

## **Ganzheitlich, nachhaltig, anders**

Sie erleben in diesen Seminaren spannende Themen, neue Perspektiven, erweitere Handlungsoptionen und ungewöhnliche Methoden. Hier finden Sie Raum zum Dialog und zur Interaktion. Der Schwerpunkt liegt auf einem ganzheitlichen wie auch nachhaltigen Ansatz und der einfachen Umsetzbarkeit – auch im Alltag.

Grundsätzlich biete ich Ihnen unten stehende Seminaroptionen an. Darüber hinaus sind individuelle Konzeptionen möglich und auch erwünscht.

### **Ihre Themen:**

- Persönlichkeitsentwicklung: Stabile Selbstführung
- Führungskompetenz: Vom Mitarbeiter zur Führungsperson  
Führung für Fortgeschrittene
- Verkaufsförderung: Verkauf ist Kunst, kein Hexenwerk  
Verkaufskunst für Fortgeschrittene
- Gesunderhaltung: Fit und gesund zum Erfolg  
Stress und Burnout als Chance
  
- Optional: Einzelgespräche am Abend der  
Seminartage

### **Ihr Nutzen:**

Über individuelle Lösungswege erreichen Sie im Einklang zu sich selbst und Ihrer Umwelt Ihre persönlichen wie auch beruflichen Ziele.

## Stabile Selbstführung

In herausfordernden Zeiten Souveränität bewahren

### Das Leben ändert sich, ändern Sie sich mit

Berufliche Veränderungen, Umorganisation, Stress und Leistungsdruck sind nur einige Themen, die rauen Wind erzeugen. Oft genug wird einem dabei der Boden unter den Füßen weggezogen.

Um jetzt handlungsfähig zu bleiben, ist es notwendig zu verstehen, was in solchen Momenten genau in Ihrem Umfeld und mit Ihnen geschieht. So gewinnen Sie mehr Vertrauen zu sich selbst und erlangen eine stabilere Selbstführung auch in stürmischen Zeiten.

In diesem Seminar geht es um Aufmerksamkeit, Sensibilität und Wahrnehmung für Sie selbst und Ihr Umfeld.

### Ihre Themen:

- Veränderung: Zaudern und Zauber des Neuen
  - Stress bis Burnout: Signale und Wegweiser
  - Verantwortung: Entselbstständigung enttarnen
  - Plan B: Weg, Alternative und Konsequenz
  - Zeitsouveränität: Raus aus dem Alarmzustand
  - Wahrnehmung: Geschenk an sich und die Umwelt
  - Umfeld: Offene und verborgene Netzwerke
  - Selbst: Persönlichkeit hat viele Gesichter
  - Leichtigkeit: Last abwerfen und Energie freisetzen
  - Entspannung: Entspannen, abschalten und lösen
- 
- Optional: Einzelgespräche am Abend der Seminartage

### Ihr Nutzen:

Der Ausbau einer stabilen Selbstführungskompetenz bewahrt Sie vor stressbedingten Leistungsminderungen und verbessert Ihre Erfolgchancen. Sie erlangen Klarheit über innere wie äußere Einflussfaktoren und stärken somit Ihre Entscheidungskompetenz auch in schwierigen Situationen.

## Vom Mitarbeiter zur Führungsperson

Sich als neue Führungskraft positionieren und etablieren

### Die Chance des Neuanfangs erfolgreich nutzen

Als neue Führungskraft haben Sie gleich zwei Herausforderungen zu bestehen: Sie sind der Neue im Team oder aus den eigenen Reihen in die Führung erhoben worden und Sie sind neu in der Verantwortung als Führungskraft.

Eine Beförderung macht noch keine Führungskraft. Möglicherweise werden Sie so zum Leiter, der ohne eigene Impulse seine Leitungsfunktion ausübt oder Sie werden zum Vorgesetzten, der Anderen vorgesetzt wird.

Moderne Führung integriert die unterschiedlichen Generationen zu einer aktiven Einheit, die Individualität schätzt und respektiert. Sie bringen Ihren Mitarbeitern hohe Aufmerksamkeit entgegen und schaffen so den Raum zur Entfaltung und ein Umfeld, in dem Leistung Spaß macht.

### Ihre Themen:

- Veränderung: Unterschied zwischen Kollege und Führungskraft
- Positionierung: Herausforderungen und Chancen der Anfangszeit
- Aufgabe: Spannungsfeld zwischen Führung und Tagesgeschäft
- Profil: Führungsstile, persönlicher Stil und Vorbildfunktion
- Generationen: BabyBoomer, Generation X und DigitalNatives
- Team: Rollen im Team und individuelle Führung
- Dynamik: Phasen der Teamentwicklung
- Rahmen: Analyse des Umfeldes und der Einflussfaktoren
- Interaktion: Gesprächsanlässe und Gesprächsführung
  
- Optional: Einzelgespräche am Abend der Seminartage

### Ihr Nutzen:

Sie finden Ihren individuellen Führungsstil, der Ihnen dabei hilft, die Verantwortung beim Mitarbeiter zu belassen und mit klaren Vereinbarungen das Vertrauen des Teams zu gewinnen. Dies ermöglicht Ihnen einen erfolgreichen Einstieg und vermeidet unnötige Reibungsverluste.

