



Seminar-Übersicht (Stand Juni 2021)

Bereich Vertrieb:

1. „Beziehungsintelligenz im Vertrieb / in der Führung“ (2 Tage)
2. „Überzeugen durch die Kraft der Persönlichkeit“ (2 Tage)
3. „Überzeugen im Gespräch – Techniken der Gesprächsführung“ (2 Tage)
4. „Präsentieren – aber richtig!“ (1 - 2 Tage)

Alle Seminare mit Videoaufzeichnung und Video-Feedback

5. Feldbegleitung durch einen Coach nach Absprache

Bereich Führung / Soziale Kompetenz:

6. „Konstruktiv und motivierend Führen – kraft Persönlichkeit“ (2 Tage)

Mit Videoaufzeichnung und Video-Feedback

7. „Team-Workshop – Optimierung von Kommunikation und Zusammenarbeit im Team“ (1 - 2 Tage)
(inkl. Insights- Potenzial-Analyse für jeden Teilnehmer)

Beide Workshops sind auch in einer Kombination aus Indoor / Outdoor-Training buchbar, unter anderem falls gewünscht auch unterstützt durch Pferde.

Mit Videoaufzeichnung und Video-Feedback

Bereich Energie-Management:

8. „Leben oder gelebt werden – Sie entscheiden“ (1 – 2 Tage)
9. „Fit, leistungsfähig und erfolgreich – die wichtigsten Ernährungs- und Lebensgrundsätze für ein lustvoll gelebtes Leben“ (1 – 2 Tage)

In den Seminaren 7 bis 9 werden auch diverse Körperübungen wie z. B. Entspannungs- und Atemübungen gelehrt, die die Teilnehmer mühelos in ihren Berufs- und Reisealltag übernehmen können.

Bereich Coaching / Umsetzungsbegleitung

10. „Coaching für Führungskräfte“ (2 Tage)
11. Intensiv-Coaching (2 – 4Tage)



1. Beziehungszintelligenz im Vertrieb und in der Führung“

Was für ein Persönlichkeits-/ Führungstyp bin ich? Wie verhalte ich mich, wie kommuniziere ich und an welchen Motiven richten sich meine Handlungen aus?

- Welche Persönlichkeitsstruktur hat mein Kunde / Mitarbeiter – wer steht mir hier gegenüber?
- Welchen Kommunikationsstil, welche Bedürfnisse und Ziele hat mein Partner und wie passe ich meine persönliche Beratungs-/ Verkaufs-Strategie an, um eine optimale Beziehung zu ihm aufzubauen?
- Wie finde ich eine gemeinsame Sprache mit meinem Kunden / Mitarbeiter?
- Was bedeutet die „Platin-Regel“?
- Wie setze ich im Beratungsprozess meine ganz individuellen Stärken ein und wie gehe ich mit meinen Schwächen um?

Das Seminar baut auf einer persönlichen Potential- und Verhaltens-Analyse auf und richtet seinen Focus auf die Beziehungsebene zwischen Verkäufer und Kunde, bzw. Führungskraft und Mitarbeiter. Die Teilnehmer werden für die „weichen“ Faktoren sensibilisiert, die sie in die Lage versetzen eine optimale Kunden- / Mitarbeiter-Beziehung aufzubauen.

Sie erlernen die Kenntnis welchen Persönlichkeits-/ Verkäufer / Führungs-Typus sie selbst repräsentieren, welche Persönlichkeit ihnen gegenübersteht, welche Erwartungshaltung diese Person an sie hat und wie sie ihr Kommunikations- und Handlungsrepertoire optimal auf ihr Gegenüber abstimmen:

Die vertieften Kenntnisse aus diesem Seminar sind in jeglicher Art von Beziehung zwischen Menschen im beruflichen oder privaten Kontext einzusetzen.

2. „Überzeugen durch die Kraft der Persönlichkeit“

Praxistraining: min. 4 – 6 Trainingsrunden / Teilnehmer

- Selbstbewusstes Auftreten ohne Arroganz
- Den Unterschied zwischen Eigen- und Fremdwahrnehmung verstehen
- Verbale und nonverbale Wirkungsmittel: Haltung, Gestik, Mimik, Sprache, Augenkontakt, Stimme, Habitus (= Kleidung und persönlicher Stil)
- Grundregeln der Argumentation
- Wirkungssteigernd Argumentieren
- 9 - Punkte Argumentations-Bauplan (abh. von Zeit)



