

Zuhören > Motivieren > Aktivieren



Individuelles Training nach Maß

Gerrit Busmann

Coaching ■ Seminare ■ Firmentraining

Gerrit Busmann Gruppe
Mittelstr. 37
53175 Bonn

Fon: +49 (228) 308 999 95
Fax: +49 (228) 308 987 66
info@busmann.de | www.busmann.de

Inhaltsverzeichnis

Thema

Unternehmensbild der Gerrit Busmann Gruppe – Individuelles Training nach Maß	3
Trainerprofil Gerrit Busmann	4
Individuelle Beratung von Führungskräften	5

Training am Arbeitsplatz

Begleitung für den Arbeitsplatz	6
Telefon-, Vertriebs- und Verkaufstraining – Inbound – Outbound	7
Abschlussorientiertes Verkaufen	8
Kundenpotentiale konsequent nutzen	9
Behandlung von Kundenbeschwerden	10
Teamtraining – Integration und Motivation	11

Modernste Kommunikationstechniken

Rhetorik I bis II – Erfolg durch effektive und schlagfertige Kommunikation	12
Professionelle Schlagfertigkeit – Produktiver Umgang mit Provokation und Manipulation	13
NLP (Neuro-Linguistisches Programmieren) – Mehr Flexibilität im Dialog	14
NLP für Führungskräfte – Leichter und einfacher führen	15
Induktionsformulierungen – Die Zustimmung des Kunden vorwegnehmen	16

Führungskräfte-Training

Zielvereinbarungen und Feedbackgespräche – Schnell, motivierend und effektiv	17
Umgang mit Konflikten – Schwierige Mitarbeitergespräche führen	18
Ziel- und Zeitmanagement – Ressourcen erfolgreich nutzen	19
Life Balance – Das eigene Leben ins Gleichgewicht bringen und halten	20
Burnout-Prophylaxe und Burnout-Soforthilfe – Erobern Sie sich Ihre Lebensenergie und Lebensfreude zurück	21

Weitere individuelle Seminarangebote	22
--	----

Referenzliste (Auszug)	23
------------------------------	----

Intensives Zuhören, ein geschärfter Blick, individuelles Eingehen auf die Teilnehmer

Individuelles Training nach Maß

Praxisrelevant, persönlich, motivierend

> Zuhören

> Motivieren

> Aktivieren

Die Gerrit Busmann Gruppe führt seit mehr als zwanzig Jahren erfolgreich Seminare für professionelle Kommunikation und professionelles Auftreten durch. In unseren Trainings und Coachings beraten wir MitarbeiterInnen aller Hierarchieebenen – von Behörden und Verwaltungen, Industrie- und Handelsunternehmen, Banken, Versicherungen hin zu Steuerberatungen, Anwaltskanzleien, Arzt- und Zahnarztpraxen, Apotheken sowie Kliniken.

Konkret bieten wir offene Seminare für Privatpersonen und exklusive, firmeninterne Trainings sowie Einzel-Coachings, jeweils angepasst an die praxisorientierten Bedürfnisse und Vorstellungen der Teilnehmer.

So werden der Transfer des Gelernten und Trainierten in den Alltag und die Motivation zum eigenen Handeln gewährleistet und mit den Vorstellungen der Teilnehmer in Einklang gebracht.

Die Essentials

- Das Fundament unseres Erfolges ist die Zufriedenheit unserer Kunden, Partner und Mitarbeiter
- Zu unseren Stärken gehören intensives Zuhören, ein geschärfter Blick und das individuelle Eingehen auf unsere Trainingsteilnehmer und Coachees
- Wir stellen die Bedürfnisse unserer Kunden, Partner und Mitarbeiter in den Mittelpunkt unseres Handelns. Deshalb gibt es bei uns keine Standardprodukte, sondern individuell angepasste Trainings und Coachings
- Wir beobachten den (Kommunikations-)Markt und die Märkte unserer Kunden genau und nehmen selbst immer wieder an Seminaren teil, um unseren Kunden jederzeit die praktikabelsten und modernsten Management- und Kommunikationstechniken weitergeben zu können
- Wir respektieren und fördern Individuen und unterschiedliche Meinungen unserer Kunden, Partner und Mitarbeiter, um gerade durch die Unterschiedlichkeit gemeinsam mehr zu erreichen
- Für uns sind Zuverlässigkeit, Flexibilität, Offenheit, Selbstständigkeit und Freundlichkeit oberste Handlungsmaximen
- Wir sehen Feedback als essentiell für erfolgreiche Kommunikation und Zielerreichung an. Deshalb geben und erhalten wir gerne und sofort Anerkennung und Kritik
- Wir bewerten unser Leistungsangebot kontinuierlich und nehmen jedes Feedback gerne als Anregung und Hilfe zur Verbesserung unserer Leistungen an. Für uns ist Qualität ein Prozess. Veränderungen sind uns Hilfe und Anreiz

Das vorliegende Konzept bietet zu jedem Seminar einen Überblick über Ziele und Inhalte. Darüber hinaus finden Sie das Trainerprofil von Gerrit Busmann, dem Inhaber des Unternehmens.

Wir empfehlen 2-tägige Intensiv-Trainings, weil sie die beste Behaltens-, Anwendungs- und Transferleistung bieten, eingebettet in ein begleitendes kontinuierliches Weiterbildungsprogramm.

Trainerprofil

Gerrit Busmann



Inhaber der Gerrit Busmann Gruppe, Bonn

Berater, Trainer, Business-Coach, NLP-Master, Wingwave®-Coach, Jahrgang 1963

Aus- und Weiterbildungen / Berufspraxis

- Studium der Theologie, Philosophie und Pädagogik
- NLP-Mastertrainer / NLP Master Practitioner
- Dialektik und Rhetorik-Coaching Fortbildung bei Rolf H. Ruhleder, Dr. Karsten Bredermeier
- 20 Jahre Vertriebs- und Trainingserfahrung
- Hypnotherapie-Ausbildung
- Ausbildung in Provokanter Therapie bei Frank Farrelly
- Leadership und Business-Coaching bei Robert Dilts
- Wingwave®-Ausbildung
- Zertifizierter Wingwave®-Coach

Trainingsschwerpunkte

- Executive Training, Management und Führungskräfte-Training
- Change Management Training
- Einzel- bzw. Individual-Coaching, Coaching on the Job
- Team- und Teamentwicklungstraining
- Schlagfertigkeitstraining, Training für professionelle Kommunikation und Gesprächsführung, NLP
- Telefon-, Vertriebs-, Verkaufs- und Servicetraining, Reklamationstraining
- Ziel- und Zeitmanagement-Training, Life-Balance
- Burnout-Prophylaxe und Burnout-Soforthilfe
- Karriere und Bewerbungs-Training
- Wingwave®-Coaching

Branchen

- Ministerien, Verwaltungen, Verbände
- Finanzdienstleistungen: Geschäftsbanken, Sparkassen, Volksbanken und Versicherungen
- Pharmaindustrie, Ärzte, Arztpraxen, Kliniken sowie große caritative Organisationen
- Automobil und Automobilzulieferindustrien / Autohäuser
- Chemie- und Metallindustrie
- Lebensmittelindustrie
- Einzelhandel

Individuelle Beratung von Führungskräften

Erreichen Sie Ihre Ziele: Bringen Sie Ihre Stärken effektiv zur vollen Entfaltung

Was bedeutet individuelle Beratung?

Diese Beratung ist ein zeitlich begrenzter, im Ergebnis offener Lern- und Entwicklungsprozess, der es dem Kunden ermöglicht, seine Ziele zu erkennen, zu erreichen und mögliche Schwierigkeiten zu meistern. Die während dieses Prozesses erarbeiteten Ziele und Aufgaben werden reflektiert, damit eine hohe Verbindlichkeit entsteht. Durch die individuelle Beratung werden persönliche Kompetenzen verstärkt. So wird der Umgang mit Gesprächspartnern und dem beruflichen wie privaten Alltag erfolgreicher und effektiver gestaltet. Trainer und Führungskraft arbeiten in einer vertrauensvollen, persönlichen Atmosphäre zusammen. Einzelne Inhalte werden nicht an Dritte weitergegeben.

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppe

- Führungskräfte, die im vertraulichen Rahmen an Ihren persönlichen Zielen, Aufgaben und Problemen arbeiten und positive Veränderungen erreichen möchten

Ziele

- Erarbeiten der persönlichen Erfolgsstrategie
- Lösung spezieller Führungssituationen und Führungsanforderungen
- Lösung von Kommunikationsproblemen im Alltag
- Bewältigung von Stress durch konstruktiven Umgang mit Problemen
- Burnout-Profilaxe und Burnout-Soforthilfe

Inhaltliche Schwerpunkte

- Deutlichere Wahrnehmung persönlicher Stärken und Schwächen
- Analyse der Aufgabenstellung und Erarbeiten notwendiger Maßnahmen und Verhaltensänderungen zur Zielerreichung

Aufbau

- Festlegen der Aufgabenstellung in einem Vorgespräch
- Arbeit an den Zielen in Einzel-Sitzungen mit unterschiedlichen Methoden
- Festlegen verbindlicher Ergebnisse, die bis zur nächsten Sitzung verwirklicht werden sollten

Dauer

- Je nach Aufgabenstellung wird die Dauer der Beratung in Abstimmung mit der Führungskraft festgelegt
- Ideal ist eine prozessbegleitende Beratung auf Basis einer Bedarfsanalyse, z.B. 1-2 Tage mit halbjährlicher Fortsetzung

Begleitung am Arbeitsplatz

Ist-Analyse, Feedback & Weiterentwicklung von Erfolgsstrategien

Information

Was bedeutet Arbeitsplatzbegleitung?

Wir begleiten Menschen am Arbeitsplatz in verschiedenen Branchen und Hierarchieebenen. Führungskräften, Selbständigen, Vertriebs- oder Servicemitarbeitern, Kundenbetreuern, Ärzten und Rechtsanwälten stehen wir für zwei Tage individuell und direkt in ihrem Arbeitsumfeld zur Verfügung.

Die Grundlage unseres Feedbacks für die Coachees sind unsere Beobachtungen Ihres Verhaltens am Arbeitsplatz. Wir bleiben während der Kunden- oder Mitarbeiterkontakte im Hintergrund und werten anschließend gemeinsam mit Ihnen das Erlebte im Gespräch aus. Durch diese Reflektion des Verhaltens und intensiven Inputs ergeben sich individuelle Anregungen, wie Sie die eigenen kommunikativen Fähigkeiten dauerhaft verbessern können und damit Ihre Geschäftsergebnisse eindeutig optimieren. Direkt im nächsten Kontakt können Sie dann die erhaltenen Informationen und Tipps gezielt anwenden und Ihren Kommunikationsstil der Situation durch bewusstes Agieren flexibel anpassen.