## **Führung für Fortgeschrittene**

Erkennen von inneren und äußeren Einflussfaktoren

### **Erhöhte Wahrnehmung und ressourcenoptimierte Führung**

Führungsautorität und Charisma sind erlernbar, wenn Sie bereit sind den Schlüssel in sich selbst und nicht im Nachahmen bestimmter Verhaltensweisen zu suchen.

Führung benötigt dann Kraft, wenn sie gegen Widerstände ankämpft. Klare Führung vermeidet das unnötige Vergeuden von Energie und nutzt so die freigesetzten Kräfte zur gemeinsamen Zielerreichung.

In diesem Seminar finden Sie Wege zur Selbstverantwortung im Team, Vertrauen und Kontrolle im Einklang, klare und verbindliche Kommunikation bis zur Erkenntnis von inneren und äußeren Wirkzusammenhängen auf den Teamerfolg.

#### **Ihre Themen:**

- Die Richtung: Rückführung zur Selbstverantwortung
  - Klarheit: Verbindlichkeit, Vertrauen und Kontrolle
  - Das Innen: Die innere Führungsmannschaft
  - Das Außen: Wirkzusammenhänge des äußeren Teams
  - Die Haltung: Werte, Wahrnehmung und Aufmerksamkeit
  - Anforderung: Innere und äußere Stressauslöser
  - Entspannung: Entspannen, abschalten und lösen
  - Leichtigkeit: Last abwerfen und Energie freisetzen
  - Die Krise: Stressresilienz und Führung in Krisenzeiten
- 
- Optional: Einzelgespräche am Abend der Seminartage

#### **Ihr Nutzen:**

Sie erlangen ein umfassendes Verständnis der inneren und äußeren Einflussfaktoren auf den Teamerfolg und gewinnen Stabilität und Souveränität in der Führung Ihres Verantwortungsbereiches.

## **Verkauf ist Kunst, kein Hexenwerk** Mit Stil und Stimmigkeit zum Verkaufserfolg

### **Den roten Faden im Verkaufsgespräch finden**

Verkauf ist nicht beschränkt auf die Gespräche zwischen Kunden und Verkäufer. Verkauf findet ständig und überall statt. Durch Ihre Fertigkeit sich verkaufen zu können, sind Sie in Ihrem Leben dahin gelangt, wo Sie heute stehen. Dabei gelang Ihnen so einiges und manches auch nicht. Jetzt ist es wichtig, daraus bewusste Kompetenz zu entwickeln.

Ein grundsätzliches Richtig oder Falsch gibt es im Verkauf nicht. Es gibt jedoch erprobte Methoden, die Ihnen helfen, Ihren persönlichen Stil zu finden. Ihr Stil und Ihre Authentizität entscheiden über Ihren Verkaufserfolg.

Nutzen Sie die wesentlichen Grundlagen der erfolgreichen Interaktion für gelungene Verkaufsgespräche mit persönlicher Note.

### **Ihre Themen:**

- Wer fragt, führt: Fragetechniken
- Am Ball bleiben: Gesprächsführung
- Interesse wecken: Einwandbehandlung
- Was es kann: Nutzenargumentation
- Packet festzurren: Abschlusstechnik
- Die drei Sätze: Die Chance im Erstkontakt
- Das Geschenk: Aufmerksamkeit und Zuhören
- Beteiligte nutzen: Methodik des „inneren (Verkaufs-)Teams“
  
- Optional: Einzelgespräche am Abend der Seminartage

### **Ihr Nutzen:**

Durch elementare Methoden des Verkaufs erweitert sich Ihre Argumentationsstärke. Sie lernen dabei Ihre verkaufsbezogenen Persönlichkeitsanteile kennen und finden so die Spannungsfelder, die Sie bislang zum Straucheln brachten. Sie erfahren mehr über sich als Verkäufer und erwerben Handlungsoptionen, die Ihren persönlichen Verkaufserfolg steigern werden.

## **Verkaufskunst für Fortgeschrittene** Persönlichkeit entfalten für echte Verkaufserlebnisse

### **Potentiale erschließen für mehr Erfolg, Spaß und Stimmigkeit**

Erleben Sie sich in der Vorbereitung auf Ihr Verkaufsgespräch anders als in der Realität? Dann bremsen Hemmungen, Sorgen, Druck und zu hohe Vorsicht Sie aus! So geht Ihnen die nötige Impulskraft verloren und dem Gesprächspartner fehlt die Spannung im Gespräch. Schauspielerei hilft wenig, denn kaum etwas wirkt sich negativer auf den Verkaufserfolg aus als ein unstimmiges und antrainiertes Verhalten.

Ihre innere Haltung ist entscheidend: Wie Sie sich selbst sehen und wie Sie zum Produkt stehen, nimmt Ihre Umwelt wahr und Sie merken es am Verkaufserfolg.