3. „Überzeugen im Gespräch – Techniken der Gesprächsführung“

- Praxistraining: Schwierige Gesprächssituationen aus dem Teilnehmeralltag
- Einführung in die Gesprächspsychologie
- Grundregeln im Überzeugungsgespräch
- Aktives und richtiges Zuhören
- Partnerbezogene Argumentation
- Einführung in die vier Botschaftsebenen der Kommunikation
- Die hohe Schule der Gesprächssteuerung durch Verbalisierung: Statement, Spiegel, Klingt-Aussage ...den Gesprächspartner non-direktiv zum gewünschten Verhandlungserfolg begleiten
- Professionelle Gesprächsvor- und – nachbereitung

4. „Präsentieren – aber richtig!“

- Präsentationen richtig aufbauen – weniger ist mehr!
- Welche Technik - wie umgehen? Beamer, Laptop, Flipcharts, Mikro, Spotlights...
- Persönliche Wirkmittel auf verschiedene Bühnen und Bühnengrößen anpassen
- Den Zuhörerraum energetisch einnehmen
- Pleiten, Pech und Pannen – was nun?

Lernergebnis:

In allen Trainings-Einheiten wird mit Video-Analyse gearbeitet.

Das „Live Erlebnis“ ermöglicht es dem einzelnen Teilnehmer, einen Abgleich von Selbstbild-/ Fremdbild für sich selbst vorzunehmen. Außerdem werden sie verstehen lernen, welche Botschaften sie – oft unbewusst – verbal und nonverbal dem Anderen senden.

Wir analysieren und diskutieren schwierige Situationen aus der täglichen Praxis, die von den Teilnehmern vorgegeben werden. Durch diesen Austausch von Praxis-Erfahrungen werden die Teilnehmer mit der Unterstützung des Trainers praxisnahe Lösungs- und Kommunikationsstrategien entwickeln.

5. „Feldbegleitung durch einen Coach“

Individuelles Coaching ausgewählter Vertriebsmitarbeiter

- Begleitung zu Kundenterminen
- Vor- und Nachbereitung der Gespräche
- Analyse der Gesprächsführung
- Analyse des Gesamt-Auftritts



6. „Konstruktive Führungspraxis – Führen kraft Persönlichkeit“

- Was heißt Führen überhaupt ...und was verlangt das von mir?
- Führungs- und Fachkompetenz – welche Mischung macht's?
- Die verschiedenen Führungsstile – gibt es den „richtigen“ und welcher ist meiner?
- Die verschiedenen Arten von Führungsgesprächen – Gesprächsleitfäden
- Delegieren und (Jahres-)Ziele vereinbaren unter Nutzung der Motivation und inneren Beteiligung der Mitarbeiter. (Gesprächsleitfäden)
- Führen von Kritikgesprächen – ohne De-Motivation! (Gesprächsleitfaden)
- Ggfs. Moderation von Besprechungen (falls noch ausreichend Zeit)
- Praxistraining: Schwierige Führungsgespräche aus dem Teilnehmeralltag

Mögliche Variation:

Führungskräfte-Seminar als Kombination Indoor / Outdoor-Training unter anderem auch mit Pferden

7. „Team-Workshop – Optimierung von Kommunikation und Zusammenarbeit“

- Moderierter Team-Workshop zur optimalen, komplementären Vernetzung des Teams
- Zielbestimmung für das Team
- Erstellung Maßnahmenplan für das Team

Nutzen:

- Das gegenseitige Verständnis der einzelnen Teammitglieder füreinander wird deutlich gesteigert - die Kommunikation wird offener, der Austausch intensiver.
- Konflikte im Team werden ausgeräumt, Reibungsverluste aufgehoben und in konstruktive Energie umgewandelt
- die Zusammenarbeit im Team wird deutlich effizienter und effektiver
- die Atmosphäre im Team, sowie die Feedback-Kultur wird konstruktiv emotional und einander zugewandter.

Die Art und Länge des Team-Workshops wird je nach Bedarf mit der Führungskraft und dem Team abgesprochen, und kann zwischen 3 h bis zu einem ganzen Workshop-Tag ausgebaut werden.

Mögliche Variation:

Team-Entwicklung als Kombination Indoor / Outdoor-Training unter anderem auch mit Pferden



8. „Leben oder gelebt werden – Sie entscheiden!“

Eigenverantwortlich statt fremdbestimmt (= das Grundprinzip der Burn-Out Prophylaxe) und mit viel Freude das Unternehmen „Mein Leben“ in die Hand nehmen und einen eigenen **bunten** Lebensfilm kreieren - das ist die Essenz dieses Seminars.

Wir alle sind - beruflich wie privat - ständig aufgefordert mit vielen Reizen, Informationen und Anforderungen umzugehen und das erfordert täglich neue kreative Lösungen.

Sie erfahren, wie Sie Belastungen konstruktiv nutzen, aus negativem Stress positive kreative Energie generieren und sich damit fit machen und fit bleiben für die Anforderungen der Zukunft.

- **Die 10 Megatrends der Zukunft:**
 - Wie beeinflussen diese mein zukünftiges Leben?
 - Was ist zu tun, diese Veränderungen für mich positiv zu gestalten?
- **Ein Leben voller Lust und Leidenschaft:**
 - Das Life-Balance Modell: Bin ich „In-Balance“ oder „Off-Balance“?
 - Lebensvision – was ist das und habe ich das?
 - Welche Lebens-Rollen habe ich und wie fülle ich diese?
 - Was ist schon drin in meinem „Lebensgefäß“ und was fehlt noch?
 - Wie helfen mir meine Gedanken, mein Leben zu gestalten?
 - 10 Brücken in ein lustvolles Leben
- **Stress ist blockierte Lebens-Energie**
 - Wie entsteht Stress:
 - Was geschieht in meinem Gehirn, was machen meine Hormone und wie beeinflusst dies meinen Körper?
 - Mein persönliches Stressinventar
 - Persönlichen Stress in positive Energie umwandeln
 - Der Kreativitäts-Prozess – wie kann ich aus Stress Kreativität erzeugen?
 - Negativen Stress zukünftig besser vermeiden
- **Freiheit ohne Verantwortung gibt es nicht – will ich das?**
 - Das kleine Selbstcoaching für alle Fälle.



9. „Fit, leistungsfähig und erfolgreich - die wichtigsten Ernährungs- und Lebensgrundsätze für ein lustvoll gelebtes Leben“

Teil 1 – Dr. Claudia Milz:

„Gesunde Lebensführung“

Dr. med. Claudia Milz verfügt über 13 Jahre Erfahrung als Praktische Ärztin und 10 Jahre als diplomierte Mayr-Ärztin. Seit Januar 2006 ist sie als Allgemeinärztin privatärztlich niedergelassen und leitet das „Zentrum für Mayr-Medizin Dr. Milz“ in Rottach-Egern / Tegernsee. Neben Ausbildungen in Akupunktur, Anti-Aging-Medizin, Hormonersatztherapie, Physioenergetik und Ästhetischer Medizin verfügt die Fachärztin über Zusatzqualifikationen in Naturheilverfahren, als Ernährungsbeauftragte Ärztin und das F.X.Mayr-Diplom.

Erarbeitung einer gesunden Lebensführung mit folgenden Inhalten:

1. Individuell richtige Ernährung und zeitweiliges Fasten:
 - Basics der gesunden Ernährung - Ernährung nach der **Körperzusammensetzung**,
 - Stoffwechsel- und Konstitutionstypen, speziell bei Erkrankungen, Übergewicht, Arthrosen, Allergien, Verdauungsstörungen, bei Sportlern
 - sinnvolle Nahrungsergänzung
 - Fasten-Therapien für einen fitten Darm und entgifteten Körper

Messung der individuellen Körperzusammensetzung mittels wissenschaftlicher Bio-Impedanz-Messung aller Teilnehmer

2. regelmäßiges Körpertraining, Sport und Bewegung:
 - Individuelle Bewegung nach Konstitutionstypen
 - Theorie des „Nordic Walking“
 - Fettverbrennungspuls
3. Ausreichend Schlaf, Entspannung und Erholung:
 - Hintergründe
 - Stress und Burn-Out-Prävention
 - Emotionale Wellness
 - Entspannungsverfahren: Theorie und praktische Demonstration des „Moving“ - das 5-Minuten-Entspannungsverfahren
4. Geregelter Ausscheidungen:
 - Pflege und Anregung der 4 Entgiftungsorgane (Darm, Nieren, Lunge, Haut)
5. Ausreichend Frischluft und positive Umweltreize – Immuntraining
6. Pflege des allgemeinen Wohlbefindens und der Glücksfähigkeit:
 - Glücksfähigkeitstraining
 - Ent-Schleunigung
 - Aufmerksamkeitstraining
7. Lebenssinn und geistlich-religiöse Bemühungen



Teil 2 – Dipl. Oec. Elisabeth Schmid:

„7 Impulse für unternehmerische und private Energie“

Dipl. Oec. Elisabeth Schmid mit Schwerpunkt Marketing/Vertrieb, Personalwesen sowie Finanzwirtschaft, sammelte nach ihrem Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften mehr als 20 Jahre Erfahrung als Vertriebspezialistin und -Führungskraft auf internationalem Parkett - vom Familienunternehmen bis hin zum Großkonzern. Nach Ihrer Weiterbildung zum Trainer, Business-Coach und Moderator hat sie sich auf die Bereiche Personalentwicklung, insbesondere Vertriebs- und Führungsthemen, sowie Personaldiagnostik und Burn-Out Prophylaxe spezialisiert. Sie unterstützt Führungskräfte und Unternehmer - überwiegend in firmeninternen Seminaren und persönlichen Coachings - dabei, Mitarbeiter zielgerichtet auszuwählen, einzusetzen und weiter auszubilden.