Um langfristige Ziele zu erreichen, wie z.B. die Auflösung von Blockaden und verstärkte Leistungsmotivation, wird während des Coachings dieses Know-how konsequent eingesetzt.

Zielgruppen

- MitarbeiterInnen im (Telefon-)Verkauf, in der Kundenbetreuung und im Service

Ziele

- Steigern des Verkaufs- und Service-Erfolgs
- Überzeugende Präsentation von Produktvorteilen (Nutzen- und Effizienzdarstellung)
- Verbessern der Kundenpflege
- Weiterentwickeln eigener Erfolgsstrategien
- Steigern der Kundenzufriedenheit
- Steigern der eigenen Arbeitseffizienz
- Verbesserte Selbst- und Fremdwahrnehmung

Inhaltliche Schwerpunkte

- Grundlagen modernster Verkaufs- und Kommunikationstechniken
- Wie wirke ich auf andere? Überzeugend beraten, Mehrwert bieten, Nutzen- und Effizienzargumentation
- Was ist mein eigener Kommunikationsstil? Kommunikative Fähigkeiten zur situationsgerechten Gestaltung nutzen
- Was will der Gesprächspartner? Wahrnehmungen und Beobachtungen reflektieren und das eigene Verhalten konstruktiv und effektiv darauf ausrichten
- Feedback als unverzichtbares Dialoginstrument

Aufbau

- Der Trainer beobachtet im Hintergrund das Verhalten des Mitarbeiters am Arbeitsplatz. Nach Abschluss der Kunden- oder Mitarbeiterkontakte werden die Gespräche ausführlich ausgewertet
- In den Feedbackgesprächen erhält der Mitarbeiter viele praktische Techniken und Strategien, die direkt im nächsten Kunden- oder Mitarbeiterkontakt angewandt werden

Dauer

- 1-2 Tage

Selbstverständlich wird der gesamte Coachingprozess persönlich und vertraulich durchgeführt

Telefon-, Vertriebs-, Verkaufs- & Servicetraining

Inbound – Outbound

**Steigern Sie Ihren
(Verkaufs-)Erfolg durch
Freundlichkeit, Eigen-
initiative und Kunden-
orientierung am Telefon**

Dauer

- je nach Teamgröße
2-3 Tage (1 Theorietag;
1-2 Praxistage)

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen am Theorietag
- pro Praxistag maximal
4 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben
Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- VertriebsmitarbeiterInnen, die auch im Innendienst arbeiten
- MitarbeiterInnen, die telefonisch Kunden gewinnen, aktiv betreuen und Kundenbeziehungen pflegen sollen (z.B. Call Center-MitarbeiterInnen)

Ziele

- Intensive und praxisorientierte Kundenansprache, -pflege und -rückgewinnung
- Erkennen und aktives Nutzen der Einsatzmöglichkeiten des Telefonkontakts
- Aufbau und Erstellen von Telefonskripts / Gesprächsphasen erkennen / Freude am Telefonieren
- Fähigkeiten, mit Power und Charme zu telefonieren (VAK-Modell)
- Offensives Telefonieren – Kontrolle / abschlussorientiertes Verhalten
- Aktives Gestalten von Kundenkontakten, Eigeninitiative bei der Kundenansprache
- Erfolgreiche Terminvereinbarungen für persönliche Gespräche

Inhaltliche Schwerpunkte

- Grundlagen und Aufbau des Telefongesprächs in Theorie und Praxis
- Was ist der rote Faden im Telefonat? Das Telefonskript – Bedarfsanalyse und Qualifikation
- Wie verlaufen erfolgreiche Gespräche? Souveränes, aktives Auftreten bei Gesprächseinstieg, -ablauf, -abschluss
- Wie bekomme ich einen Termin? Die Terminvereinbarung als eine der Schwerpunktunkte
- Was sind die Grundlagen dauerhafter Kundenbeziehungen? Kontakte nicht dem Zufall überlassen
- Wie lassen sich Erfolge kontrollieren? Gesprächsauswertung von Telefonaten
- Wie geht man richtig mit Beschwerden um? Umgang mit Reklamationen

Aufbau Theorietag

- Vermitteln der theoretischen Grundlagen
- Direkter Transfer in den eigenen Alltag durch praxisnahe Übungen und Rollenspiele
- Auswerten der Gespräche in Selbst- und Gruppenreflexion

Aufbau Praxistag

- Begleitetes Praxistraining mit Echtadressen (Warm- und Kaltakquise)

***Zur Erleichterung des Transfers erhalten
die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

Abschlussorientiertes Verkaufen

Ein erfolgreiches Verkaufsgespräch ist der Anfang einer guten Zusammenarbeit

**Zügige Abschlüsse sind keine Magie:
Wenden Sie die Abschluss-
geheimnisse der Spitzen-
verkäufer an!**

Dauer

- je nach Teamgröße
2-3 Tage (1 Theorietag;
1-2 Praxistage)

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen am Theorietag
- pro Praxistag maximal
4 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben
Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- Mitarbeiter im Verkauf

Ziele

- Schnelles Erkennen der Bedürfnisse und Erwartungen der Kunden: Lösungen wirkungsvoll anbieten
- Zielsichere Ansprache und zügiger Geschäftsabschluss
- Verhandlungs- und Verkaufsgespräche erfolgreich zum Abschluss bringen, Kundenorientierte Nutzenargumentation
- Verkaufssignale sicher erkennen, Potentiale entfalten und Kundengespräche aktiv gestalten
- Vom ‚JA‘ des Mitarbeiters zum ‚JA‘ des Kunden

Inhaltliche Schwerpunkte

- Grundlagen modernster Kommunikations- und Verkaufstechniken
- Wie wirke ich auf andere? Verkaufen mit Überzeugung und Elan, Begeisterung und Einfühlsamkeit
- Wie erkennt man, was der Gesprächspartner will? Sichere Kontaktaufnahme mit dem Kunden, Kundensignale (Bedürfnisse, Kaufabsichten und Bedenken) frühzeitig erkennen und entsprechend behandeln
- Wie sehen Verkaufsziele aus? Die richtige Formulierung erleichtert das Umsetzen eigener Unternehmensziele

Aufbau Theorietag

- Vermitteln der theoretischen Grundlagen
- Transfermöglichkeiten in den eigenen Verkaufsalltag
- Intensives, praktisches Einüben
- Videoanalysen, viele Übungen und Rollenspiele

Aufbau Praxistag

- Begleitetes Praxistraining mit Echtadressen (Warm- und Kaltakquise)

***Zur Erleichterung des Transfers
erhalten die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

Kundenpotentiale konsequent nutzen

Dauerhafte Kundenbindung: Grundlage für langfristigen Unternehmenserfolg

Dauer

- je nach Teamgröße
2-3 Tage (1 Theorietag;
1-2 Praxistage)

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen am Theorietag
- pro Praxistag maximal
4 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- VerkäuferInnen, Individualkundenbetreuer und Betreuer vermögender Privat-, Geschäfts- und Gewerbekunden

Ziele

- Kundenpotentiale erkennen, sofort ausschöpfen und konsequent nutzen
- Partnerschaftliche Geschäftsbeziehungen mittel- und langfristig aufbauen
- „Win-win-Ergebnisse“ erzielen
- Erfolgreiche Terminvereinbarung, langfristige Kundenbindung
- Anwenden erfolgsrelevanter Verhaltensweisen im komplexen Verkauf
- Beziehungsqualität zwischen Kunden und Verkäufer maximieren
- Sensibilisierung für eigene Vorgehensweisen im Strategie- und Verkaufsgespräch
- Stärken des persönlichen Auftretens

Inhaltliche Schwerpunkte

- Grundlagen der Verkaufs- und Verhandlungskommunikation: Angemessene Frage-, Verkaufs- und Verhandlungsstrategien und Werkzeuge
- Wo stehen wir in der Kundenbeziehung? Ermitteln der Ist-Situation, Aufbau von Mehrfachangeboten
- Welcher Bedarf ist bei Kunden wirklich vorhanden? Den Bedarf des Kunden steuern / Kundenentwicklung – „Cross-Selling“
- Wie geht man mit reinen Preisargumentationen um? Weg von der Preisverhandlung – hin zur Nutzenargumentation
- Was ist mein eigener Kommunikationsstil? Kommunikative Fähigkeiten zur situationsgerechten Gestaltung nutzen und weiterentwickeln

Aufbau Theorietag

- Vermitteln theoretischer Grundlagen
- Direkter Transfer in den eigenen Alltag durch praxisnahe Übungen und Rollenspiele
- Auswertung der Übungen in Selbst- und Gruppenreflektion

Aufbau Praxistag

- Begleitetes Praxistraining am Arbeitsplatz

***Zur Erleichterung des Transfers
erhalten die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

Kundenbeschwerden und Reklamationen

Jedes Feedback des Kunden ist nutzbar: Durch eine gesunde Reklamationskultur Innovationen anstoßen!

Dauer

- je nach Teamgröße
2-4 Theorietage;
Praxisbegleitung einzelner Teilnehmer im Anschluss möglich

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen am Theorietag
- pro Praxistag maximal 4 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- MitarbeiterInnen, die persönlich oder telefonisch Kundenbeschwerden und Reklamationen entgegennehmen und bearbeiten (z.B. Telefonzentrale, Kundenbetreuung, Werkstattleitung, Buchhaltung)

Ziele

- Kenntnis der Bedeutung von Reklamationen für den Kunden
- Kommunikationsprobleme bei Reklamationsgesprächen erkennen und positiv umwandeln
- Souveräner und mitfühlender Umgang mit Beschwerden
- Verbessern der eigenen Kommunikation nach innen und nach außen
- Verankern des Selbstverständnisses als Dienstleister
- Akzeptanz und Nutzen von Beschwerden und Reklamationen für Innovationen im eigenen Unternehmen – Schaffen einer Reklamationskultur

Inhaltliche Schwerpunkte

- Psychologische Grundlagen: Die emotionale Bedeutung und Wirkung von Reklamationen / Reklamationsmotive erkennen
- Unterschiede zwischen Reklamationsgesprächen und anderen Gesprächstypen
- Aktives Beschwerdemanagement als Chance, Todsünden, Tipps, Checklisten
- Wie reagiert man richtig auf Beschwerden? Die Sichtweise des Kunden verstehen – aktives Zuhören – Methoden für kundenorientiertes Verhalten
- Was ist wichtig beim Feedback? Feedback annehmen und geben
- Welche Erfahrungen haben die Kollegen? Thematisieren und kollegiales Unterstützen
- Persönliche Stressverarbeitung, Umgang mit besonders schwerwiegenden Reklamationen, Abwehr unfairer Angriffe
- Entwickeln und Erproben alternativer kommunikativer Verhaltensweisen

Aufbau Theorietag

- Theoretische Einführung
- Direkter Transfer in den eigenen Alltag durch praxisnahe Übungen und Rollenspiele
- Aufzeichnung authentischer Reklamationsgespräche, Mikro- und Makroanalyse

Zur Erleichterung des Transfers erhalten die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen

Teamtraining – Integration und Motivation

Steigern Sie Motivation, Integration und Leistungsfähigkeit Ihres Teams

Erfolg ist das Ergebnis der aktiven Zusammenarbeit von motivierten Teams

Dauer

- je nach Teamgröße
1-2 Tage

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen am Theorietag

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- MitarbeiterInnen aller Hierarchieebenen und aller Arbeitsbereiche inklusive der Vorgesetzten und Teamleiter
- Alle MitarbeiterInnen einzelner Teams, die dauerhaft zusammenarbeiten
- MitarbeiterInnen mehrerer Teams, die dauerhaft in Verbindung stehen

Ziele

- Effektives und fühlbares Steigern der Qualität der Zusammenarbeit im Team
- Verständnis der eigenen Rolle in der Gruppe: Verhalten verstehen und gestalten
- Akzeptanz der Notwendigkeit von Zusammenarbeit als Erfolgsstrategie
- Verbesserung der Kommunikation nach innen und nach außen
- Entwickeln gemeinsamer Ziele und Leitlinien
- Aufbau einer gemeinsamen Arbeitssystematik und Struktur
- Entstehung eines neuen Wir-Gefühls, Motivation zu gemeinsamen Zielen

Inhaltliche Schwerpunkte

- Grundlagen der Teamarbeit: Aufbau von Teams und Gruppen, Vor- und Nachteile der Gruppenarbeit, Formen der Kooperation, Motivationstheorie
- Feedback als unverzichtbares Instrument der Kommunikation
- Ist-Aufnahme: Wie nehmen sich die Teilnehmer in der Gruppe untereinander wahr?
- Verbessern der Zusammenarbeit, neue Strategien für erfolgreiche Kommunikation im Team
- Wie können Konflikte gelöst oder vermieden werden? Ursachen für das Entstehen von Konflikten, typische Konfliktverläufe

Aufbau Theorietag

- Theoretische Einführung
- Direkter Transfer in den eigenen Alltag durch praxisnahe Übungen und Rollenspiele
- Auswerten der Übungen in Selbst- und Gruppenreflektion
- Intensives Einüben von neuen Kommunikationsstrukturen innerhalb des Teams

Zur Erleichterung des Transfers erhalten die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen

Rhetorik I bis II

Erfolg durch effektive & professionelle Kommunikation, Moderations- & Vortragstechnik

**„Der Charakter eines Redners ist fast das wirkungsvollste Mittel seiner Überzeugungskraft“
(Aristoteles)**

Dauer

- jeweils 2 Tage pro Modul
- Die Module können einzeln gebucht werden
- **Bitte beachten Sie auch das Aufbauomodul „Professionelle Schlagfertigkeit“**

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- MitarbeiterInnen aller Hierarchieebenen

Ziele

- Präsenz und Überzeugungskraft bei allen Formen der Kommunikation und Präsentation (Reden, Vorträge, Besprechungen, Moderationen, Diskussionen etc.)
- Erreichen der Zielgruppe(n) durch maßgeschneiderte Ansprachen und Erzeugen von gemeinsamen Realitäten
- Sicheres Anwenden rhetorischer Stilmittel
- Kenntnis und Weiterentwickeln der eigenen kommunikativen Intelligenz
- Konstruktiver Umgang mit Einwänden

Inhaltliche Schwerpunkte

- Theoretische Grundlagen: rhetorische Stilmittel, Diskussions- und Präsentationstechniken, Kommunikationsformen und -strategien
- Sprache bedeutet mehr als Reden – Gestik, Mimik und Körpersprache gezielt einsetzen
- Tipps und Tricks zum überzeugenden Medieneinsatz
- Was ist Ihr Ziel? Den eigenen Standpunkt begründet und verständlich darstellen
- Was will der Dialogpartner? Die Ziele des Gesprächspartners erkennen und die eigene Sprache darauf einstellen
- Welche Formulierungen nutzen Sie selbst besonders gern? Mehr Sicherheit beim eigenen Kommunikationsstil

Aufbau Theorietag

- Rhetorik I: Grundlagen überzeugender Kommunikation: Alles ist Sprache!
- Rhetorik II: Professionelle Reden, Vorträge, Präsentationen
- Direkter Transfer durch viele praktische Übungen und Rollenspiele
- Videoanalysen, Feedback in Selbst- und Gruppenreflektion

Zur Erleichterung des Transfers erhalten die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen

Professionelle Schlagfertigkeit

Konstruktiver Umgang mit Provokation und Manipulation

**„Was schon das Ohr beleidigt, wird kaum Zugang zum Herzen haben“
(Quintilian)**

Nutzen Sie Manipulationsversuche und Provokationen anderer konstruktiv für Ihre eigenen Ziele!

