-
TRAINING

Für eidg. Fachprüfungen

DRILL[®] Training | Prüfungs-Tipps

Band 2
schriftliche Prüfungen

Marketing- / Verkaufsfachleute eidg. FA
Eidg. dipl. Marketing- / Verkaufsleiter

■ Schriftliche Prüfungen

DRILL[®] INTENSIV-
TRAINING

Für eidg. Fachprüfungen

Roger Keller

Lieber Marketing- / Verkaufsprofi

Vor Ihnen liegt die druckfrische, 10. Ausgabe der Broschüre „**Prüfungs-Tipps** | Band 2 | **schriftliche Prüfung**“.
In diesem zweiten Band der „Tipps“-Trilogie werden Sie dutzende von kleinen und grossen Hilfen entdecken, die Sie auf Ihrem Weg zum „eidg. Fachausweis“ oder „eidg. Diplom“ für sich nutzen können.

Mein Dank gilt den unzähligen Kursteilnehmern, die diesen sich lohnenden Weg zum eidgenössischen Abschluss vor Ihnen bereits gegangen sind und die ich dabei unterstützen konnte.
Unsere gemeinsamen Erfahrungen liegen hier nun als Konzentrat vor - profitieren Sie davon.

Viel Vergnügen und noch mehr Erfolg - bei allem was Sie tun.

DRILL® by EXTRAKT Marketing



Roger Keller

PS: Weitere Lern- & Prüfungshilfen finden Sie unter
www.DRILL.ch

Inhalt

Gebrauchsanweisung	4	Prüfungssimulation [Tipps]	17
		Generalprobe	17
Übernachten am Prüfungsort	5	„30-10-5“	17
Nicht vergessen!		Klausur / Lernwochenende	18
Kandidatennummer	5	5	
ID/Pass	5	Hilfsmittel [Tipps]	18
Pack-Checklist	5	Schreibzeug	18
Erfolgsfaktoren		„Kleinrechenmaschine“	18
Fleiss	6	Stempel	19
Selbstdisziplin	6	Schablone	19
Lernplan	6	Checkliste „Utensilien“	19
Ziel vor Augen	7	Prüfungspapier 1	19
Mindestnoten	7	Training im Alltag [Tipps]	20
Notenskala	7	„Bitte Werbung!“	20
Fallstudien [Tipps]		Ladendiebe	20
K(r)ampf oder Lust?	8	Firmenkonzepte	21
Deklaration	8	Zapp-Verbot	21
Inhalt vor Zeit	8	Restaurant-Verwerter	21
Handarbeit	8	8	
Einlesen	9	Arbeitsplatz [Tipps]	22
Rollenspiel	9	Original-Equipment	22
Marketingterminologie	9	Vorbereitung	22
Expertenterminologie	9	(M)ein Arbeitsplatz	22
Irren ist menschlich	10	Lerngruppe [Tipps]	23
Randale	10	Teamgrösse	23
Tabellen statt Romane	10	Planen	23
Titel setzen	10	Team	23
Seitennummer	10	Rotation	23
Aufgabenreihenfolge	11	Pünktlichkeit	23
Begründen	11	„Rent an expert“	24
Nehmen Sie's wörtlich	11	Lernen [Tipps]	24
Self-Check	11	Lernplan	24
„Roter Faden“	12	Unterrichtsnotizen	24
Inhaltsverzeichnis	12	Time-out	24
Qualität und Quantität	12	Bewertung verwerten	24
Branchenkenner	12	Mythen	25
Zeitplanung	13	Pausen	25
Papierverbrauch	13	...es ist was durchgesickert	25
Bewertungsbeispiel	13	Funktion des Dozenten	25
Esoterik	14	„Mut zur Lücke“	26
Perfektion?	14	Intelligenzbestien	26
Hoch oder quer?	15	Motivation gesucht	26
Gesamteindruck	15		
Prüfungsreglement	15		
Fallstudienbewertung	16		

Gebrauchsanweisung

1. Lesen Sie diese Broschüre von A-Z durch. Markieren Sie sich dabei die für Sie hilfreichen Tipps mit einem Leuchtstift.
2. Die nun markierten Tipps, welche an einen bestimmten Termin gebunden sind, tragen Sie in Ihr Zeitplanbuch (Agenda) ein.
3. Alle markierten Tipps, die bis zum Prüfungsende (oder darüber hinaus) permanent wichtig sind, listen Sie auf einem separaten Agendablatt auf und legen es täglich zu Ihrem jeweiligen Tagesplan. Überprüfen Sie beim abendlichen „Übertrag“, welche davon Sie HEUTE angewandt haben. Ergänzen Sie diese Liste laufend mit täglich neu gewonnenen Erkenntnissen.
4. Empfehlen oder schenken Sie ein Exemplar dieser Broschüre einem/r Ihrer Studenten-KollegInnen und bieten Sie damit einen echten Nutzen.

Übernachten am Prüfungsort

Anreise am Vortag

Reisen Sie nach Möglichkeit bereits am Vortag an. Stimmen Sie sich ein, erkunden Sie das Prüfungsgelände, suchen Sie ein Restaurant in der Nähe und reservieren Sie für die gesamten Prüfungstage einen Tisch für den Mittagslunch. Der Sandwich-Run in einer Prüfungspause wird in der endlosen Warteschlange zur Geduldsprobe. (Ganz zu schweigen vom Lärmpegel, der durch die Diskussionen über die eben gelöste Fallstudie locker die Schmerzgrenze überschreiten kann.)

Nicht vergessen!

Kandidatennummer

Kurz vor den Prüfungen wird Ihnen Ihre persönliche Kandidaten-Nr. schriftlich mitgeteilt. Notieren Sie sich diese in Ihrer Agenda und im Prüfungsordner. Ihr Arbeitsplatz trägt nicht Ihren Namen - sondern Ihre Nummer.

ID/Pass

Legen Sie sich Ihren Pass oder Ihre ID rechtzeitig zurecht und überprüfen Sie ihn auf seine Gültigkeit. An den Prüfungen müssen Sie sich ausweisen können.



Pack-Checklist

Beginnen Sie schon frühzeitig mit der Erstellung einer Pack-Checklist, die Sie laufend aktualisieren: Hotelbestätigung, Prüfungsordner, Anreiseplan, Zahnbürste...einfach alles, was später nicht fehlen darf. Das erspart Ihnen am Morgen des ersten Prüfungstages zermürbende Gedanken wie „was hab' ich noch vergessen?...irgend etwas war doch noch...“.

Erfolgsfaktoren

Fleiss

Bis heute habe ich noch keinen erfolgreichen Marketing-Crack kennengelernt, dem das Wissen um die Bedürfnisbefriedigung seiner Zielgruppe in den Schoss gefallen ist. Wenn Sie einem wirklich erfolgreichen Zeitgenossen begegnen - egal auf welchem Gebiet - dann bedenken Sie: Sie sehen nur, wie er sich am Glanz seiner Früchte freut. Sie waren in all den Zeiten der Aussaat, der Pflege, des Jätens, der Rückschläge, des Hoffens und manchmal Bangens nicht dabei! Genauso wird es Ihnen ergehen. Sie werden nach erfolgreicher Prüfung Stimmen hören, die von "Glück" und "easy" und "könnt' ich auch" faseln. Vergessen Sie's. Oder noch besser: Erfreuen Sie sich daran. Als diese "Stimmen" sich vor dem TV-Gerät vergnügten (bei Chips & „glanz & gloria“) oder die gerade aktuelle In-Bar in fröhlicher Runde erkundeten, waren Sie am verursachen Ihres Erfolges. Ein paar Monate Vollgas - und Meilen weiter als die "Stimmen" es in vielen Fällen je sein werden. Wem gehört die Welt?

Selbstdisziplin

SELBST-Disziplin. Eine der grössten Freiheiten die Sie haben ist: Sie MÜSSEN nichts! Nichts lernen, nichts lesen, keine FS lösen. Tut niemandem weh. Nur Ihnen. Ich habe schon Studierende erlebt, die offensichtlich problemlos 20 Mitarbeiter führen konnten, nur der 21ste - man selbst - entglitt jeder ansonsten bewährten Führungstechnik. Der Grund liegt auf der Hand. Dieser Chef und sein engster Mitarbeiter verstehen sich gut. Sie sind Nachbarn, sie wohnen in derselben Brust. Sie verbringen auch ihre Freizeit miteinander. Und ist einer der beiden lustlos, so findet er beim andern stets ein offenes Ohr - das nächste Mal könnt's ja umgekehrt sein. Kennen Sie diese beiden, ja? Dann klären Sie die Zuständigkeiten und Verantwortungen. Jetzt.