Ziel des Seminars ist es eigene Wege aus der Enge gewohnter Fahrwasser zu finden, um bislang ungenutzte Potentiale Ihrer Überzeugungskraft zu erschließen.

#### **Ihre Themen:**

- Ausgangslage: Selbstbild des Verkäufers
  - Haltung: Ebenen der Wahrnehmung und Aufmerksamkeit
  - Anforderung: Innere und äußere Stressauslöser
  - Umfeld: Entscheider, Beeinflusser, Experte und Co.
  - Einflussfaktoren: Fremdeinflüsse und Widerstände
  - Befangenheit: Zurückhaltungen und Hemmungen
  - Entspannung: Entspannen, abschalten und lösen
  - Leichtigkeit: Last abwerfen und Energie freisetzen
- 
- Optional: Einzelgespräche am Abend der Seminartage

#### **Ihr Nutzen:**

Sie entdecken Ihre individuellen Verkaufspotentiale. Daraus entwickeln Sie Ihr persönliches Profil und bilden so die solide Grundlage für Ihren Verkaufserfolg.

## Fit und gesund zum Erfolg

Bereit für die Herausforderungen des Lebens

### Körperlich, mental und emotional in Balance

Bei stress- und leistungsbedingten Erkrankungen greifen oft die klassischen Instrumente des individuellen und des betrieblichen Gesundheitsmanagements zu kurz. Auch Burnout ist längst kein Modewort mehr, sondern als volkswirtschaftlicher Kostenfaktor erkannt worden. Stressbedingte Leistungsminderung kostet Sie die Gesundheit, das Unternehmen ein Vermögen und beide den Erfolg.

Dieses Seminar ist ein wichtiger Baustein zur nachhaltigen Gesundheitsförderung. Sie finden neue Wege und wichtige Schritte zur stabilen Leistungsfähigkeit. Sie erleben, welche inneren Muster zu Stress führen, wie Sie es vermeiden, den Druck in sich aufzunehmen und was Sie für sich tun können, um gesund zu denken und zu handeln. Hier geht es ausschließlich um Sie, um Ihre Gesundheit und Ihr Wohlbefinden.

#### Ihre Themen:

- Einstellung: Gesund denken und handeln
  - Haltung: Wahrnehmung und Aufmerksamkeit
  - Balance: Abstimmung der Lebensbereiche
  - Anforderung: Innere und äußere Stressauslöser
  - Bewegung: Einfach, praxistauglich und nachhaltig
  - Entspannung: Entspannen, abschalten und lösen
  - Leichtigkeit: Last abwerfen und Energie freisetzen
- 
- Optional:
    1. Einzelgespräche am Abend der Seminartage
    2. Kombination mit Kochevent „Gesund & Lecker“
    3. Anwendungen zur Tiefenentspannung (2. und 3. nur bei zweitägiger Buchung)

#### Ihr Nutzen:

Ein neues ganzheitliches Gesundheitsbewusstsein mit praktischen Anleitungen für Ihr Tagesgeschäft ermöglicht Ihnen einen direkten Zugewinn an Energie, Leistungsfähigkeit und Lebensfreude.

## Stress und Burnout als Chance

Signale erkennen und verantwortlich handeln

### Höher, schneller...wie geht's weiter?

Erfahren Sie klar nachvollziehbar was Burnout ist und wie Sie ihn erkennen. Durch umfangreiche persönliche und berufliche Burnout-Erfahrungen des Seminarleiters erleben Sie authentisch und praxisnah die verschiedenen Facetten des Themas. Darauf basierend entwickelte er eine effektive Prävention und wirkungsvolle Auswege für Unternehmen, Führungskräfte und Mitarbeiter.

Im Wechsel zwischen Theorie und Praxis erkennen Sie die Risiken stressbedingter Erkrankungen und sehen mögliche Chancen, die sich daraus ergeben. Sie lernen, woran Sie bei sich selbst und in ihrem Umfeld Burnout erkennen und wie Sie Auslöser meiden können.

### Ihre Themen:

- Information: Zahlen, Daten und Fakten  
Psychische Beanspruchung in Unternehmen  
Das ist Burnout (auch)
- Erkennen: Ursachen und Einflussfaktoren  
Entwicklungsphasen  
Ausdrucksebenen
- Handeln: Möglichkeiten im Unternehmen  
Handlungsplan für Führungskräfte  
Persönliche Prävention
- Optional Einzelgespräche am Abend der Seminartage

### Ihr Nutzen:

Dieses Seminar klärt auf, wie Sie als Unternehmer und Führungskraft mit dem zunehmenden Anstieg von Burnout sowie stress- und leistungsbedingten Erkrankungen umgehen. Es gelingt Ihnen dadurch rechtzeitig, Warnsignale bei sich und anderen zu erkennen und wirksame Maßnahmen einzuleiten. So ermöglichen Sie eine gesunde, stabile und erfolgreiche Lebensführung.