1. Talentezentriertes Leben

- Die eigenen Talente erkennen und ausbauen – ggfs. Messinstrumente
- Management von Schwächen

*Falls gewünscht: Individuelle **Potential-Analyse** für alle Teilnehmer*

2. Persönliche Überzeugungskraft

- Verbale und nonverbale Körpersprache – welche Botschaft sende ich?
- Innere Klärung des „Was-will-ich-eigentlich“

3. Selbst-Management

- Energie-Management (Vernetzung mit Teil 1 von Fr. Dr. Milz)
- Zeit-und Energiefresser
- Die 14 Motivatoren aus dem Hochleistungssport

4. Humanics

- Team-Spirit: Gemeinsame Ziele, Qualität der Zusammenarbeit, Umgang mit Konflikten
- Qualität der äußeren Umgebung: stützend oder zehrend?

5. Mechanics

- Systematik und Qualität meiner persönlichen Abläufe
- Systemische Zusammenhänge in meiner Umgebung

6. Mein USP

- Was kann ich besser als die anderen? (fachlich und persönlich)
- Welchen Nutzenbeitrag leiste ich für meine Kollegen, mein Unternehmen? – Vision?

7. Netzwerken- Kooperieren

- Mit wem und wie macht eine Zusammenarbeit Sinn – Selektionskriterien
- Wie bin ich im Unternehmen vernetzt – Allianzen und informelle Strukturen

Im Verlauf des Tages werden mehrfach sportliche oder entspannende Übungen eingebaut, die die Teilnehmer ab dem nächsten Tag als „Mini-Pausen“ im Büro- oder Reisealltag nutzen können.



10. „Coaching-Seminar für Führungskräfte“

Inhalte:

- Was bedeutet Coaching - Möglichkeiten und Grenzen
- Abgrenzung zum Consulting
- Coaching als Instrument der Mitarbeiter-Entwicklung
- Was verlangt Coaching von mir als Führungskraft
- Werkzeuge des Coachings und Coaching-Fragen erlernen
- Effizient führen statt lamentieren durch
 - Aktives Zuhören
 - Gekonntes Schweigen strategisch richtig einsetzen

11. „Intensiv-Coaching

Sie haben einfach mal Lust, sich mit bestimmten Themen intensiver auseinander zu setzen, ohne immer auf die Zeit achten zu müssen? Oder aber der Wunsch nach einer Auszeit zur Reflexion oder zum Auftanken wird immer stärker? Gründe gibt es viele, weswegen etliche meiner Kunden das Intensiv-Coaching bereits erfolgreich und mit viel Freude für sich genutzt haben.

Fach- und Führungskräfte, Unternehmenslenker, Personen in Schlüsselpositionen, aber auch Privatpersonen verbringen zwischen zwei bis vier Tage abseits des Alltags. In der kontemplativen und naturverbundenen Umgebung eines modernen und doch gemütlichen Kloster-Seminarhotels genießen sie zweimal täglich individuelles Coaching in Reinform - immer im Wechsel mit genügend Ausruh- und Verarbeitungszeit.

Entdecken Sie die enorme Schubkraft der „Aufräumenergie“ sowie die angenehme Süße des augenscheinlichen „Nichts-Tuns“ und kehren Sie gestärkt mit klarem Kopf und kreativer Energie zurück!

Mögliche Fragen und Themen:

- Eigentlich ist alles ok, oder...?
- Ich komme irgendwie nicht richtig weiter, obwohl ich mich doch so bemühe!
- Ich weiß, dass ich etwas verändern möchte, weiß aber nicht genau was und wie!
- Ist die Position, die ich habe wirklich (noch) die richtige für mich?
- Ich will einfach mal Raum und Zeit haben, mich mit mir auseinander zu setzen.
- Irgendwie kämpfe ich immer mit denselben Themen.
- Ich bin dann mal weg...

Sehr gerne stehe ich für alle Ihre Fragen zur Verfügung!