Lernplan

Eine Vision ist eine diffuse Fatamorgana. Ein Wunsch fühlt sich gut an und wartet auf das Glück, vom Zufall entdeckt zu werden. Ein Ziel hingegen ist etwas ganz anderes. Es braucht einen Plan um Realität zu werden. Ein Ziel will in überschaubare Teilschritte zerlegt werden, die auf die einzelnen Tage verteilt dem Mosaik die grosse Form geben. Planen Sie Ihren eidg. Abschluss detailliert und genau. Entscheiden Sie sich: Haben Sie die Vision, den Wunsch - oder das ZIEL, sich den Fachausweis/ das Diplom zu holen?

Ziel vor Augen

Es gibt während Ihrer Ausbildung Hochs und Tiefs. Genauso wie im Leben vorher und nachher. Vielleicht haben Sie sich schon dabei ertappt, eine negative Situation der zusätzlichen Lernbelastung zuzuschreiben. Und vielleicht haben Sie manchmal sogar Recht damit. Doch unabhängig davon: Setzen Sie die paar investierten Vollgas-Monate in Relation zu den nachfolgenden Jahren des Nutzens, den Sie beruflich und persönlich aus dieser intensiven Zeit ziehen werden. Ein faires Geschäft, nicht wahr?

Mindestnoten

Um sich Ihren eidg. Abschluss zu verdienen, muss Ihnen unter dem Strich im Minimum folgendes gelingen:

**Notendurchschnitt sämtlicher Fächer von mind. 4.0
und dabei
max. 2 Noten unter 4.0
und dabei
keine Note unter 3.0!**

Ist doch zu schaffen, oder?

Notenskala

Aufgrund des folgenden Punkterasters werden die Noten festgelegt:

Punkte	Note	045-054	3.5
092-100	6.0	036-044	3.0
083-091	5.5	027-035	2.5
074-082	5.0	018-026	2.0
065-073	4.5	009-017	1.5
055-064	4.0	000-008	1.0

Fallstudien [Tipps]

K(r)ampf oder Lust?

Ich habe während meiner DRILL® Trainings Teilnehmer erlebt, die forderten fast schneller weitere Fallstudien an, als ich ihre bisherigen Lösungen bewerten konnte. Für andere wenige wiederum war das Lösen dieser Fälle eine Qual, zu der sie sich immer wieder aufs Neue durchringen mussten. Welcher Typ sind Sie? Tatsache ist, dass Übung den Meister macht. Je mehr Fälle Sie sich vorknöpfen, desto besser werden Ihre Lösungen, desto mehr Spass werden Sie dabei empfinden. Ausserdem: Was gibt es schöneres, als eine echt harte Nuss in 2-4h zu knacken?

Zu bedenken: Sie haben sich entschieden, einen der begehrtesten eidg. Abschlüsse zu machen. Ohne Freude an und Lust auf Marketing und Verkauf, wird Ihnen dieser jedoch weder beruflichen, noch persönlichen Nutzen bringen.

Deklaration

In der Praxis wird Ihnen eine Aufgabe gestellt, ein Ziel gesetzt. Ob die einzelne, von Ihnen festgelegte Massnahme nun der Werbung oder der Verkaufsförderung zuzuordnen ist, interessiert in der Praxis wohl niemanden. An den Eidgenössischen schon. Dort müssen Sie Ihre Ideen dem entsprechenden Instrument jeweils klar zuordnen. Nur so kann überprüft werden, ob Sie die einzelnen Marketinginstrumente beherrschen.

Inhalt vor Zeit

Wenn Sie mit dem Lösen von Fallstudien beginnen, werden Sie anfangs noch wesentlich mehr als die vorgegebenen 2h oder 3h benötigen. Machen Sie sich keine Sorgen. Zuerst muss der Inhalt stimmen, das Tempo kommt mit der Übung. Gewöhnen Sie sich jedoch an, die Stelle zu markieren, die Sie „in der Zeit“ erreicht haben. Ihr Dozent wird sich die Mühe machen, Ihnen beide Bewertungen (für die 2-3h- und die Gesamtleistung) zu liefern.

Handarbeit

Besonders in der Anfangsphase ist es sehr verlockend, einen Streuplan von Excel rechnen zu lassen oder ganze FS-Lösungen auf dem PC zu erstellen. Verzichten Sie darauf. Trainieren Sie wieder handschriftlich zu arbeiten. In Basel und Regensdorf wird echte Handarbeit verlangt.

Einlesen

Es gibt 2 Möglichkeiten, sich in eine Fallstudie einzulesen:

1. Sie lesen zuerst die Fragen und dann die Fallinformationen.
2. Sie lesen die FS von A-Z durch, markieren sich beim 2. Durchlesen die wichtigen Infos oder schreiben diese auf ein Notizpapier.

Ich persönlich habe mit der 2. Variante die besseren Erfahrungen gemacht. Ich will zuerst die Situation als Ganzes erfassen, Übersicht gewinnen, bevor ich mich auf aufgabenrelevante Informationen konzentriere. Probieren Sie für sich beide Vorgehensweisen aus und entscheiden Sie sich. Von da an sollten Sie immer nach dem gleichen Schema vorgehen.

Rollenspiel

Eine Fallstudie liegt vor Ihnen. Fünf oder auch zwölf Seiten. Eine Situation wird beschrieben, ein Problem, ein Auftrag. Versetzen Sie sich nun für die 2h, 3h oder 4h ganz in die jeweilige Situation! Schlüpfen Sie in die Rolle des Marketing- oder Verkaufsverantwortlichen, der Zielgruppe, des Beeinflussers. Sie sind nun nicht mehr PM eines Industrieunternehmens - sondern eine „gesundheitsbewusste Frau zwischen 25 und 40 J.“, ein „Einkaufschef eines Grossverteilers“, oder eine „Aussendienstmitarbeiterin eines Schuhproduzenten“. Wie denken Sie nun über den Fall? Anders. Richtig!

Marketingterminologie

Verwenden Sie Fachterminologie. Der Arzt sagt „Thorax“ - nicht „Brustkorb“, der Lehrer „Lernzielkontrolle“ - nicht „Prüfung“, der Filmkritiker vom spricht vom „Protagonisten“. Und Sie? Verwenden Sie unsere Fachsprache. Nicht im Alltag um Kollegen zu beeindrucken, sondern um Missverständnisse unter Profis zu vermeiden. Werbepattform, gewichteter Distributionsgrad, Push-/Pull-Relation, gestützter Bekanntheitsgrad, Leitinstrument - nun werden Sie verstanden. Auch von den benotenden Experten.

Expertenterminologie

Lösen Sie im Vorfeld so viele Fallstudien wie möglich. Gewöhnen Sie sich an unterschiedliche Ausdrücke für gleiche Inhalte (Beispiele aus den letzten Jahren, WE: Flankierende Massnahmen = ergänzende Massnahmen = nichtklassische Massnahmen = Verkaufsförderungsmaßnahmen).



Irren ist menschlich

Obwohl den Fallstudienverfassern jeweils Monate zur Verfügung stehen und dem Prüfling auf der Titelseite jeder FS das Prädikat „Qualitätskontrolle“ entgegenlacht - jedes Jahr schleicht sich wieder der eine oder andere Fehler ein. Dabei sind Tipp-, Rechtschreibe- oder Grammatikfehler noch harmlos. Dramatischer wird's, wenn widersprüchliche Angaben gemacht werden. Stossen Sie auf solche, dann entscheiden Sie sich und begründen Sie Ihr Vorgehen (Beispiel: «Widersprüchliche Angaben betreffend der Konzeptperiode in der Fallstudie: Auf Seite 2 wird das WE-Budget für das Jahr 201Y festgelegt, die Aufgabe 3 verlangt hingegen einen Zeitplan für die nächsten 12 Monate, also bis Frühjahr 201X. Ich entscheide mich für folgende Konzeptperiode: 1.5.201Y - 31.12.201Y!»).

Entdecken die Verantwortlichen in letzter Sekunde einen gravierenden Fehler in einer FS, so werden Sie vor Prüfungsbeginn vom Expertenteam informiert - alles schon da gewesen.

Randale

Ihre Vorgänger wurden vor ein paar Jahren mit einem, sagen wir „ziemlich unglücklichen“, Verkaufsfall konfrontiert. Nach Prüfungsende verschafften sich viele Kandidaten mit tumultartigen Papierschlachten und Pfeifkonzerten Luft. Zwei Jahre später sorgte das mit über 20 Punkten dotierte Thema „Verpackung“ in der Distribution für rote Köpfe. Sparen Sie sich Ihre Energie für die nächste Fallstudie, dort ist sie wirkungsvoller angelegt.

Tabellen statt Romane

Möchten Sie Schriftsteller werden, oder ein erfolgreicher Prüfungsabsolvent? Eben. Verzichten Sie auf langatmige, seitenlange Romane. Prüfen Sie jedesmal, ob dieselbe Aussage nicht auch in einer (bewertungsfreundlichen, übersichtlichen, punktbringenden) TABELLE gemacht werden kann. Verpassen Sie Ihrer Lösung eine lese(r)freundliche Struktur, die es dem Experten einfach macht, Ihren Gedankengängen zu folgen.

Titel setzen

Notieren Sie jeweils die Nummer und den Titel der Aufgabe, bevor Sie loslegen. Es soll niemand die Orientierung verlieren.

Seitennummer

Nummerieren Sie Ihre Lösungsseiten - bereits in der Vorbereitungsphase. Das bringt Routine und hilft ungemein, Ihr Konzept am Schluss in die richtige Form zu bringen. Zuvor trennen Sie Notiz- & Lösungsblätter.

Aufgabenreihenfolge

Einige Fallstudien müssen chronologisch der Aufgabenreihenfolge gelöst werden, andere (vorwiegend in den Zahlenfächern) weisen oft voneinander unabhängige Fragen auf. Auch wenn Sie in diesen Fächern eine anstehende Aufgabe nicht auf Anhieb lösen können und diese deshalb vorerst überspringen: Bringen Sie Ihr Werk am Schluss „auf die Reihe“, damit die Chronologie stimmt. Ihr Dozent heute wird eine „Aufgabe 2“ auf der letzten Seite vielleicht noch bewerten, bei den eidg. Prüfungen würde ich mich nicht darauf verlassen.

Begründen

Versetzen Sie sich mal in die Lage eines Prüfungsexperten. Ihm bleiben ein paar Minuten, um Ihre Lösung zu sichten, zu verstehen und zu bewerten. Sie hatten Stunden lang Zeit, Ideen zu entwickeln, wieder zu verwerfen, zu optimieren. Geben Sie dem Experten die Chance, Ihre Gedankengänge nachzuvollziehen und BEGRÜNDEN Sie jeden Ihrer Schritte.

Nehmen Sie's wörtlich

Verstehen Sie die Fragestellung wörtlich. ZielgruppeN = mehrere, 5 Vorteile = 5! Liefern Sie mehr, dann werden nicht 5 richtige Aussagen rausgepickt, sondern die falsche 6. in Abzug gebracht. Werden „mindestens“ 6 Ideen verlangt, dann liefern Sie 1-2 auf Reserve - schliesslich sind Sie ja ein kreativer Kopf.

Self-Check

Überprüfen Sie die Plausibilität Ihrer Lösung selbst - bevor es der Experte tut. Ein Beispiel aus der Werbung: Sie haben die Aufgabe, ein neues Produkt bekannt zu machen. Prüfen Sie am Schluss, ob der gestützte Bekanntheitsgrad höher ist als der ungestützte, ob die Reichweite höher ist als der Bekanntheitsgrad (Kunden, die Sie mit Ihrer Werbung nicht erreichen, können Ihr Produkt letztlich auch nicht kennen), ob das Verhaltensziel bescheidener ist als das Wissensziel (auch wenn Ihr Kunde weiss, für was Ihr Produkt steht, so wird er es nicht zwangsläufig in seinen nächsten Kaufentscheid miteinbeziehen).

„Roter Faden“

Es gibt Prüfungsfächer, die stellen voneinander unabhängige Einzelaufgaben, andere verlangen zwingend einen „roten Faden“. Überprüfen Sie im zweiten Fall, ob sich Ihr roter Faden zum „dicken, roten Seil“ entwickelt - oder ob er bricht, die Farbe wechselt, oder sich ganz in Luft auflöst.

Beispiel WE: Sie definieren zu Beginn Ihre Kern-ZG und haben sich bei den soziodemografischen Merkmalen für Kunden aus der Deutsch- und Westschweiz entschieden - vergessen Sie am Schluss bei der Mediaplanung die westschweizer Medien nicht.

Unter den Einstellungsmerkmalen haben Sie festgehalten was der ZG besonders wichtig ist. Deckt sich dies mit den Stärken Ihres Produktes? Findet sich die Hauptstärke später im Wissensziel? Erreichen Sie mit Ihrer Hauptbotschaft dieses Wissensziel?

Inhaltsverzeichnis

Falls Ihnen am Schluss noch Zeit bleibt, erstellen Sie ein kurzes, übersichtliches Inhaltsverzeichnis, oder mindestens ein sauberes Deckblatt. Gibt zwar keine Extrapunkte, doch es unterstreicht Ihre Absicht, eine professionelle Lösung zu präsentieren. Ausserdem zwingt es Sie dazu, ein letztes Mal Ordnung in Ihr „Loseblattsystem“ zu bringen.

Qualität und Quantität

Es gibt ein paar Sätze, die ich die letzten Jahre hunderte Male auf FS-Lösungen geschrieben habe. Einer davon lautet: „Es ist unmöglich, sich (22) Punkte auf einer halben Seite zu verdienen.“ Passen Sie auch die Quantität Ihrer Antwort der entsprechenden Punktzahl an. Für 22 Punkte haben Sie (in 3h-FS) fast 40 Minuten Zeit. Und das nicht grundlos. Gehen Sie detailliert, präzise und vollständig auf die Frage ein.

Branchenkenner

Die in den FS behandelten Themen sind vielfältig. Mal geht's um erdgasbetriebene Personenwagen, dann um Parkettböden, Badezimmer Einrichtungen oder Lebensmitteldetailhandel. Mal wird ein Feriendomizil in der Toscana zum Thema, oder Montageanlagen, oder Acrylboxen. Sie können nicht auf jedem Gebiet, in jeder Branche ein Kenner sein. Und sind Sie es im Einzelfall doch: Vermeiden Sie Insiderwissen und halten Sie sich konsequent an die Fallvorgaben. Es geht nicht darum aufzuzeigen, wie es „da draussen“ wirklich ist, sondern um die Lösung eines beschriebenen Problems unter Berücksichtigung klarer Vorgaben.

Zeitplanung

Der wahrscheinlich einzige Hinweis auf die Zeit, die Sie in eine einzelne Aufgabe investieren dürfen, liegt in der jeweils zu erreichenden Maximalpunktzahl. Das Punktetotal einer FS liegt bei 100. Lassen wir die benötigte Zeit für das Lesen und Verstehen der Fallstudie mal ausser acht, bedeutet dies, dass jeder Punkt fast 2 Minuten (bei 3-Stündern) wert ist. Gäbe ein Intermediavergleich nun 3 Pt. (also ca. 5 Min.), ist wohl kaum eine GEWICHTETE Version verlangt. Beträgt die zu vergebende Punktzahl für die Definition einer ZG jedoch 12 Pt. (ca. 20 Min.) reicht die Bezeichnung „Sportbegeisterte Herren, 25-35J., D-CH, Single“ wiederum nicht. Also: Behalten Sie die Punktzahl (die andere Währung für „Zeit“) im Auge!

Papierverbrauch

Sparen ist toll, an der Prüfung jedoch fehl am Platz, wenn es um Ihren Papierverbrauch geht. Beginnen Sie jede neue Aufgabe auf einem neuen Blatt. Beschreiben Sie die Seiten grosszügig (aber EINseitig!). Nehmen Sie sich den Raum, der Ihrer Lösung würdig ist. Dies hat 3 entscheidende Vorteile:

1. Sollten Korrekturen notwendig werden, müssen Sie nicht gleich die gelungene (und aufwändige) Nutzwertanalyse mit vernichten (oder die Seite mit 200g Tipp-Ex „retten“).
2. Die Übersicht wird entscheidend verbessert.
3. Ihre Lösung gibt auch quantitativ was her.

Bewertungsbeispiel

Schwierig wird das Zeitmanagement, wenn eine Aufgabe aus mehreren Teilaufgaben besteht und mit beispielsweise 23 Punkten bewertet wird. Wieviel der über 40 Minuten, die total zur Verfügung stehen, sind nun für die einzelnen Teilaufgaben einzusetzen?

Die Experten haben's da einfacher. Ihnen steht ein detaillierter Bewertungsraster zur Verfügung, der eine exakte Aufteilung in Teilschritte aufweist. Studieren Sie also in der Vorbereitungszeit die Bewertungsraster, welche Ihre Dozenten mit den Fallstudienbewertungen mitliefern. Sie werden schnell ein Gefühl dafür entwickeln, wie die einzelnen Aufgaben gewichtet werden. Auf der Folgeseite ein Beispiel eines solchen Bewertungsrasters:

Bewertungsbeispiel

Roger Keller DRILL® by EXTRAKT GmbH	
Aufgaben	Punkte Maximum
1 SWOT-Analyse	
Berücksichtigung aller 9 vorgegebenen Teilaspekte	3
Stärken/Schwächen, Chancen/Gefahren richtig erkannt und zugeordnet	10
Umfang der Punktzahl angepasst	2
Total Aufgabe 1	15
2 Schlussfolgerung/Empfehlung	
Schlussfolgerung	3
konkrete Empfehlung	4
Begründung	4
4 verlangte Stossrichtungen geliefert	2
Zielbezug (Wachstum, optimierte Positionierung)	2
Total Aufgabe 2	15
3a Marketingstrategie	
Festlegung Segmente und Teilmärkte	4
Festlegung der Wettbewerbsstrategie	4
Positionierung	3
Prioritäten	4
Struktur	2
Total Aufgabe 3a	17
3b Budget & Absatzwege	
Budgetverteilung	6
Festlegung der Absatzwege	4
Plausibilität / Fallbezug	2
Total Aufgabe 3b	12
4 Ziele/Massnahmen/Budget	
a) Je 2 QN und QL Ziele (messbar! Tabellenform!)	5
b) 3 detaillierte Massnahmen zur Wertsteigerung	5
Entsprechende Preisgestaltung	2
Total Aufgabe 4a & b	12
4c Massnahmen zur Wertsteigerung	
c) 7 Massnahmen, die Wertsteigerung	11
Kommunikativer Effekt	3
Verkaufseffekt	4
Bezug auf Dienstleistungsmassnahmen & Begründung	3
Total Aufgabe 4c	21
4d Budget & Kontrolle	
Plausible Budgetierung der Massnahmen	6
Erfolgskontrolle (inkl. Kontrollgrössen)	2
Total Aufgabe 4d	8
Gesamttotal	100

Esoterik

„Glauben“ heisst „nicht Wissen“, „Esoterik“ heisst „nur dem Eingeweihten zugänglich/verständlich“. Beide Bereiche mögen aufgrund ihrer Anhänger ihre Berechtigung haben - jedoch nicht beim Lösen von Fallstudien. Sie „glauben“ nicht an eine Umsatzsteigerung von 5% - sondern werden sie erreichen! (Dazu ist Ihre Lösung ja da.) Vermeiden Sie Marketing-Esoterik „...Angesichts der pragmatisch zu handhabenden Markteinflüsse tendiere ich auf eine Diversifikationsstrategie, andererseits sollen die nachfolgend beschriebenen Soft-Skills nicht ausser acht gelassen...bla...bla...“.

Sind Sie nun Politiker - oder Marketing-/Verkaufsprofi? Entscheiden Sie sich.

Perfektion?

Natürlich verlangt Ihre Geschäftsleitung von Ihnen das Rettungskonzept für ein serbelndes Produkt nicht innert 3 Stunden. In der Praxis haben Sie in der Regel bedeutend mehr Zeit, ein Marketingproblem zu lösen. Sie können rückfragen, sich weitere Informationen beschaffen, mit Verantwortlichen sprechen, recherchieren. Dies alles entfällt in der Prüfungssituation. Deshalb: Verwerten Sie die Infos, die Ihnen vorliegen. Treffen Sie Annahmen, wo dies nötig wird. Konzentrieren Sie sich auf den Kern und liefern Sie eine bestmögliche Dreistundenlösung.

Hoch oder quer?

Es gibt Tabellen, die sich im Querformat der Seite besser präsentieren lassen, andere Lösungsbestandteile eher im Hochformat. Nichts auszusetzen, nur: Manche Prüfungsteilnehmer scheinen sich einen kreativen Spass daraus zu machen, das Format konsequent zu ändern. Seite für Seite, hoch, quer, hoch, quer. Lustig für Sie - eine Tortur für den Experten. Geben Sie ihm die Chance, Sie zu mögen.

Gesamteindruck

Wenn Sie nach 2-3h vor Ihrer Lösung sitzen, sie durchblättern, zufrieden sind mit sich und der Welt - dann liegen Sie richtig. Stellen Sie sich eine einfache Abschlussfrage: Würde ich dieses Schriftstück in dieser Form (erzwungene Handschriftversion mal ausgenommen) meiner Geschäftsleitung übergeben? Wenn nein, warum nicht? Zu viel Gekritzel, all die Streichungen, schräge Linien, unleserliche Handschrift? Oder bringt Ihre Lösung - Tipp-Ex bedingt - rekordverdächtige 150g auf die Waage? Handkolorierte Pastell-Zierhintergründe müssen nicht sein, aber eine Arbeit vom Profi für den Profi.

Prüfungsreglement

Nehmen Sie sich Zeit, das Prüfungsreglement genau zu studieren. Darin enthalten sind die wichtigsten Wissensgebiete die Sie beherrschen müssen. Interpretieren Sie die einzelnen Punkte und legen Sie sich eine Liste der entsprechenden Anforderungen an.

Fallstudienbewertung

Lassen Sie jede Ihrer Fallstudien-Lösungen durch einen Dozenten bewerten. Das diffuse Gefühl „lief toll“ oder das gegenseitige Schulterklopfen innerhalb der Lerngruppe tut zwar temporär gut, doch die Objektivität kann dabei leicht verloren gehen. Eine nutzenbringende Bewertung enthält im Minimum: erreichte Punktzahl, erreichte Note, Notenskala, präzise Erklärungen zu den Abzügen, Hinweise auf wiederkehrende Schwachpunkte, Aussage über den Gesamteindruck, Tipps fürs nächste Mal (oder sogar noch Einschätzung der Prüfungsstrategie und empfohlene Actions). Sprechen Sie Ihre Dozenten, von denen Sie als einzigen Kommentar „3.0“ erhalten, darauf an.



Prüfungssimulation [Tipps]

Generalprobe

Nehmen Sie in den Monaten vor den Eidgenössischen an einer Prüfungssimulation teil. Wichtig dabei ist, dass Sie die „Ernstfallerfahrung“ einmal Eins-zu-Eins erleben (gleiche Fachreihenfolge, gleiche Start- und Abgabezeiten, gleiche Hilfsmittel)! Die Belastung ist aussergewöhnlich. Nicht nur die Tatsache, dass wir es uns nicht mehr gewohnt sind, stundenlang handschriftlich am Werk zu sein - auch das sich immer wieder neu einstellen auf eine andere Disziplin erfordert einiges an Konzentration. Diese Erfahrung ist nicht durch häusliches FS-Lösen zu ersetzen (oder haben Sie schon mal 5 FS während drei aufeinanderfolgenden Tagen in Serie gelöst und besprochen?). Haben Sie eine solche Simulation erfolgreich durchgestanden, bieten Ihnen die Prüfungstage nur noch eine einzige neue Erfahrung: Hunderte von adrenalingestärkten Kollegen an Ihrer Seite.

Ein Teilnehmer an einer unserer letztjährigen DRILL® Klausur beschreibt das Erlebnis so:
«...komme mir fast komisch vor, alles so positiv zu bewerten, aber es trifft nun einfach zu. Meine Erwartungen wurden voll erfüllt und ich fühle mich schon viel besser im Hinblick auf Basel. Macht weiter so! Das Niveau und der Druck der Klausur sind sehr hoch und auch wichtig für die Teilnehmer. Vielen Dank für diesen tollen, professionellen Einsatz!» Corina B.

„30-10-5“

Das ist kein Geheimcode, sondern ein Hinweis darauf, wann Sie wirklich realisieren wieviel Prüfungszeit bereits verstrichen ist. Die letzten 30, 10 und 5 Minuten werden an den Prüfungen meist angesagt. Lassen Sie diese Zeitdurchsage während der Prüfungssimulation durch Ihren Palm oder digitalen Wecker vornehmen. Spätestens bei der letzten Durchsage sollten Sie Ihre losen Blätter sortieren und in Form bringen. Auch dieses Jahr wieder soll es Teilnehmer gegeben haben, die erst beim Zusammenpacken, lange nach Abgabe ihrer Lösung, noch zwei wertvolle Lösungsblätter unter dem Notizpapierberg entdeckt haben. Ärgerlich.

Klausur / Lernwochenende [Tipps]

Nehmen Sie sich ein paar Wochen vor der Prüfung eine mehrtägige Auszeit. Von Ihrer gewohnten Umgebung - nicht vom Lernen. Ziehen Sie sich, alleine oder mit Ihren Lerngruppenpartnern „in die Einsamkeit“ zurück. Mieten Sie für 3-4 Tage ein Haus oder eine Ferienwohnung. Nicht in einer Grossstadt, sondern am Sihlsee, in einem Bündner-Tal, im Hausboot im Rheinhafen oder auf der Alp. Verzichten Sie auf TV, Pendenzberge und Alltagsaufgaben. Oder noch effizienter: Kommen Sie an unsere DRILL® Klausur. Ein paar Tage und Nächte arbeiten wir - weg vom Alltag - ausschliesslich an Ihrem Prüfungserfolg (Detailinfos können Sie auf den letzten Seiten kostenlos anfordern). Diese paar Tage gehören allein Ihnen und Ihrer Vorbereitung. Bereiten Sie diese Tage vor, erstellen Sie detaillierte Tagespläne. Lösen Sie FS, lernen Sie. Sich so intensiv und konzentriert mit einem einzigen Thema befassen wird Ihnen zum unvergesslichen Erlebnis werden. Versprochen.

Hilfsmittel [Tipps]

Alle nun folgende Tipps zu den Hilfsmitteln haben eines gemeinsam: Wählen Sie sie sorgfältig aus, machen Sie sich mit Ihnen vertraut, indem Sie von nun an nur noch diese „Auserwählten“ beim Lösen von Fallstudien einsetzen.

Schreibzeug

Wählen Sie bereits in der Trainingsphase das für Sie optimale Schreibzeug und nutzen Sie für die FS-Lösungen nur noch dieses. Bleistiftlösungen sind an der Prüfung nicht erwünscht, schmierige Publikumsmesse-Trophäen (Kugelschreiber) werden im Ernstfall zum Fluch, die Füllfeder gehört den Zeilen an Ihre/n Liebsten. Gewöhnen Sie sich an Ihr Schreibzeug, machen Sie sich damit vertraut. Investieren Sie eine halbe Stunde in die „Evaluation“ - Sie werden auf bisher nicht beachtete Unterschiede stossen und letztlich Ihren optimalen Schreibfreund finden.

„Kleinrechenmaschine“

Gemäss Reglement dürfen Sie an den Prüfungen eine „batteriebetriebene Kleinrechenmaschine“ benutzen. Entscheiden Sie sich früh für das optimale Taschenrechnermodell und nutzen Sie fortan nur noch dieses. Sich während den eidg. Prüfungen mit dessen Funktionen vertraut zu machen gilt erwiesenermassen als nerven- und zeitraubend. Halten Sie einen Reserverechner bereit, falls sich die Batterie den schlechtesten Zeitpunkt für die Verabschiedung aussuchen sollte. Verzichten Sie auf Solarmodelle - die Fensterplätze sind in Basel und Regensdorf dünn gesät.

Stempel

Es gibt Prüfungsteilnehmer die schwören auf Stempel. Namensstempel. Kandidatennummernstempel. Die paar Minuten vor Prüfungsbeginn nutzen und den Urheber leserlich ins Papier inken. Warum nicht.

Schablone

Es gibt massgeschneiderte Plexiglasschablonen, welche das Erstellen von Tabellen erheblich erleichtern können und helfen, Zeit zu sparen. Erkundigen Sie sich.

Checkliste „Utensilien“

Erstellen Sie sich eine lückenlose Checkliste aller Hilfsmittel: In 2-facher Ausführung: Schreibstift, Tipp-Ex-Roller, Schablone, Stempel, Leuchtstifte, feine Farbfilzstifte, Taschenrechner, Geodreieck mit Gradeinteilung, Massstab, Zirkel, Bleistift, Radierer, Getränk, Maskottchen, ...

Prüfungspapier 1

Verwenden Sie in der Vorbereitungszeit nur noch Karopapier, das die Originalmasse aufweist. A4, klar. Aber wichtiger: 5mm-Hüüsli. Gewöhnen Sie Ihre Schrift an den für viele ungewohnten Zeilenabstand. Klingt kleinlich, wahrscheinlich. Bringt Sicherheit. Garantiert.

Name, Vorname	Kand.-Nr.
Prüfungsfach	Seite

Eine Kopiervorlage der Originalprüfungsblätter finden Sie als Download unter www.DRILL.ch.

Name, Vorname
Prüfungsfach

Prüfungspapier 2

Sie erhalten möglicherweise dieses Jahr wieder vor Prüfungsbeginn Papier für Ihre Lösung. Die paar Minuten bis zum Prüfungsbeginn können Sie dann nutzen, um bereits Name, Fach und Kandidatennummer darauf zu vermerken. Nach Prüfungsende die noch leeren Blätter einzustecken und im Hotelzimmer in aller Ruhe die Lösung des nächsten Tages vorzubereiten funktioniert allerdings nicht. Die Lösungsblätter sind in der regel farbig bedruckt, jedem Fach ist seine eigene Farbe zugeteilt.

Training im Alltag [Tipps]

„Bitte Werbung!“

Entfernen Sie - falls nicht bereits geschehen - Ihren „Stopp - keine Werbung!“-Kleber vom Briefkasten. Günstiger und aktueller können Sie nicht an „Prüfungsstoff“ herankommen. Vergleichen Sie das Material zweier Baumärkte miteinander. Wo unterscheiden sich die Aussagen, das Layout, die Zielsetzungen? Warum? Prüfen Sie unadressierte Direktwerbung auf Ihre Wirkung. Was ist gelungen, was nicht. Warum?

[Mein persönlicher „ANTI-Stopp“-Briefkasten-Kleber ->]



Ladendiebe

Halten Sie beim nächsten Einkauf Ihre Augen offen. Ob Grossverteiler oder Quartierladen - sie beide bieten dutzende von VF-Beispielen. Echt, aktuell und offensichtlich meist erfolgreich. Holen Sie sich hier Ihre Ideen (Sie dürfen sie später auch weiterentwickeln ;-).

Firmenkonzepte

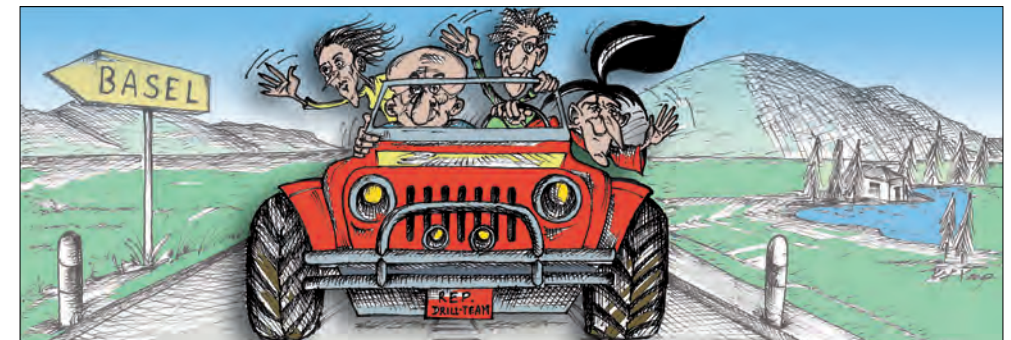
Ein weiterer Ideenlieferant ist auch die Firma, in der Sie arbeiten. Überprüfen Sie interne Konzepte. Wie haben sie funktioniert, welche Erfolge haben sie gebracht? Wo lagen die Stärken und Schwächen? Extratipp: Aus erlittenen Flops können Sie überdurchschnittlich profitieren. Analysieren Sie dazu den ausschlaggebenden Mangel der übersehen wurde.

Zapp-Verbot

Eine weitere Verhaltensänderung wird Sie weiter bringen: Zappen Sie bei den Werbeunterbrechungen nicht weg. Analysieren Sie die TV-Spots. Welche Zielgruppe soll angesprochen werden? Mit welcher Hauptbotschaft? Welcher Stil, welche Tonalität wird eingesetzt?

Restaurant-Verwerter

Werden Sie bei Ihrem nächsten Restaurantbesuch zum Etiketten-Reisser (Wettbewerbstationen auf Getränkeflaschen) und Tischset-Versteher. Welcher Wettbewerbspreis ist attraktiv genug, dass selbst Sie daran teilnehmen würden? Wie vermeidet der Anbieter den Kaufzwang? Wird das Lotteriesgesetz eingehalten? Fehlt eine der Komponenten Einsatz, Gewinner wird durch Zufall ermittelt, Wertpreis, Ausschluss des Veranstalterrisikos? Diese Fragen klären Sie noch vor Eintreffen der Tagessuppe.



Arbeitsplatz [Tipps]

Original-Equipment

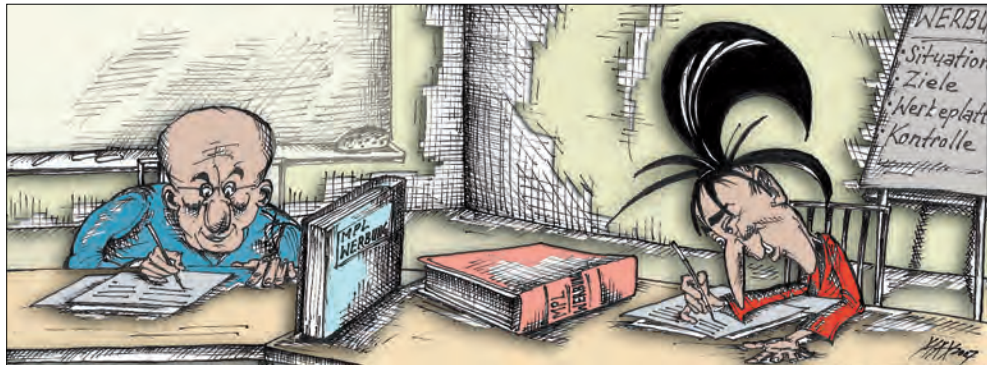
Machen Sie es sich zur Gewohnheit, während der Vorbereitungsphase ausschliesslich mit Ihrem „Original-Equipment“ zu arbeiten. Entfernen Sie alles andere vom Arbeitspult an dem Sie Ihre FS lösen - ein weiteres Stück Routine, das Sie am Prüfungstag entlasten wird.

Vorbereitung

Wie Sie wissen ist es an den eidg. Prüfungen nicht gestattet, nach dem Startschuss noch in der Mappe (oder im Reisekoffer?) zu kramen. Halten Sie sich auch zuhause an diese Spielregel. Überlegen Sie sich zu Beginn, welches Werkzeug Sie in den nächsten 2-4h benötigen werden.

(M)ein Arbeitsplatz

Gewisse Rituale bringen Routine und Sicherheit. Es gibt Teilnehmer, die lösen Ihre FS im Vorfeld immer am selben Arbeitsplatz. Das kann für den einen gut sein - ein anderer aber wird im Prüfungssaal die gewohnte, aufgehende Morgensonne im linken Blickfeld vermissen. Entscheiden Sie.



Lerngruppe [Tipps]

Teamgrösse

Eine Lerngruppe zu bilden ist ein wichtiger Schritt zum Erfolg. Achten Sie darauf, dass die Teilnehmer einen ähnlichen Wissensstand, vor allem aber das gleiche ZIEL und die gleiche Begeisterung mitbringen. Die Teamgrösse von 3-4 Personen ist ideal.

Planen

Verwechseln Sie Ihre Lerngruppentreffen nicht mit Partyersatz oder einer lockeren Diskussionsrunde. Sie investieren einen Ihrer seltenen freien Abende oder Wochenendvormittage. Diese Investition soll sich auszahlen. Planen Sie diese kostbaren Treffen, als wären sie wöchentliche Geschäftsleitungssitzungen. Lösen Sie die FS zuhause und besprechen Sie Ihre Ideen in der Gruppe. Verwerten Sie die 2, 3 anderen Meinungen und Sichtweisen. Lernen Sie dadurch, Ihren Wissensstand richtig einzuschätzen. Gewöhnen Sie sich an, einen permanenten Fragenkatalog zu erstellen und zu pflegen. Eröffnen Sie jedes Treffen mit der „Abarbeitung“ dieser Liste.

Team

Mit ein Grund, warum Lerngruppenmitglieder noch Jahre nach dem eidg. Abschluss in Kontakt stehen, ist folgender: Eine Lerngruppe funktioniert nur durch schonungslose Offenheit. Sie müssen kritisieren, aber auch mit Kritik fertig werden können. Sie verbringen viel „Lebenszeit“ miteinander, ärgern sich, freuen sich, leiden, feiern Erfolge - ZUSAMMEN. Das verbindet.

Rotation

Wechseln Sie sich gegenseitig ab: Bei der Präsentation einer FS-Lösung, bei der Leitung der Lerngruppensitzung, bei der Frage- und Antwortrunde. So profitieren alle gleichermassen.

Pünktlichkeit

Pünktlichkeit kann man lernen. Am Prüfungstag bedeuten 2 Minuten Verspätung die kürzeste und frustrierendste Reise, die Sie je unternommen haben. Pünktlich sein heisst: den/die andern ernst zu nehmen, ein verlässlicher Partner zu sein. Allen Teammitgliedern ist der Abend so wichtig, dass Sie rechtzeitig anwesend sind, nur Ihnen kommt häufig etwas „unglaublich Wichtiges“ dazwischen? Das wird Probleme geben. Nicht für die andern.

„Rent an expert“

Kommen Sie in einem Fach einfach nicht weiter, oder wächst Ihnen Ihre Frageliste über den Kopf? Dann „mieten“ Sie einen Experten, der an einem Lerngruppenabend teilnimmt. Quetschen Sie ihn aus, haken Sie nach, verlangen Sie Beispiele. Sie werden mehr profitieren als in 10h unschlüssiger Gruppendiskussion untereinander.

Lernen [Tipps]

Lernplan

Planen Sie Ihre Lernzeiten wie alle anderen wichtigen Termine! Improvisieren Sie nicht („wenn ich grad Lust habe, dann...“). Verschieben Sie diese Termine nicht - sie sind fix und bringen Ihnen bis zur Prüfung den grösseren Nutzen als die meisten anderen Markierungen in Ihrer Agenda.

Unterrichtsnotizen

Verwerten Sie Ihre Unterrichtsnotizen gleich nach den Lektionen, solange sie noch „warm“ sind. Fassen Sie zusammen, gliedern Sie diese strukturierten Informationen in Ihren Lernordner ein. Verzichten Sie im Unterricht auf spiralgebundene Notizblocks, verwenden Sie flexibel zuzuordnende Einzelblätter.

Time-out

Nehmen Sie sich eine Woche vor „den grossen Tagen“ Zeit. Für sich. Verbannen Sie Lernordner, Fallstudien und Musterlösungen für diese kurze Zeit aus Ihrem Blickfeld. Ihr Kopf soll jetzt Verdauungsarbeit leisten und sich auf das Kommende einstimmen. Was Sie bis jetzt noch nicht gelernt haben, werden Sie sich auch in diesen letzten Stunden nicht mehr aneignen können. Ein hektischer Schlussspurt bringt keine Erleuchtung - bloss Verwirrung.

Bewertung verwerten

Sie erhalten Ihre bewertete FS-Lösung zurück. Ein Blick: 4.0. Super. In einen Ordner damit. Erledigt. Warum? Ihre individuelle Bewertung ist eines der wertvollsten Instrumente um besser zu werden. 1. Nehmen Sie die erreichte Note zur Kenntnis. 2. Lesen Sie die Kommentare und versuchen Sie, diese in Ihrer Lösung nachzuvollziehen. 3. Vergleichen Sie nun die Musterlösung mit der Ihren. Welche Erkenntnisse ziehen Sie daraus? 4. Eruiieren Sie aufgrund des Bewertungsrasters, wo Sie wieviele Punkte verloren haben - und warum.

Mythen

Pausen

Es gibt Leute, die legen sich zuhause eine Stoppuhr zurecht, wenn Sie mit der FS-Lösung beginnen. Nicht etwa, um die Zeit im Griff zu behalten. Sie planen bereits Unterbrechungen mit ein. Rasch aufs WC - Stop - 2 dringende SMS - Stop - wichtige Telefonkonferenz mit der Freundin (Weekendplanung) - Stop. Auf diese Weise verstreichen zwar 4 Stunden - die Stoppuhr zeigt aber erlaubte 2h. Gut gemacht?

...es ist was durchgesickert

Jedes Jahr brodeln die Gerüchteküche. Immer geht's ums gleiche Thema: Einige Teilnehmer behaupten, Sie wüssten bereits, welche Fragen dieses Jahr gestellt würden. FS-Themen? Bereits bekannt. Auch vor drei Jahren wieder: Werbung? Die Schüler des Institutes S. haben „exakt diese Fallstudie“ bereits gelöst. Schwachsinn.

Ich selbst habe in all den Jahren NICHT EINEN Beweis für diese Behauptungen gesehen. Und so lange bleibt es für mich belangloses Geschwätz. Doch überlegen Sie: Selbst wenn das künftig, trotz aller Sicherheitsmassnahmen doch einmal passieren sollte: Na und? Klar wäre es unfair, doch für Sie persönlich zählt doch letztlich nur eines: Waren SIE erfolgreich oder nicht? Selbst wenn unter regulären Bedingungen die Erfolgsquote utopische 99% betragen würde-wenn SIE zum restlichen 1%-Kreis gehören würden, hiesse das: „Verloren“.

Funktion des Dozenten

Einige Studierende sehen im Dozenten einen klassischen Lehrer. Das stimmt so nicht. Er wird Ihnen nicht ankündigen, ob Sie Ihr Blatt hoch oder quer beschreiben sollen (lachen Sie nicht, habe solche Erwartungen schon öfters angetroffen). Er wird Sie nicht rügen, wenn Sie auch die 3. FS nicht zur Bewertung abgeben wollen (oder können, weil Sie sie nicht gelöst haben). Er wird nicht die Schlafenden aktivieren, sondern die Aktiven zu Wort kommen lassen. Bereiten Sie sich auf die Lektionen vor, bringen Sie Fragelisten mit, fragen Sie, fragen, fragen fragen... Er wird Ihnen alles weitergeben was er weiss - aber er wird Ihnen sein Wissen nicht aufzwingen!

„Mut zur Lücke“

Vor einiger Zeit erhielt ich von einer Studentin via eMail eine Anfrage betreffend meiner Meinung zu diesem Thema. Ich schrieb ihr:

«Liebe Frau B.F.

Ich amüsiere mich jedesmal köstlich über das Unwort „MUT ZUR LÜCKE“.

Dieser „Mut“ bedeutet:

- ich bin zu faul, um meine Lücken zu suchen und zu stopfen, oder
- ich habe so viele Lücken, dass mir nur noch Glück helfen kann, oder
- ich verlasse mich darauf, dass die Experten die für mich einzig richtigen Fragen stellen werden.

Sie sehen - mit „Mut“ hat das nichts zu tun...

Bis heute abend.

Roger Keller »

Dem habe ich auch heute nichts hinzuzufügen.

Intelligenzbestien

Zu den echten Komikern zählen zweifellos auch jene Absolventen, welche nach bestandener Prüfung gebetsmühlenartig betonen, Sie hätten fast nie gelernt - und trotzdem bestanden. Was möchten Sie uns damit sagen? Dass all jene, die stundenlang in Ihr Wissen investiert haben, mit Dummheit geschlagene Pechvögel sind? Dass ihnen selbst jedoch Brillanz und genieverdächtige Intelligenz in die Wiege gelegt worden sind? Beides falsch. Nach meiner Erfahrung gibt es dafür nur zwei mögliche Erklärungen:

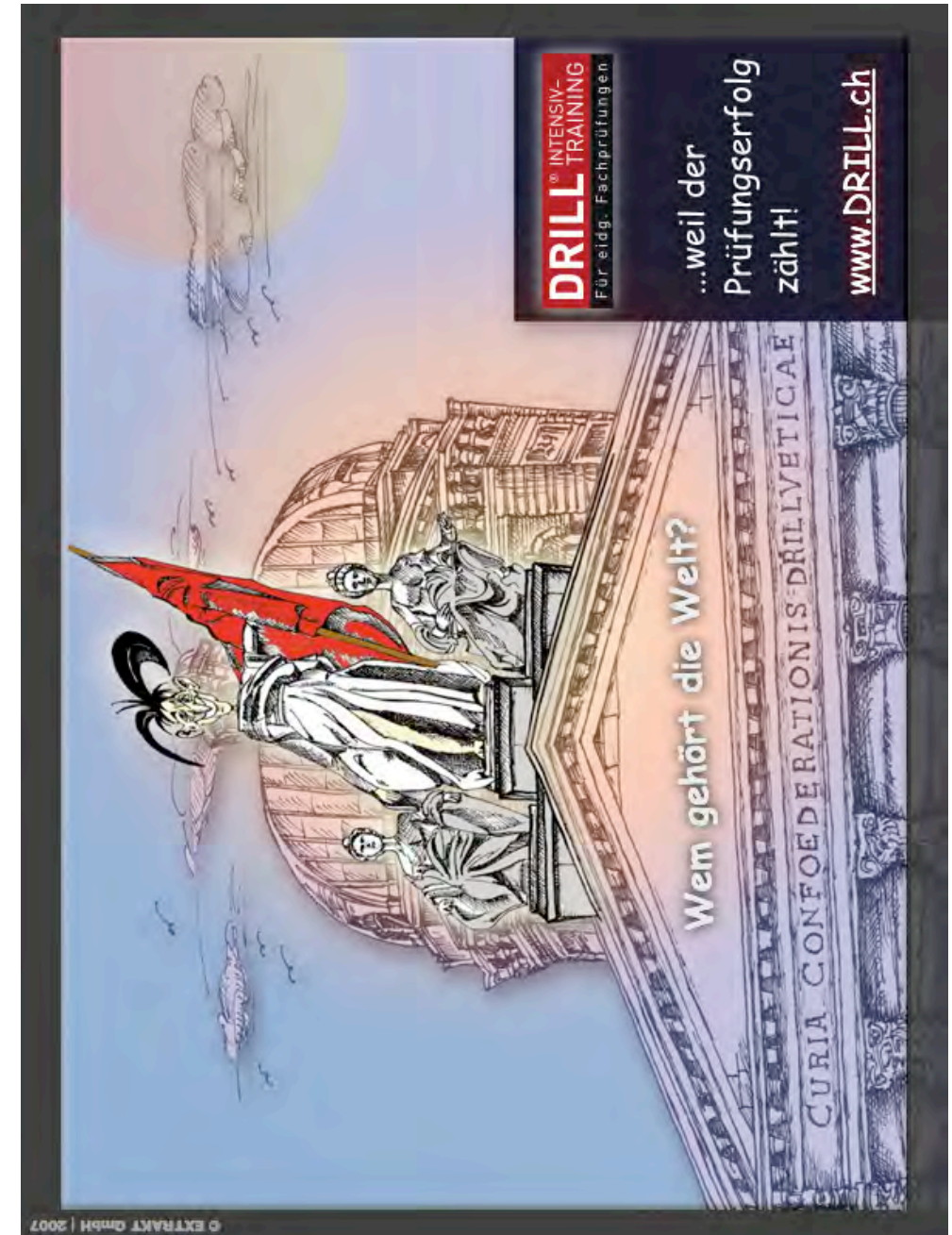
1. Sie hatten pures Glück an den entscheidenden Tagen (selten!).
2. Sie lügen.

Motivation gesucht

„Selbst dem Könnler wird es nicht gelingen, den Nichtkönnler zu irgend etwas zu motivieren. Motivation = Motiv = Grund. Ein jeder Grund will ureigenst entdeckt werden, von jedem Individuum selbst, dem er als Treibstoff dienen soll. Erst dies gibt ihm seinen Wert. Die Rolle des Könnlers ist diesbezüglich nicht die des Verursachers, sondern jene des Beschleunigers.“

Zu philosophisch? Dann anders:

Nichts und niemand kann Sie zum Lernen, zur perfekten Prüfungsvorbereitung motivieren - ausser SIE selbst! Viel Erfolg dabei!



DRILL® Page | www.DRILL.ch

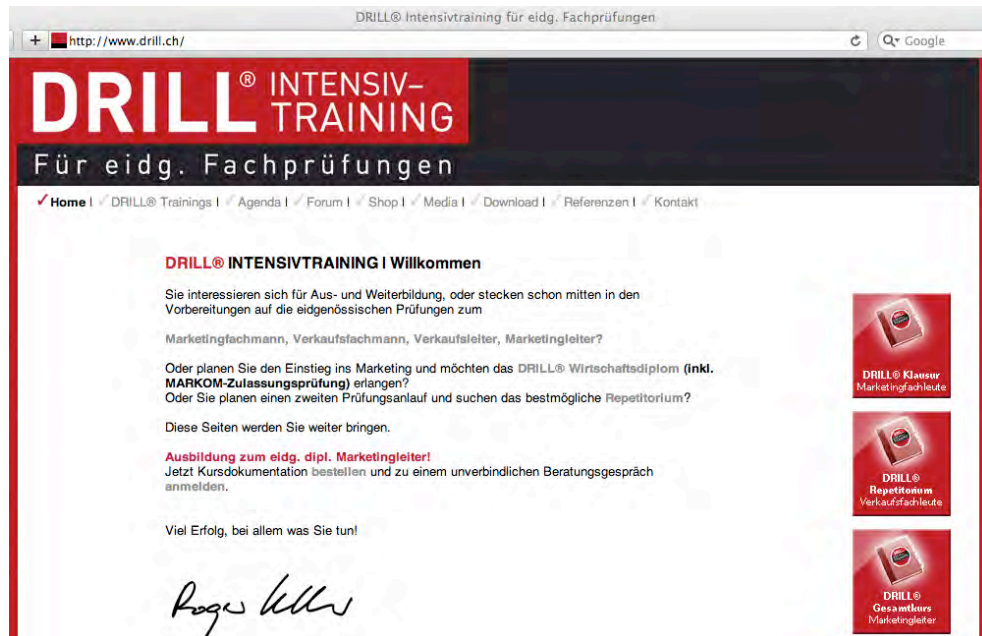
Auf www.DRILL.ch dreht sich alles nur um eines - Ihren Prüfungserfolg.

Forum Das erste Forum, das nicht nur Ihre Kommentare abdruckt, sondern Ihre Fragen rund um den Prüfungsstoff beantwortet.

DRILL® Trainings Informieren Sie sich, welche Trainings Sie Ihrem Prüfungserfolg näher bringt: 4-tägiges Intensiv-Fallstudientraining? Mündliche 1:1 Prüfungssimulationen? Oder...

Fachunterlagen Rüsten Sie Ihren Lernordner auf - mit bestbewährten, hundertfach erprobten Zusammenfassungen, Lexikas, SelfChecks©.

Downloads Original-Prüfungspapier, Zusatzaufgaben, Feedbacks aus letztjährigen Prüfungen, oder...



DRILL® Trainings | Info-Bestellung

Bitte senden Sie uns Ihre vollständig ausgefüllte Infobestellung
per Fax: 044 919 04 74
per Post: EXTRAKT GmbH, DRILL® Training, Postfach 35, 8126 Zumikon
per eMail: info@drill.ch

Ich bestelle Detailinformationen zu folgenden DRILL® Trainings:

- Prüfungsziel Wirtschaftsdiplom (inkl. MARKOM Zulassungsprüfung)
 Marketingfachleute mit eidg. Fachausweis
 Verkaufsfachleute mit eidg. Fachausweis
 Eidg. dipl. Verkaufsleiter
 Eidg. dipl. Marketingleiter

- Training DRILL® Gesamtausbildung
 DRILL® Repetitorium
 DRILL® Training schriftlich
 DRILL® Klausur
 DRILL® Training mündlich
 DRILL® Training Rechnungswesen

DRILL® Fachunterlagen

.....

Bemerkungen

Zur Zeit in Ausbildung nein ja, Schulinstitut:

Vorname Name

Adresse PLZ/Ort

Handy eMail

Geburtsdatum.....

Datum Unterschrift

DRILL® INTENSIV-TRAINING

DRILL® Ausbildungsangebot

DRILL® Trainings	Dauer =	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez	Jan	Feb	Mrz	Apr	Mai	Jun	Juli	Aug	Sep	Okt	Nov	Dez
WD Gesamtausbildung	7 Mt.																								
MFL Gesamtausbildung	15 Mt.																								
MFL Repetitorium	8 Mt.																								
MFL Klausur	3 Tg.																								
MFL mündlich	2 Tg.																								
VFL Gesamtausbildung	18 Mt.																								
VFL Repetitorium	8 Mt.																								
VFL Klausur	3 Tg.																								
VFL mündlich	2 Tg.																								
VL Gesamtausbildung	20 Mt.																								
VL Repetitorium	8 Mt.																								
VL Klausur	4 Tg.																								
VL mündlich	2 Tg.																								
ML Gesamtausbildung	20 Mt.																								
ML Zweitdiplomstudium ML	13 Mt.																								
ML Repetitorium	8 Mt.																								
ML Klausur	4 Tg.																								
ML mündlich	2 Tg.																								

Referenzen [Auszug, mehr unter www.drill.ch]

[Natascha Alibrandi | Jahresbeste MPL | 4200] *Lieber Roger: VIELEN DANK! Ich habe meine MPL-Prüfungen nicht nur bestanden, sondern habe es sogar auf den 1. Rang in Bern geschafft! Hier endet also ein für mich wichtiger Abschnitt. Ich hatte die Möglichkeit, während meiner Ausbildung viele verschiedene Menschen kennen zu lernen. Einige davon sind für mich persönlich sehr wichtig, weil sie einen tiefen Eindruck bei mir hinterlassen haben. Du bist einer davon! Deine Hilfe während meiner Prüfungsvorbereitungen war für mich Gold wert. Sowohl in Einsiedeln an der DRILL-Klausur, als auch am DRILL mündlich (Einzelsimulationen ;) und der PR-Nacht, hast du nicht nur sämtliche vorhandenen fachlichen Lücken gefunden und gestopft, sondern mich immer wieder neu motiviert und angespornt. Deine Freude und Begeisterung für Marketing hat mich jedes Mal von Neuem angesteckt. Deshalb möchte ich Dir hier nochmals herzlich danken. Dir und Deinem tollen Team für die fachlich perfekte Vorbereitung auf die Prüfung. Dir – als Dozent und Mensch – für deine Hingabe, dein Engagement und deine Motivation. Du hast es nicht nur geschafft mich jeweils auf die Prüfungen top vorzubereiten und zu motivieren, sondern hast mich mit deiner Begeisterung richtig angesteckt – und das hält bis heute an. VIELEN DANK dafür! Alles was ich bereue ist, nicht schon früher auf dich und deine DRILL-Kurse aufmerksam geworden zu sein... ich wäre sehr gerne eine Fulltime-Drillerin geworden! Ich hoffe, dass sich unsere Wege wieder einmal kreuzen und wünsche dir von Herzen alles Gute und bei all deinen Projekten hammermässig viel Erfolg! Herzliche Grüsse, Drillerin Natascha Alibrandi, MPL mit eidg. FA*

[Antonella | 4205] *Lieber Roger. Ich habe heute Nachmittag mein VKK-Notenattest von der Post abgeholt und bin stolz! Ich habe auch hier wie im MPL einen 4.5er im Schnitt! Hier meine Noten mündl.: Verkaufstechnik: 5.5 / Marketing 5.0 / MAFO 5.5. Liebe Grüsse, Antonella, Marketingplanerin mit eidg. FA & Verkaufskordinatorin mit eidg. FA*

[Ingo aus Adliswil | 4191] *Heeee Roger! Ich kann es kaum glauben... Ich habe es geschafft... Ich bin nun Marketingplaner mit eidgenössischem Fachausweis! Deshalb ist es an der Zeit, mich bei dir einmal HERZLICH ZU BEDANKEN! Deine Art zu unterrichten ist genial! Du gestaltest den Unterricht immer sehr abwechslungsreich und interessant! Für jede Situation, egal in welchem Fach, konntest du uns immer Beispiele aus dem „richtigen Leben“ erzählen... Das hat mir sehr geholfen, die Zusammenhänge besser zu sehen und zu verstehen! Was mich am meisten beeindruckt hat war, dass du immer 150% gegeben hast... Egal ob Sonntag um 8.00 Uhr früh, oder am Montag Abend um 22.00 Uhr! Du hattest immer Gute Laune, warst immer top motiviert, obwohl wir nicht immer die Einfachsten waren...;-) Ich würde jederzeit wieder bei dir eine Schule besuchen und werde dich selbstverständlich weiterempfehlen! Ich möchte mich aber auch bei Thies für seinen unermüdlichen Einsatz bedanken!! Thies, ich muss ehrlich zu dir sein... deine Fächer sind einfach die doofen... Buchhaltung, Mafo, Statistik... ehrlich gesagt hatte ich Angst, dass mir diese Fächer vielleicht den Fachausweis kosten könnten. Aber du hast unermüdlich an mir gefeilt und es geschafft, dass ich mit Zuversicht und ohne Angst nach Basel reisen konnte! Besten Dank Thies für deinen Einsatz! So komisch es auch klingen mag, ich werde es vermissen, bei euch in die Schule zu gehen (das lernen zuhause hingegen vermisse ich keine Sekunde...;-). Und zum Schluss noch dies... Hammermässig... dases chlöpft, tätscht und rigglet... Ein wahres Wort, gelassen ausgesprochen... Wer Roger kennt, dem werden diese „Sätze“ bekannt vorkommen...;-) Bis bald! DRILLer Ingo, Marketingplaner mit eidg. FA & Verkaufskordinator mit eidg. FA*



DRILL® INTENSIV- TRAINING

Für eidg. Fachprüfungen

Prüfungs-Tipps I Band 2

Lern- & Prüfungshilfe für die schriftliche Prüfungen 2011

10. Auflage | aktualisiert und gedruckt: 10-2010

Schutzgebühr CHF 15.- [+MwSt, P&V]

DRILL® Intensivtraining ist eine geschützte Marke der EXTRAKT GmbH

Impressum

Herausgeber | Redaktion | Verlag | Copyright : DRILL® by EXTRAKT GmbH

Postfach 35 | CH-8126 Zumikon Zürich

T 044 919 0473 | F 044 919 0474 | eM keller@drill.ch

Roger Keller

Zeichnungen/Karikaturen:

Ex-DRILLer (MPL & VL) Max Vassalli, www.max-art.ch

www.DRILL.ch | www.EXTRAKT.ch

Alle Rechte und Irrtümer vorbehalten.