Dauer

- jeweils 2 Tage pro Modul

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen am Theorietag

Empfehlung

Wir empfehlen die Buchung aller Module. Professionelle Schlagfertigkeit baut auf den Inhalten von Rhetorik I und II auf.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- MitarbeiterInnen aller Hierarchieebenen, die an den Basistrainings teilgenommen haben oder die erfolgreiche Teilnahme an ähnlichen Trainings nachweisen können

Ziele

- Erreichen negativ gestimmter oder ablehnender Dialogpartner und Zielgruppen durch maßgeschneiderte Ansprache und Erzeugen von gemeinsamen Realitäten
- Konstruktiver Umgang mit Einwänden, Angriffen, Manipulationen
- Sicheres Anwenden rhetorischer, argumentativer und dialektischer Stilmittel
- Überzeugender Umgang mit Dialektik als Argumentationstechnik und Mittel der Denkschulung
- Weiterentwickeln der eigenen kommunikativen Intelligenz
- Die richtige Antwort unmittelbar parat haben, schnelles und souveränes Anwenden schlagfertiger Antworten, gekonnt kontern

Inhaltliche Schwerpunkte

- Vertiefende theoretische Grundlagen: dialektische Stilmittel, Argumentationstechniken, komplexe Kommunikationsstrategien
- Was ist Ihr Ziel? Den eigenen Standpunkt gegenüber ablehnenden Dialogpartnern vertreten und zielführend vermitteln
- Was will der Dialogpartner? Manipulation erkennen und für sich selbst einsetzen, Widerspruch für die eigenen Ziele nutzen
- Einführung in die Mindmapping-Technik

Aufbau Theorietag

- Sicherer Umgang mit Provokation und Manipulation
- Königsdziplin Dialektik: „kunstvolle Gesprächsführung“
- Direkter Transfer durch viele praktische Übungen und Rollenspiele
- Videoanalysen, Feedback in Selbst- und Gruppenreflektion

***Zur Erleichterung des Transfers erhalten
die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

NLP: Neuro-Linguistisches Programmieren

Mehr Flexibilität im Dialog

Was ist NLP?

NLP – Neuro-Linguistisches Programmieren (in den 70er Jahren von Bandler und Grinder entwickelt) fasst verschiedene Strategien und Techniken zur Erhöhung der Flexibilität im eigenen Verhalten und zur genaueren Wahrnehmung der Ziele von anderen zusammen. NLP ist eine leicht zu trainierende Kommunikationstechnik, die heute mit großem Erfolg in den unterschiedlichsten Bereichen der Mitarbeiterentwicklung, Führung und des Geschäftslebens eingesetzt wird. NLP erleichtert die Kommunikation mit anderen, indem man seine eigene Wahrnehmung schärft und auf die bevorzugte „Hörweise“ des anderen eingehen und damit auf einer „Wellenlänge“ kommunizieren kann.

Dauer

- je nach Teamgröße
3 Tage
- Fortsetzung 1-2 Tage

Ideale Teilnehmerzahl

- 12 Personen

Zielgruppen

- MitarbeiterInnen aller Hierarchieebenen

Ziele

- Vergrößern der Flexibilität der eigenen Kommunikation
- Steigern der eigenen Dialog- und Ausdrucksfähigkeiten
- Erlernen der Grundtechniken des NLP
- Erhöhte Sensibilität in der (Selbst-)Wahrnehmung
- Stärkeres Auftreten durch Kongruenz der Sprache
- Verständnis und aktiver Einsatz verschiedener NLP-Techniken zur Zielentwicklung und zum Selbstmanagement

Inhaltliche Schwerpunkte

- Theoretische Grundlagen: Geschichte und Entwicklung des NLP
- Umgang mit Bausteinen des NLP: z.B. Rapport (Pacing / Leading), Kalibrieren, Repräsentationssysteme, Separatoren, sinnesspezifische Redewendungen, Metamodell der Sprache
- Einüben von NLP-Strategien: z.B. Moment of Excellence, Motivation durch klare Ziele und Kongruenz, Ankern

Aufbau Theorietag

- Einführung; praktisches Üben in intensiven Gruppenarbeiten

***Zur Erleichterung des Transfers erhalten
die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

Empfehlung

Wir bieten dieses Seminar auch exklusiv für Führungskräfte an. Gerne informieren wir Sie!

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

NLP für Führungskräfte

Leichter und einfacher führen

Was ist das Metamodell der Sprache?

Unsere Sprache ist ein Abbild unseres eigenen Weltbildes. Wir vergleichen aktuelle Geschehnisse mit unseren Erfahrungen aus der Vergangenheit und nehmen dadurch neutrale Situationen „gefiltert“ war. Es ist eine große Hilfe zum Verständnis des Anderen, wenn man die Struktur seiner Erfahrungen kennt.

Folglich muss man seine Sprache wieder auf die vollständige Erfahrung zurückführen. Dazu verhelfen bestimmte Frageformen; sie helfen dem Gesprächspartner bei der Informations-Sammlung, Klärung von Bedeutungen und Identifizierung von Einschränkungen und zur Schaffung von Wahlmöglichkeiten. Beispielfragen: „Wer, wie, was genau?“, „Wirklich immer?“ oder „woher weißt du das?“

Dauer

- je nach Teamgröße
3 Tage

Ideale Teilnehmerzahl

- 9 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- Führungskräfte, die eine Führungsposition innehaben
- MitarbeiterInnen, die sich auf eine Führungsposition vorbereiten wollen
- PersonalentwicklerInnen und Human Resources Manager

Ziele

- Einfache Führung und Motivation von Mitarbeitern
- Aktiver Einsatz von Instrumenten zur Ziel- und Selbstentwicklung
- Mit überzeugender Kommunikation und modernster Kommunikation ein schnelles Verständnis für Unternehmensziele erhalten
- Steigende Toleranz der Mitarbeiter für Führungsmaßnahmen und -richtlinien

Inhaltliche Schwerpunkte

- Theoretische Grundlagen: Weiterführende NLP-Techniken, z.B. Reframing, Metaprogramme, Timeline, Strategien, Visionen entwickeln, Vertiefung des Metamodells der Sprache
- Warum brauchen Menschen Visionen? Motivation durch Verstehen und Akzeptieren
- Wie viel Führung brauchen Mitarbeiter? Eigeninitiative fördern, Ziele schneller erreichen

Aufbau Theorietag

- Theoretische Einführung; praktisches Üben in intensiven Gruppenarbeiten

***Zur Erleichterung des Transfers erhalten
die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

Induktionsformulierungen

Die Zustimmung des Kunden vorwegnehmen – effektiv Ihre Ziele erreichen

Was sind Induktionsformulierungen?

Induktionsformulierungen wirken unterschwellig und sollen beim Zuhörer eine positive Reaktion auslösen. Sie leiten Aussagesätze oder Fragen in einer Form ein, dass sie deren Richtigkeit (Gültigkeit) schon im Voraus bestätigen. Induktionsformulierungen werden häufig in der Werbung und im Verkauf verwendet, um die Zielgruppe oder den direkten Gesprächspartner in die gewünschte gedankliche Richtung zu bringen und seine Zustimmung zu erhalten.

Dauer

- je nach Teamgröße
1-2 Tage

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- MitarbeiterInnen aller Hierarchieebenen, die viel kommunizieren, z.B. aus den Abteilungen Verkauf, Beratung, Marketing
- Führungskräfte

Ziele

- Erlernen eleganter Fragestellungen für Gespräche mit Kunden und MitarbeiterInnen
- Sicheres Anwenden genialer Fragestellungen
- Zügig Gesprächsergebnisse erzielen: Zugänge zum Gegenüber erkennen
- Eigen- und Fremdmotivation zur Zielerreichung
- Kenntnis von NLP-Sprachformen: Meta-Modell der Sprache, Milton-Modell

Inhaltliche Schwerpunkte

- Theoretische Grundlagen: Kommunikationsformen und -strategien, NLP-Techniken
- Wie meint der Kunde das? Erkennen und Anwenden verschiedener Kommunikationsstile
- Was ist das Ziel? Entwickeln gemeinsamer Ziele, Motivation durch positive Denkmuster
- Wie kann es besser gehen? Positives Veränderungsmanagement: das Metamodell der Sprache
- Was sagt mein Bauchgefühl? Feedback des Unbewussten, Trancephänomene nutzen

Aufbau Theorietag

- Theoretische Einführung
- Praktisches Üben in intensiven Einzel- und Gruppenarbeiten

Zur Erleichterung des Transfers erhalten die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen

Zielvereinbarungen und Feedbackgespräche

Schnell, motivierend und effektiv

Gegenseitiges Vertrauen und die Möglichkeit zu offenem Feedback helfen, gemeinsame Ziele effektiv und schnell zu erreichen!

Dauer

- je nach Teamgröße
2 Tage

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- Führungskräfte aller Hierarchieebenen
- ProjektleiterInnen
- Selbstständige

Ziele

- Steigern der Arbeitseffizienz und Leistungsbereitschaft durch motivierte Mitarbeiter
- Verbesserte Kommunikation durch geschärfte Wahrnehmung
- Leichteres Führen durch Anwendung der richtigen Gesprächstechniken
- Unterstützung der eigenen Entwicklung und zur Mitarbeiter-Entwicklung

Inhaltliche Schwerpunkte

- Theoretische Grundlagen: Aufbau des Mitarbeitergesprächs, Zielformulierung, Kommunikationsmodelle zur Mitarbeiterführung
- Wann wirkt Feedback? Gegenseitiges Vertrauen, Regeln für effektives Feedback
- Wie formuliert man Ziele? Erreichbarkeit, Motivationsfunktion, Kontrolle
- Wie weit muss / kann Führung gehen? Erreichbarkeit, Motivationsfunktion, Kontrolle
- Eigenverantwortung des Mitarbeiters an der eigenen Entwicklung, Verbindlichkeit von Absprachen, Kontrolle
- Wie nimmt der Mitarbeiter Führung wahr? Bedeutung von realistischen Zielen und Vereinbarungen für die Mitarbeiter
- Die Rolle der Führungskraft als Coach: Kompetenzen und Qualifikation

Aufbau Theorietag

- Theoretische Einführung
- Intensives, praktisches Einüben von Mitarbeiter- und Zielvereinbarungsgesprächen
- Intensive Videoanalyse, Auswertung in Selbst- und Gruppenreflexion

***Zur Erleichterung des Transfers erhalten
die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

Umgang mit Konflikten

Schwierige Gespräche führen

**„Probleme kann man niemals mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind“
(Albert Einstein)**

Dauer

- je nach Teamgröße
2 Tage

Ideale Teilnehmerzahl

- 8 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- Führungskräfte aller Hierarchieebenen
- ProjektleiterInnen
- Selbstständige

Ziele

- Konstruktiver Umgang mit Konflikten und Schwierigkeiten
- Einüben positiver Konfliktkulturen (Schaffung eines konstruktiven und verschiedene Standpunkte zulassenden Umfelds)
- Steigern der Arbeitseffizienz durch schnellere Konfliktlösung
- Erkennen der aktuellen Konfliktphase und effektive Lösung

Inhaltliche Schwerpunkte

- Theoretische Grundlagen: Konfliktarten, -phasen und -interventionen, Modell der provokativen Therapie (nach Farelly), Deeskalationsstrategien
- Wie kann man Konflikte „sauber“ lösen? Schärfung der Wahrnehmung verschiedener Interessen und Absichten, prozessorientiertes Verhalten
- Was steckt hinter Einwänden oder Leistungsabfall? Situative empathische Führung
- Wie erreiche ich den Mitarbeiter? Feedback und offene Konfliktkultur
- Kollegiale Supervision

Aufbau Theorietag

- Theoretische Einführung
- Intensives, praktisches Erarbeiten von Konfliktlösungsstrategien in Einzel- und Gruppenübungen, Umsetzung in Rollenspielen, Interaktionstraining
- Videodokumentation, Analyse und Reflexion in der Gruppe

***Zur Erleichterung des Transfers erhalten
die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

Ziel- und Zeitmanagement

Ressourcen erfolgreich nutzen

**„Eine Reise von tausend Meilen beginnt mit einem Schritt“
(chinesische Weisheit)**

Dauer

- je nach Teamgröße
2 Tage

Ideale Teilnehmerzahl

- 12 Personen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- Mitarbeiter aller Hierarchiestufen
- Projektleiter
- Selbstständige

Ziele

- Entwickeln einer eigenen Strategie zum effektiven Ziel- und Zeitmanagement
- Formulieren konkreter eigener Ziele
- Mehr Zeit für das Wesentliche: Steigern der Arbeitseffizienz
- Persönliche Zufriedenheit durch effektives Handhaben der eigenen Ressourcen
- Richtiges Delegieren / Verantwortung übertragen
- Kenntnis und Verbesserung des eigenen Verhältnisses zur Zeit und der persönlichen täglichen Leistungskurve
- Entspannter Umgang mit der Zeit, Gleichgewicht zwischen Beruf und Privatleben, Stressabbau
- Orientierungsrahmen und -planung für ein gelungenes Kundenmanagement
- Termin-, Gesprächs- und Routen- bzw. Reiseplanung

Inhaltliche Schwerpunkte

- Theoretische Grundlagen: Prinzipien des Selbst- und Zeitmanagements, Zielformulierung, Instrumente zur effektiven Zeitplanung, Motivationstheorie
- Was bedeuten mir Zeit und Ziele? Richtiger Umgang mit (un-)wichtigen und (nicht) dringenden Aufgaben, Prioritäten konsequent umsetzen
- Was motiviert mich? Stärken für das Entwickeln der eigenen Strategie zur Zielerreichung nutzbar machen
- Wie manage ich meine eigene und die Zeit meiner Mitarbeiter richtig? Mut zur Delegation und Übertragen von Verantwortung durch klare Zielvorgaben und Setzen von Prioritäten
- Einführung in die Mindmapping-Technik
- Pareto-Prinzip, ABC-Analyse, Selbstdisziplin

Aufbau Theorietag

- Vermitteln der theoretischen Grundlagen
- Direkter Transfer in den eigenen Alltag durch praxisnahe Übungen und Aufgaben
- Feedback durch Erfahrungsaustausch der Teilnehmer

***Zur Erleichterung des Transfers erhalten
die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

Life-Balance

Das eigene Leben ins Gleichgewicht bringen und halten

Erfolg durch effektive und schlagfertige Kommunikation

Unser Leben wird immer komplexer, und wir müssen eine Balanceleistung zwischen den vielen, teilweise widerstrebenden, Rollenanforderungen unseres modernen Lebens vollbringen.

Ein Mensch mit einem sinnerfüllten Leben sucht immer wieder die Balance von Arbeit, Familie, Freizeit und sich selbst. Wie lerne ich mehr über mein Leben und das Leben an sich? Dies ist ein komplexer Prozess: Grundlage ist eine Bestandsaufnahme der gegenwärtigen Situation, ehrlich und ohne Bewertung. Das Bewusstsein über „so wie es ist“ und „so wie ich es gerne hätte“ ist Voraussetzung für Veränderung. Welche Wünsche möchte ich umsetzen? Kurzfristig und langfristig. Meine bewusste Entscheidung für etwas und die daraus folgenden Handlungen setzen einen Veränderungsprozess in Gang. