

synTeam

Dr. Peter Kraft & Partner

Beratung ■ Training ■ Coaching

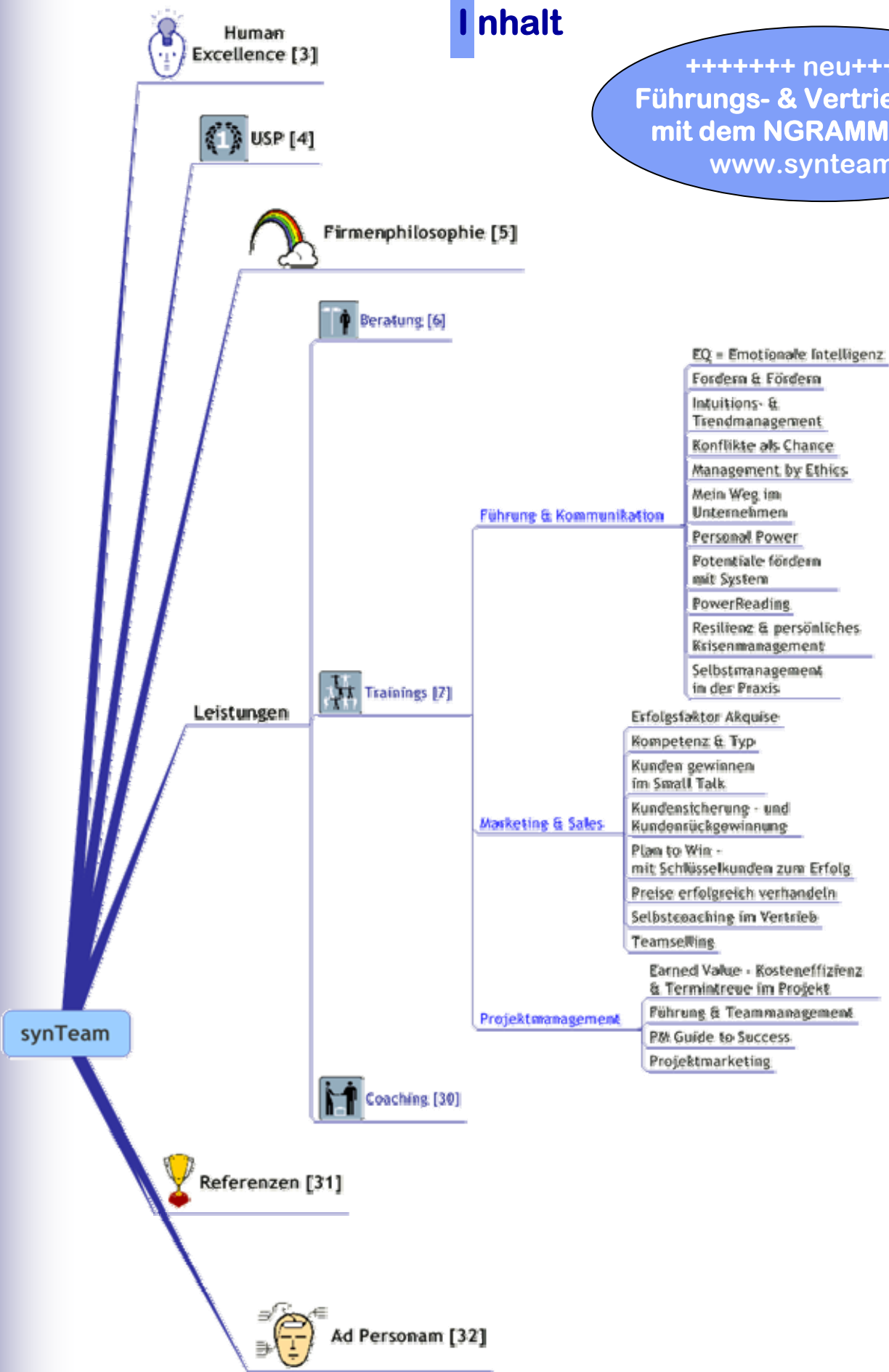


Human Excellence at Work

<http://www.synteam.de>

Inhalt

+++++++ neu+++++++
Führungs- & Vertriebsprofile
 mit dem NGRAMM-Profilier
www.synteam.de



Excellence

oder auf dt. *Vortrefflichkeit* ist eine der gängigen Devisen im Business. Natürlich ist sie richtig. Ohne maximale Ausrichtung und Bündelung aller Kräfte auf Leistung und Erfolg kann kein Unternehmen mittelfristig überleben. Aber es reicht nicht aus. Es braucht neben exzellenten Produkten vor allem motivierte Führungskräfte und exzellente Mitarbeiter, die erkennen, was von ihnen (und ihren Kunden) verlangt wird und die diese Erkenntnis beispielhaft in die Praxis umsetzen.

Human Excellence hat viele Facetten:

- Absolute Leistungsbereitschaft
- Begeisterungsfähigkeit
- Motivationskraft
- Team-Lernen

Aber Human Excellence fällt nicht vom Himmel und wird auch nicht umstandslos einem in die Wiege gelegt. Sie kann nur exemplarisch gelernt und systematisch weiterentwickelt werden. Vor allem aber muß sie eingebettet sein in eine bestimmte Unternehmenskultur.

Exzellente Mitarbeiter & Führungskräfte, die drinnen und draußen exzellente Ergebnisse erzielen sollen, brauchen transparente Organisationsstrukturen und etablierte Spielregeln. Exzellenz muß zum bestimmenden Teil der Unternehmenskultur werden und sich wie ein roter Faden durch alle Organisationseinheiten spinnen.

Was uns auszeichnet

U nique S elling P roposition

Kompetenz

Wir wissen, wovon wir reden. Als Berater wissen wir um die Probleme der praktischen Umsetzung von Konzepten so wie wir als Trainer & Coach wissen, daß Veränderungen nie im luftleeren Raum stattfinden.

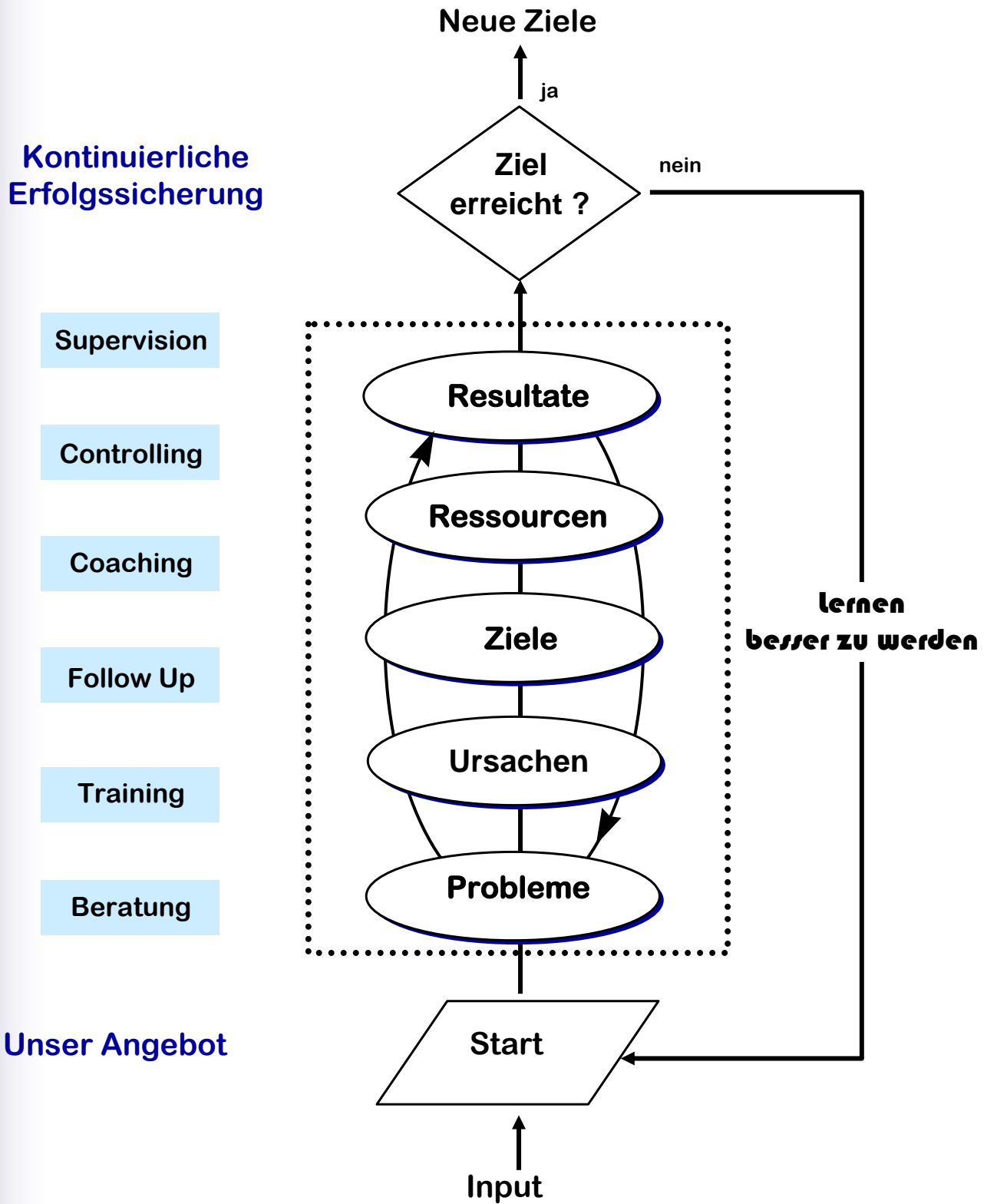
Nachhaltigkeit

In unseren Seminaren & Workshops sorgen ausgeklügelte Lernstrategien dafür, daß sich die Halbwertszeit des neuen Wissens nicht schon nach wenigen Wochen erschöpft. In der Beratung definieren wir mit unseren Auftraggebern Checkpoints, um die Wirksamkeit von Umsetzungsmaßnahmen kontinuierlich sicher zu stellen.

Wertschätzung

Jede Organisation hat grundsätzlich alle Ressourcen, die sie für eine erfolgreiche Veränderung ihres Zustandes braucht. Wir schätzen und respektieren die Ideen, Meinungen und Vorstellungen unserer Kunden, bauen auf ihnen auf und entwickeln sie zusammen mit unseren Kunden weiter.

Professional Enhancement Process



Bedarfsanalyse

Wir analysieren mit Ihnen / Ihrem Team gemeinsam, wo die Stärken und Nicht-Stärken liegen – z.B. in einem Workshop. Checkpoints sind u.a.

- Durchgängigkeit und Effizienz ihrer Prozesse
- Grad der Kundenorientierung
- Einsatz von Standards & Spielregeln, z.B. im Projektmanagement oder Vertrieb
- Status der eingesetzten Tools & Controllinginstrumente

Im Anschluß daran erhalten Sie mit der Auswertung der Checkpoints eine detaillierte Maßnahmenempfehlung als Input für weitere Professionalisierung.

Unsere neueste Entwicklung: der **NGRAMM-Profiler*** hilft Kompetenzlücken zu identifizieren und gibt wichtige Hinweise darauf, ob die richtigen Leute den richtigen Job machen.

Professionalisierung

Professionalisierung bedeutet konkret: wir erarbeiten z.B. in Form von Konzepten oder Modellen diejenigen Erfolgsverursacher heraus, die Ihre Organisation schlagkräftiger und effizienter machen. Das kann bedeuten, daß wir mit Ihnen die Basisprozesse schlanker machen, organisatorische Lernprozesse in der Aufbauorganisation induzieren, Ihnen helfen, neue Spielregeln zu implementieren oder auch nur einen Trainingsplan für Ihre Manager aufstellen. Natürlich unterstützen wir Sie auch bei der Neuausrichtung Ihres Leistungsangebotes und dem Formulieren neuer Mehrwertstrategien für externe und interne Kunden.

Erfolgscontrolling

Es ist selbstverständlich, daß wir Sie nach der Konzeptionsphase nicht im Regen stehen lassen. Auf Wunsch begleiten wir Sie bei der konkreten Umsetzung und sorgen dafür, daß sich Ihre Investitionen mittel- und langfristig rechnen.



Professional-Seminare

Unsere zweitägigen Seminare sind seit vielen Jahren erfolgreich im Portfolio großer Unternehmen und Seminaranbieter etabliert. Sie sind state of the art, weil sie sich ebenso am aktuellen Forschungsstand orientieren als auch unsere vielfältigen Beratungserfahrungen widerspiegeln, z.B.:

- Effektives Key Account Management
- Präsentationstechniken für Key Accounter
- Innovatives Produktmanagement
- Mehrwertstrategien für Kunden
- Sale for Success
- Plan to win – wie Sie Umsätze und Erträge wieder in den Griff bekommen
- Earned Value: Kosteneffizienz und Termintreue in der Projektpraxis
- Project Management Guide to Success – der Einsatz von PMI-Standards
- Managing by ethics

Themenbezogene Inhouse-Seminare

Natürlich schneiden wir für Sie auch „Maßanzüge“. Bei speziellen Anforderungen und spezifischen Themenstellungen erarbeiten wir auch individuelle Trainings und Managementseminare. Sprechen Sie uns einfach an – wir finden *die* Lösung. Auf unserer Webseite www.synteam.de finden Sie eine ausführlichere Liste, z.B. auch die klassischen Kommunikationstrainings.

Investitionsschutz durch Nachhaltigkeit

Jedes Seminar, jedes Training, jeder Workshop repräsentiert eine nicht unbeträchtliche Investition in die Teilnehmer. Wir stellen sicher, z.B. durch zielgerichtete Follow Ups (und wenn gewünscht auch durch unterstützende Einzelcoachings), daß Sie den maximalen Gegenwert für Ihre Investition erhalten.

EQ = Emotionale Intelligenz

Nutzen

Sehr oft erlebt man im Beruf, daß Menschen mit einem hohen IQ straucheln, ihre Karriere einen Knick bekommt oder sie sich schlichtweg selbst im Weg stehen. Es gibt Untersuchungen, die die überraschende Tatsache belegen, daß emotionale Intelligenz, die Fähigkeit, Empathie und Sympathie zu empfinden, Menschen schneller und erfolgreicher ihre Lebensziele erreichen läßt. Wie ist das zu erklären? Kann emotionale Intelligenz erlernt werden? Welcher Zusammenhang besteht zwischen Intellekt, Gefühl und Instinkt? In diesem Seminar setzen sich die Teilnehmer praktisch mit diesen Fragen auseinander und lernen, wie sie ihren EQ angemessen weiterentwickeln können.

Themen

- Der alltägliche Wahnsinn oder wenn die Gefühle verrückt spielen
- Das falsche Ideal – der rationale Mensch
- IQ und EQ: analytische vs. emotionale Intelligenz
- Typische Muster: Denktypen und Gefühlstypen
- Emotionale Intelligenz im Job – Risiko oder Chance?
- Empathie und Sympathie – kleines Trainingsprogramm
- Gegenseitigkeit als emotionales Handlungsprinzip
- Wahrnehmen von Gefühlen – bei sich und anderen
- Erfolgs- und Mißerfolgsphysiologien
- Umgang mit negativen Gefühlen
- Gefühle zeigen im Führungsalltag

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Einzelselbsterfahrung
- Gruppeübungen
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Audio- / Videotraining

Fordern und Fördern – die neue Führungsphilosophie

Nutzen

Dieses Seminar vermittelt Ihnen einen neuen und effektiven Ansatz in der Mitarbeiterführung. Während man klassischerweise Führung beschränkt auf Anweisen und Kontrollieren, geht der Coachingansatz in Richtung Fordern und Fördern. Gefordert wird Leistung, gezielt gefördert werden die Kompetenzen und Potentiale der MitarbeiterInnen.

Themen

- Überblick über die klassischen Führungsprinzipien (management by ...)
- Leistungen fordern – aber richtig
- Ziel- und Leistungsvereinbarungen in der Praxis
- Dem Mitarbeiter Feedback geben
- Kompetenzen und Potentiale von Mitarbeitern
- Methoden der Kompetenz- und Profilanalyse
- Coaching – das Ziel ist der Weg
- Von A nach B: Hindernisse aus dem Weg räumen
- Von A nach B: Ressourcen aktivieren
- Dem Mitarbeiter zuhören können
- Wahrnehmen und Interpretieren
- Coaching im Team
- Glaubwürdigkeit als oberste Führungsressource
- Selbständigkeit und Selbstbewußtsein fördern
- Nachhaltigkeit sichern

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppe-/Einzelübungen
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Audio- / Videotraining

Intuitions- und Trendmanagement

Nutzen

Auch und gerade in der Wirtschaft, werden viele Entscheidungen „aus dem Bauch heraus getroffen“ und dann im Nachgang rational mit Argumenten untermauert. Wer den „richtigen Riecher“ besitzt, kann sein Unternehmen also wirkungsvoll nach vorne bringen. Eng mit dem Thema *intuitives Wissen* verknüpft ist das Trendmanagement: die Fähigkeit, wichtige Zukunftstrends zu antizipieren und die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer die Methoden eines intuitiven Denkstils mit anerkannten Methoden der Trendforschung produktiv zu verknüpfen.

Themen

- Entscheidungstypologien
 - analytisch
 - pragmatisch
 - intuitiv
 - emotional
- Unbewußtes und Intuition: den inneren (oft verborgenen) Motiven auf der Spur
- Methodenbausteine für das Training der intuitiven Intelligenz
 - Die Alphatechnik
 - Klassische Entspannungs- & Entstressungstechniken
 - die *innere Stimme* als Intuitionshilfe
- „Die Lösung ist vorhanden – man muß sich nur erinnern“ – intuitive Lösungsstrategien
- Intuition & Zukunft
 - Die Grenzen rationaler Zukunftsplanung /-gestaltung
 - „Ein Trend ist nichts wert ohne seine Gegenstand“ (Lagerfeld): intuitive Gegenstandsbetrachtung
- Früherkennung und Trendmanagement
 - Scanningtechniken
 - Umfeld- & Strukturanalysen
 - Einsatz von Trendteams
 - Impulse für Marketing & Produktentwicklung: Produkte mit Trends verknüpfen
 - Was Trendscouts wirklich bringen

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppe-/Einzelübungen
- Einzel- & Gruppenfeedback

Nutzen

Ein Paradies auf Erden gibt es nicht, jedoch paradiesische Zustände. Führungskräfte und Mitarbeiter befinden sich im „paradiesischem Zustand“, wenn ihre Beziehungen im „grünen Bereich“ sind. Abweichungen, Problemsituationen und Konflikte bilden jedoch einen Teil der täglichen beruflichen Herausforderungen. Damit so umzugehen, dass der Unternehmenserfolg davon nicht beeinflusst wird, wird in herausfordernden Zeiten zur Kernkompetenz. Nicht nur für Führungskräfte sondern auch für Teams und deren einzelne Mitarbeiter. Die Teilnehmer lernen fair und konstruktiv mit Konflikten umzugehen und diese als Chance für eine persönliche Weiterbildung zu betrachten, so dass darüber hinaus das Unternehmen von dieser Human Ressource profitiert.

Themen

- Individueller Umgang mit Konflikten
- Konflikt? Was ist das und woran erkenne ich ihn?
- Jeder ärgert sich anders – Konflikttypen
- Konfliktauslöser
- Konflikthintergründe
- Konfliktanalyse
- Problem-Lösungsinstrumente

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Nutzen

Die alte immer wieder neu gestellte Frage: wie kann man Mitarbeiter zu (mehr) Engagement und Leistung motivieren - hier wird sie auf einzigartige Weise beantwortet: durch Glaubwürdigkeit & Authentizität. Eine Führungskraft, die Wasser predigt und Wein trinkt, ist per se unglaubwürdig. Ethische Führung stützt sich auf drei Grundpfeiler: Glaubwürdigkeit - Kongruenz - Gegenseitigkeit. Führen durch Werte wird in wesentlichen Kontexten erlebbar gemacht: bei Konflikten, in der Mitarbeiteransprache und vor allem beim Thema *Motivation & Leistung*.

Themen

- Ethik & Kapital – ein Grundwiderspruch?
- Grenzen & Nutzen einer „Ethik des Erfolgs“
- Was ist überhaupt Ethik?
 - Definitionen
 - Historischer Überblick
 - Applied Ethics
- Das neue Paradigma: Nachhaltigkeit *Sustainability*
 - ökonomisch
 - sozial
 - ökologisch
- Grundlagen des ethischen Führungsstils
 - Glaubwürdigkeit
 - Kongruenz
 - Verallgemeinerungsfähigkeit
- Ethik als fraktales Prinzip oder warum Ethik nur als ganzheitlicher Ansatz funktioniert
- Die Werte an die Macht – ethical alignment in der Praxis
 - Leitbilder und Visionen glaubwürdig umsetzen
 - Engagement im außerbetrieblichen Umfeld entwickeln: soziale Nachhaltigkeit
 - Erfolgsstrategien gegen Mobbing / sinkende Arbeitsmoral

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Einzelarbeit
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Mein Weg im Unternehmen

Nutzen

Jedes Unternehmen, das auf sich hält, hält mindestens für seine Kunden eine Vision bereit. Wer für solche Unternehmen arbeitet, wird sich aber auch fragen, in welche Bereiche sein eigener Weg im Unternehmen führen wird. Lohnt es sich, Karriere zu machen? Welchen Preis muß ich dafür bezahlen? Oder werde ich auch als „Nur-Teamplayer“ akzeptiert? Wie korrespondieren meine Werte mit denen der Company? Wie gehe ich mit Wertkonflikten um? Wie schaffe ich es, in meinem Job nicht nur Brot und Auskommen zu finden, sondern auch Lebenssinn und Erfüllung? Mit diesen und ähnlichen Fragen setzen sich die Teilnehmer dieses Seminars auseinander und suchen für sich selbst gültige Antworten.

Themen

- Ortsbestimmung: mein bisheriger Weg im Unternehmen
- Kassensturz – Licht- und Schattenseite des Engagements
- Berufserfolg = Lebenserfolg?
- Neue Ziele finden und wie es geht
- Warum man immer nur dasselbe bekommt, wenn man dasselbe tut – Zeit sich zu verändern
- Eigene und fremde Werte
- Der Weg nach oben und was er kostet
- Warum sich Engagement, Kreativität und Einsatz (trotzdem) lohnen
- Personal Added Value oder wie man mehr Freude durch Selbstmotivation gewinnt

Didaktik

- Wissensvermittlung (Interventionstechniken) durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Rollenspiele & Videotraining

Personal Power: Selbstbehauptung in der Praxis

Nutzen

Personal Power – das magisches Wort von Motivationstrainern & Managementgurus. Jenseits aller Wortakrobatik geht es aber darum, die in jedem Menschen vorhandenen Potentiale, Talente und Kompetenzen zielgerichtet zu bündeln. Jeder kann – mit der geeigneten Technik lernen, sich auch in widrigen Situationen zu behaupten und seine Ziele selbstbewußt durchzusetzen.

Die Teilnehmer lernen, in ihre eigene Stärke zu kommen; sie lernen insbesondere, ihren Körper und ihr Gehirn auf optimale Weise zu nutzen sowie ihre Werte und Einstellungen im Alltag proaktiv zu vertreten.

Themen

- Erfolg & Mißerfolg auf dem Lebensweg
- Der Glaube versetzt Berge
 - Glaubenssätze und Werte
 - Wie man Werte verändert
 - Die eigene Bedürfnishierarchie
- Grundlagen des Erfolgs
 - Eigene Ressourcen aktivieren
 - Smarte Zielbestimmung
 - Körpersprache – Sprache der Sinne
 - Alphatraining – powerful mit dem Unbewußten kommunizieren
- In schwierigen Situationen die Contenance bewahren
- Energien auftanken: in zwei Minuten frisch
- Affirmationen nutzen: „ich werde von Tag zu Tag immer stärker und stärker“
- Die wahre Stärke liegt im Atem
- Die vier wichtigsten Durchsetzungsstrategien
- Kreativ mit Widerstand umgehen
- Schmutzige Tricks und wie man damit umgeht
 - andere einschüchtern
 - Überrumpelungstaktiken
 - Manipulative Fragen

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Präsentation der Arbeitsergebnisse im Plenum
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Potentiale fördern mit System

Nutzen

Die gezielte Förderung von Führungsnachwuchs ist häufig ein Stiefkind in der Personalentwicklung. Hier lernen Sie wirkungsvolle Methoden und Techniken kennen, wie man effektiv die vorhandenen Potentiale und Kompetenzen von Führungskräften ausloten und zielgerichtet weiterentwickeln kann.

Themen

- Effizienz und Nachhaltigkeit der jährlich stattfindenden Führungs- & Beratungsgesprächen
- Standards & Spielregeln der Beurteilung
- Personalbeurteilungsinstrumente:
 - MBTI
 - Insights Discovery
 - H.D.I.
 - NGRAMM-Profiler
 - Einsatzmöglichkeiten
 - Kosten
 - Wirksamkeit
- „High Potentials“ – wie man sie findet und weiterentwickelt
 - Kriterien für die Nachwuchsförderung
 - Einsatz von Assessments
 - Mentorenkonzept
- Leitbild und Führung
- Nachhaltigkeit in der Führungskräfteentwicklung

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Präsentation der Arbeitsergebnisse im Plenum
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Nutzen

Schnelligkeit ist keine Hexerei, sondern das Resultat von Lernprozessen. Viele glauben, daß Schnell-Lesen eine spezielle Fähigkeit ist, die man hat oder nicht hat. Viele geben entnervt auf, nachdem sie sich mühsam durch Bücher, die das Schnelllesen vermitteln wollen, durchgequält haben. Aber woran liegt es, daß manche mit dem Faktor 5x bis 10x schneller lesen und noch dazu das Gelesene besser behalten? Neben neuen Techniken (Flächenlesen, Non-Subvokalisieren, AlphaBrain) werden in diesem Seminar Fähigkeiten vermittelt, die den Teilnehmern helfen, alte, hinderliche Einstellungsmuster und Glaubenssätze („wer schnell liest, liest ungenau“) zu überwinden; sie lernen auf entspannende Weise, Mehrwert zu schaffen: in weniger Zeit mehr lesen und mehr behalten.

Themen

- **Strategien der Texterschließung – das Gehirn programmieren**
 - Was will ich vom Text?
 - Was sind meine Motive?
 - In welchem Zustand lesen?
 - Alphazustand und Dekonzentration
- **Erfolgsfaktor Nr. 1: Flächenlesen**
 - Peripheres Sehen
 - Textscan im Alphazustand
 - Ressourcen des Unterbewußten
 - Der Glaube versetzt Berge – was tun, wenn Glaubenssätze den Erfolg verhindern
- **Erfolgsfaktor Nr. 2: Sondieren**
 - der eigenen Intuition folgen
 - das Unterbewußte als Wegweise
 - die Technik der „Tiefenbohrung“
 - Schwerpunkte entdecken
 - Mind Mapping: Unterbewußtes visualisieren
- **Added Value: weitere Schnelllesetechniken**
- **Powerreading in der eigenen Praxis**
 - Grenzen?
 - bevorzugte Einsatzgebiete
 - den eigenen Stil finden
- **Nachhaltigkeit**
 - Integration in den beruflichen Alltag
 - Übung macht´s
 - Motivation & Intuition

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Überprüfen der eigenen Lesegeschwindigkeit / Test: vorher - nachher

Resilienz & persönliches Krisenmanagement

Nutzen

Wachsen trotz widriger Umstände – so könnte man den Begriff *Resilienz* (engl. *resilience* = Elastizität, Spannkraft) am besten auf den Punkt bringen. Es ist die Fähigkeit, sich in schwierigen Situationen schnell auszubalancieren und nach einem temporären Niederschlag (mit einer neuen Strategie) rasch wieder auf die Beine zu kommen.

Im Arbeitsalltag wie auch im persönlichen Umfeld bleiben Krisen nicht aus. Ob man sich aber in sein vermeintliches Schicksal ergibt und depressiv reagiert oder ob man gestärkt daraus hervorgeht, ist eine Frage der persönlichen Einstellung und der Lösungskompetenz.

Themen

- Die Krise akzeptieren lernen
 - Vorboten der Krise
 - Emotionen absperren oder zulassen?
 - Sichere Rückzugspunkte finden
- Der Opferrolle entkommen
 - Ohnmacht & Opfer: Wege aus dem Teufelskreis
 - Statt „warum mir?“ – „wie ist es geschehen und wozu könnte es gut sein?“
 - Ressourcen des Unterbewußten – warum der Glaube Berge versetzt
- Erfolgsfaktor Networking
 - Zugehörigkeit und die Macht der sozialen Netze
 - die richtigen Freunde finden und ansprechen
- Werte und Selbstbestimmung
 - Produktive und unproduktive Glaubenssätze
 - Veränderung negativer Glaubenssätze
- Anleitung zum Optimistischsein
 - Optimismus statt Schönfärberei
 - Wann ist das Glas halb voll?
- Selbstorientierung mit dem S.C.O.R.E.-Modell
 - Situation und Ursache: vom kausalen zum lateralem Denken
 - Lebensziele erkennen und festhalten
 - Ressourcenaktivierung: mentale und physische Gesundheit
 - Von der Ökologie der Veränderung
 - Nachhaltigkeit und Risikovorsorge

Didaktik

- Wissensvermittlung (Interventionstechniken) durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Rollenspiele & Videotraining

Selbstmanagement in der Praxis

Nutzen

Viele glauben, über der Routine des Jobs, ihre Kreativität und Einsatzfreude verloren zu haben, sie geraten in Termindruck, vergessen Prioritäten zu setzen und verfallen in künstliche Hektik. Lernen sie in diesem Seminar, wie sich selbst wieder besser motivieren können, wie sie wieder Zeit finden für die wesentlichen Aufgaben, lernen sie insbesondere, wie sie ihre eigenen inneren Kraftquellen aktivieren können.

Themen

- Kassensturz: womit sind Sie zufrieden – womit unzufrieden?
- Erfolgs- und Mißerfolgsphysiologien
- Der Alphazustand – Erfolgsprogrammierung leichtgemacht
- Eigene Blockaden transformieren
- Zeit finden für das Wesentliche
- Die Entdeckung der eigenen Werte
- Prioritäten setzen und Zeit sparen
- Mißerfolge in Erfolge verwandeln
- Moments of Excellence
- Modeling – fremde Erfolgsstrategien assimilieren
- Mental fitness – die Übung macht´s
- Kreativer und glücklicher
- Entdecken verborgener Motivatoren
- Erfolgreich im Team

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Präsentation der Arbeitsergebnisse im Plenum
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Erfolgsfaktor **A** quise – Kundenansprache in der Praxis

Nutzen

Wie kommt man an neue Kunden? Wie erschließt man sich / seiner Firma neue Märkte? Wie erweitert man kontinuierlich und gezielt seinen Kundenstamm? Dieses Seminar gibt Antworten, angefangen bei der strategischen Weichenstellung: „Welche Kunden passen zu mir?“ bis zu praktisch-psychologischen Fragen: „Wie mache ich guten Small Talk?“ „Wie setze ich mich / meine Firma ins beste Licht?“ und „Wie lerne ich die Entscheider beim Kunden kennen?“

Themen

- **Einsatzmöglichkeiten der Portfolioanalyse:**
 - Welche Kunden passen zu uns?
 - Mit welchen Kunden können wir etwas verdienen?
 - Wie hoch ist das Risiko der Kundenerschließung?
- **Akquiseformen:**
 - Telefonakquise
 - Empfehlung von Referenzkunden
 - Messekontakte
 - sonstige Techniken der Kundenansprache (Mailings etc.)
- **Ziele**
 - Ziele gehirngerecht definieren
 - Akquiseplanung
 - Erfolgskontrolle
- **Es geht los: der Erstkontakt**
 - am Telefon
 - der erste Kundenbesuch
- **Warum die ersten Sekunden / Minuten entscheiden**
 - Kundentypen
 - Verkaufspsychologie & Kundenauftritt
 - Die Unique Selling Proposition im Kundenalltag
- **Von der Akquise zum ersten Angebot**
 - Zeigen, daß man den Kunden verstanden hat
 - Angebotspräsentation
 - Der erste Erfolg und wie man die Nachhaltigkeit sichert

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Kompetenz & Typ – mehr Erfolg im Vertrieb

Nutzen

Viele arbeiten im Vertrieb, ohne Ihre natürlichen Kompetenzen und Anlagen zielgerichtet im Bezug auf ihr Tätigkeitsprofil weiterzuentwickeln. Mit dem NGRAMM-Profiler lernen die Teilnehmer ein psychologisches Modell kennen, mit dem sie ihre persönlichen Stärken und Nichtstärken analysieren und durch natürliche Ressourcenaktivierung ihren Kundenauftritt entscheidend verbessern können. Vor Seminarbeginn erhalten die Teilnehmer ein Fragebogen (online oder offline), dessen ca. 20-seitige Auswertung als Trainingsbasis dient.

Themen

- **Profil und Kompetenz – Der Einfluß des eigenen Typs auf Erfolg und Durchsetzungsvermögen im Vertrieb**
- **Vertriebskompetenz – was ist das eigentlich?**
 - Die zwölf Kernkompetenzen
 - Kompetenzanforderung und Stellenprofil
- **Die Bedeutung der Persönlichkeit im Vertrieb**
- **Typologien im Vertrieb – Chancen und Risiken**
 - H.D.I.
 - MBTI
 - NGRAMM-Profiler
- **Profilierung in der Praxis**
 - Das Ergebnis der Profilanalyse
 - Bewertung des Kompetenzprofils
 - Abgleich mit den aktuell wahrgenommenen Vertriebsaufgaben
 - Streßfaktoren & Nichtstärken: wie damit umgehen?
- **Weiterentwicklungsmöglichkeiten**
 - Arbeiten am eigenen Typ
 - Selbstmanagement & Selbstcoaching
 - Weiterbildungsangebote gezielt nutzen
- **Nachhaltigkeit und Erfolgssicherung – die eigenen Ressourcen zielgerichtet an der Kundenfront einsetzen**

Didaktik

- Psychologisches Vertriebskompetenzprofil
- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppenarbeit
- Testing mit dem NGRAMM-Profiler
- Testauswertung (15 – 20 Seiten)
- Einzel- & Gruppenfeedback

Kunden gewinnen im **S**malltalk

Nutzen

Viele im Vertrieb leiden unter Zeitnot und wollen beim Kunden schnell zur Sache kommen. Aus psychologischen Gründen ist es aber besser, erst einmal den geeigneten Einstiegspunkt zu finden, mit dem man Sympathiepunkte beim seinem Gegenüber sammeln und Vertrauen aufbauen kann. Zudem kann ein geschickter Verkäufer im Smalltalk psychologisch wichtige Informationen über seinen Kunden sammeln.

Themen

- **Warum im Vertrieb Smalltalk alles andere als Zeitverschwendung ist**
- **Konversation machen – Grundvoraussetzungen**
 - Seinen Gegenüber einschätzen können
 - die Auswahl des geeigneten Einstiegspunktes
 - Höflichkeit und aktives Zuhören
 - Kongruenz und Authentizität
- **Kudentypologie – wie kann ich mein Gegenüber schnell und richtig einschätzen?**
- **Körpersprache richtig einsetzen**
- **Informationen sammeln im Smalltalk**
 - Dinge, die sich zu wissen lohnen: Interessen und Hobbys
 - Einstellungsmuster und Glaubenssätze
 - Bevorzugte Sinneskanäle
 - Argumentations- /Kommunikationsstil
- **Sympathie und Antipathie**
 - wie sympathisch wirke ich / komme ich beim anderen an?
 - Sich sympathisch(er) machen
- **Eine Beziehung aufbauen / im Smalltalk Brücken bauen**
- **Die Kunst der richtigen Überleitung zum Sachthema**

Didaktik

- **Psychologisches Vertriebskompetenzprofil**
- **Wissensvermittlung durch Kurzreferate**
- **Themenzentrierte Diskussion**
- **Gruppenarbeit**
- **Testing mit dem NGRAMM-Profiler**
- **Testauswertung (15 – 20 Seiten)**
- **Einzel- & Gruppenfeedback**

Kundensicherung und Kundenrückgewinnung

Nutzen

Kunden zu halten, unzufriedene Kunden wiederzugewinnen statt neue Kunden zu suchen ist, wie jeder weiß, grundsätzlich viel einfacher – jedenfalls in der Theorie. Hier erfahren Sie, wie Sie Ihre Potentiale kreativ und zielgerichtet zugleich nutzen können, um Kunden gerade in kritischen Situationen wieder fester an Ihr Unternehmen zu binden.

Themen

- **Erfolgsbasis und Checkpoints**
- **Die Wirkung psychologischer Faktoren**
- **Was alles schief gehen kann – shit happens**
- **Ursachenforschung**
 - Multikausalität
 - Auswertung
 - Beispiele aus der Praxis
- **Ideas Engineering**
 - Walt-Disney-Strategie
 - TRIZ
 - Osborne-Checkliste
 - 6-3-5-Methode
 - Morphologische Matrix
 - Bisoziation
- **Screening**
 - Bewerten von Lösungsalternativen
- **Nachhaltigkeit**
 - Risikomanagement
- **Professionalisierung Vertriebsprozesse**
 - Einführen Vertriebsstandards
 - Kundenbindungsinstrumente

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Plan to Win – mit Schlüsselkunden zum Erfolg

Nutzen

Sie lernen, wie Key Account Management funktioniert, insbesondere aber, wie Sie auf die Bedürfnisse Ihrer Schlüsselkunden proaktiv eingehen können. Dazu gehört sowohl die systematische Analyse der Kunden-Lieferanten-Beziehung wie auch die gezielte Kundenoptimierung im Hinblick auf die Kenngrößen *Umsatz, DB, Kundenbindung*.

Themen

- Selbstverständnis, Aufgaben und Kompetenzen
- Organisationsmodelle KAM – internes und externes KAM
- Implementieren KAM als Projekte
- Kundengewinnung, Checkliste Neukontakt
- Entscheidermatrix
- Beziehungsoptimierung durch Wertmatrix
- Entscheidend – der persönliche Draht zum Kunden
- Kundentypologie
- Optimales Kundenmanagement
- Systematische Kundenentwicklung:
 - Ist-Situation, Analyse Kundenumsätze, DB-Entwicklung,
 - Life-Cycle-Analysen, erweiterte Portfolioanalyse, Kundenrating,
 - Value Added
- Erfolgscontrolling
- Kritische Situationen meistern, z.B. Abwehren zu hoher Rabattforderungen
- Verhandlungsleitfaden
- Wege aus der Sackgasse

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppenarbeit an konkreten Kunden
- Präsentation der Arbeitsergebnisse im Plenum
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

P reise erfolgreich verhandeln

Nutzen

„Geiz ist geil“ oder „im Einkauf liegt der Gewinn“: diese Leitsätze machen es in einer von Stagnation, ständigem Kostendruck und aggressiven Mitbewerbern geprägten Umfeld zunehmend schwieriger, adäquate Preise für die eigenen Dienstleistungen und Produkte zu erzielen. In diesem Seminar lernen die Teilnehmer, wie sie in aggressiv geführten Preisverhandlungen die Initiative behalten und erfolgreich abschließen können.

Themen

- **Basics**
 - Kundenorientierung und die Einstellung zum eigenen Preis
 - Märkte & Preise
 - Wie man Preisverhandlungen im eigenen Haus richtig vorbereitet
 - Psychologie der „Preisdrückerei“
 - Motivation und Siegermentalität
 - Preisverhandlungen als Kundenbindungsinstrument
- **Einkäuferstrategien**
 - Motivation von Einkäufern
 - Einschüchterungstaktiken von Einkäufern
- **Standardsituationen**
 - Etablieren eines positiven Gesprächsklimas
 - „Ihr Preis ist zu hoch“: wie man den Produktnutzen überzeugend „verkauft“
 - „Ihr Mitbewerber ist aber billiger“: wie man sich positiv vom Wettbewerb abhebt
 - „Wir möchten einen Rabatt / Sonderkonditionen in Höhe X“
 - DOs und DONTs in Preisverhandlungen: was man tun und was man nicht tun sollte
- **Spezielle Situationen**
 - (höhere) Preise durchsetzen im Hochpreissegment
 - Dumpingpreise des Mitbewerbers – was tun?
- **Der Abschluß entscheidet**
 - In kritischen Situationen den Kopf oben behalten
 - Wenn nichts mehr geht: Wege aus der Sackgasse
 - Sich durchsetzen, ohne daß der andere das Gesicht verliert
 - Was tun, wenn man nur als zweiter Sieger durchs Ziel geht?
 - Win-Win als krönender Abschluß
 - Die Nachbereitung: verhandelte Preise nach Hause bringen

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate und Fallpräsentationen (der Teilnehmer)
- Themenzentrierte Diskussion
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Selbstcoaching im Vertrieb

Nutzen

Wer am meisten Freude an seinem Job hat, macht ihn in aller Regel am besten und ist beim Kunden am erfolgreichsten. Erfolg fällt aber nicht vom Himmel. Denn Spaß am Job hängt entscheidend davon ab, ob der oder die Betreffende von ihren Ressourcen und Fähigkeiten den besten Gebrauch macht. Im Gegensatz zu anderen Salestrainings liegt hier der Schwerpunkt auf der Kunst der Selbstmotivation und der gezielten Weiterentwicklung der Salespersönlichkeit.

Themen

- Zielsetzung Selbstcoaching
- Kassensturz
 - Meine persönliche Situation
 - Was macht mich erfolgreich?
 - Welche Fähigkeiten nutze ich bei meinen Kunden?
 - Wo liegen meine Grenzen und wie nehme ich sie wahr?
- Time for a change?
 - Mentale Einstimmung
 - Veränderungen von inneren Zuständen
 - Energien freisetzen im Alpha-Zustand
 - Moments of excellence und ihre Verwendung im Selbstcoaching
 - Streßblockaden überwinden
 - Schlüsselfaktor „emotionale Intelligenz“
- Vom Zielen & Wünschen
 - S.M.A.R.T. zielen
 - Ziele magnetisch machen durch Visualisierung
- Potentiale % Ressourcen
 - Aufbau und Nutzen von Ressourcen
 - Ressourcen transferieren
 - Zeittypen und wie man den eigenen „Zeittyp“ herausfindet
 - Wieder Zeit finden für das Wesentliche – den Kunden
 - Von Vorbildern lernen
- Nachhaltigkeit und Erfolgssicherung
 - Failure into Feedback: an Niederlagen wachsen
 - Veränderungen lernen mit dem S.C.O.R.E.-Modell
 - Der Öko-Check: Weiterentwicklung ohne Risiko
 - Nachhaltigkeit und Kreativität

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppen- & Einzelarbeit
- Videotraining
- Ressourcenstimulierung
- Einzel- & Gruppenfeedback

Teamselling – erfolgreich verkaufen im Team

Nutzen

Viele kennen das Problem: Der Außendienst macht dem Kunden das Produkt schmackhaft, die Technik hat Mühe, die Versprechen zu erfüllen, der Innendienst muß sich mit Nachfragen und Reklamationen herumärgern: von einer abgestimmten Kundenstrategie keine Spur. Hier lernen Sie die Grundzüge einer abgestimmten und wirkungsvollen Kundenstrategie: one face to the customer.

Themen

- Rollen und Selbstverständnis im Vertrieb
- Standards und Spielregeln für die Teamkommunikation
- Das Salesmeeting als Kommunikationsdrehscheibe
- Zusammensetzung von Teams
 - unterschiedliche Charaktere
 - Teamtypologie
 - Konfliktlösungstechniken
- Spezielle Situationen
 - Wer ist Kunde: vom Umgang mit unterschiedliche Ansprechpartner
 - Cross Selling
 - Reklamationen: getrennt marschieren, vereint schlagen
 - Wie man harte Preisverhandlungen mit verteilten Rollen führt
- Erfolgscontrolling: wie man gemeinsam noch besser wird

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Einzelarbeit
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Earned Value – Kosteneffizienz & Termintreue im Projekt

Nutzen

Noch immer ist die Beziehung von Qualität, Kosten und Terminen im Projekt schwierig zu handhaben. Nicht ohne Grund spricht man von einem „Teufelsdreieck“. Wird ein Punkt optimiert, wird mindestens einer der gegenüber liegenden Punkte „notleidend“. Mit dem EV-Ansatz lernen die Teilnehmer ein sehr wirkungsvolles, relativ leicht handhabbares Controllinginstrument kennen, wo sie sukzessive Kosten und Termine, Fertigstellungsgrad und Budgetverbrauch kontrollieren und den erzielten Projektfortschritt transparent an Lenkungsausschuß und Auftraggeber vermitteln können.

Themen

- PM als kybernetisches Modell
- Projektcontrolling
 - Mißerfolgsstatistik
 - Erfolgsfaktoren
- Earned Value Methode
 - Projektbuchhaltung
 - Restkostenschätzung
 - EVM-Kennziffern
- Voraussetzungen
 - Schätzklausur
 - Ressourcenplanung
 - Projektbeauftragung
- EVM-Abweichungsanalyse
 - Kosten- & Zeitvarianz
 - CPI & SPI in der Praxis
- Etablieren von Controllinginstrumenten
 - Motivation schaffen
 - Infrastruktur bereitstellen
- PMI-Glossar (dt.-engl.)

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback

Führung & Teammanagement

Nutzen

Daß ein Team mehr ist als eine Gruppe von Menschen und Projektleitung mehr als das Kontrollieren von Arbeitspaketen, erfahren die Teilnehmer hier. Sie lernen die Erfolgsfaktoren kennen, die aus einer Gruppe von Projektmitarbeitern ein tragfähiges, eingeschworenes und zielorientiertes Team machen.

Themen

- Grundlagen Personal- & Teammanagement
- Führungsstile
 - Übersicht Führungsstile
 - Psychologie der Führung
 - Kernkompetenzen „Führung & Kommunikation“
 - Führen: Fördern und Fordern
- Objektive Bedingungen
 - Aufgaben
 - Kapazitäten
 - Ressourcen
- Subjektive Bedingungen („ein jeder jeck ist anders“)
 - Rollen im Team
 - Typen im Team
- Teamentwicklungsmaßnahmen
 - Vom forming zum performing – das klassische Teammodell
 - Typen im Streß
- Führen, Coaching und Motivation
- Konfliktmanagement
 - Entstehungsfaktoren
 - Entwicklungsdynamik
 - Lösungsmodelle (Win Win im Projektalltag)
- Eskalation – und wie man sie managt
- Selbsterfahrung und Teamerfahrung – angewandte Psychologie im Projekt
- Fortbildungsplanung
- Lessons learned oder wie Nachhaltigkeit stiften

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback

Projektmanagement

PM – Guide to Success

Nutzen

Durch die praktische Erfahrung mit den wichtigsten Verfahren, Werkzeugen und Methoden des Projektmanagements bringen Sie Projekte jetzt punktgenau ins Ziel. Sie gehen darüber hinaus mit den Erwartungen Ihrer Auftraggebers besser um und sind in der Lage, Projektplanung & Ressourcensteuerung teamorientiert umzusetzen. Last not least: Sie lernen einen der maßgeblichen PM-Standards (PMI) kennen.

Themen

- Projektmanagementkontext
- Prozesse des Projektmanagements
- Entwicklung & Änderungsmanagement des Projektplans
- Von der Zielplanung zum Projektstrukturplan
- Vorgänge und Abfolgen
- Analyse der Vorgangsdauer
- Entwickeln von Terminplänen
 - Balkendiagrammtechniken
 - Netzplantechnik
 - Optimierung über PM-Software
- Kostenplanung
 - Einsatzmittelplanung
 - Kostenschätzung
 - Kostensteuerung
- Qualitätsmanagement
 - Kosten-Nutzen-Analyse
 - Benchmarking
 - Ablaufpläne
- Personalmanagement & Teamentwicklung
- Kommunikations- und Informationsplanung
- Risikomanagement
- Beschaffungsmanagement
- PM-Tools
- PM-Literatur + PMI-Glossar dt.-engl.

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback
- Videotraining

Nutzen

Ein amerikanischer PR-Spruch lautet: "Tue Gutes und rede darüber". Im PM-Alltag wird dieser Aspekt, sein Team und die erzielten Leistungen proaktiv zu vermarkten, leider nicht immer umgesetzt. In diesem Training lernen die Teilnehmer, wie man seine Zielgruppen identifiziert und in der Folge die Weichen stellt für ein erfolgreiches Präsentieren und Vermarkten ihres Projekts.

Themen

- Einordnung Projektmarketing in den PM-Prozeß
- Grundlagen Projektmarketing
 - Anwendungsfelder
 - Kosten
 - Nutzen
 - Unterschiede zwischen Projektmarketing und klassischem Marketing
- Vom Projektauftrag zum Projektimage
 - Stakeholder Value
 - Erfolgsfaktoren
 - Kick Off
- Stabilisierung Ownership
 - Project Sponsorship
- Nutzen und Risiken im Projekt
 - Einsatz Nutzwertanalyse
 - Risikomanagement
- Marketingkosten
 - Kostenverteilung
 - Ausweis der Kosten
- Verantwortlichkeiten
 - Zentrales und dezentrales Projektmarketing
- Erfolgsfaktor Projektkultur
- Zielgruppen
- Medieneinsatz
- Kommunikationsstrategien

Didaktik

- Wissensvermittlung durch Kurzreferate
- Themenzentrierte Diskussion
- Gruppenarbeit
- Rollenspiele
- Einzel- & Gruppenfeedback

Coaching

Selbstverständnis

Coaching ist ein Mix zwischen begleitender Problembewältigung und allgemeiner Lebensberatung. Der Coach unterstützt den Klienten bei der Neudefinition seiner Ziele und berät ihn auf der Prozeßebene (Ressourcearbeit). Grundlage dafür ist eine freiwillig gewünschte und tragfähige Beratungsbeziehung.

In einer Zielvereinbarung wird geklärt, welche beruflichen (zum Teil auch private) Anliegen im Mittelpunkt der Arbeit stehen sollen.

Prozeßbegleitung

Im Gegensatz zur klassischen Unternehmensberatung gibt es hier keine vorgefertigten Lösungsvorschläge. Der Klient lernt, daß seine aktuellen Probleme im Grunde schon wichtige Lösungsansätze enthalten. Im Mittelpunkt der Arbeit stehen also weniger die Probleminhalte, sondern die Art und Weise, wie aus diesen Inhalten *Probleme* generiert werden. Der Coach forciert dabei den systematischen Zielfindungsprozeß. Das Coaching kann wirkungsvoll unterstützt werden durch die Typprofilanalyse mit unserem **NGRAMM-Profiler**.

S.C.O.R.E.

Im Gegensatz zu einer therapeutischen Intervention ist der Coachingprozeß stark zielgerichtet und strukturiert.

Ein Modell dafür ist S(yptom) C(ause) O(utcome) R(essources) E(ffekts). Der Klient entdeckt, wie sein Symptom (was ihn z.B. daran hindert, ein exzellenter Verkäufer zu sein) aussieht und was es verursacht hat (prototypischer Mißerfolg in der Vergangenheit). Der Coach fragt ihn jetzt, was er statt dessen will und was er braucht, um sein Ziel in naher Zukunft zu erreichen. Gemeinsam prüfen beide, wie sich die Lösungssituation in der Zukunft anfühlt und ob gegebenenfalls Feinkorrekturen erforderlich sind.

Für wen wir tätig sind

Kundenliste (Auszug)

- Agfa Leverkusen
- Audatex Minden
- Bayer Schweiz
- Bayer Leverkusen
- BASF IT-Services Ludwigshafen
- Bosch Frankfurt
- DKV Köln
- Emscher Genossenschaft Essen
- Fisher-Rosemount München
- HFU Hermann Fuchslocher Unternehmensberatung
Düsseldorf
- IIR Institut für International Research Frankfurt
- INASYS Bonn
- INFRASERV Knapsack Hürth
- Keiper GmbH Kaiserslautern
- Management Circle Eschborn
- MTU München
- Mummert + Partner Hamburg
- NORD/LB Luxembourg
- Siemens Business Services Essen
- SKI Industrieautomation Mönchen Gladbach
- Voestalpine, Linz
- Zeiss Oberkochen

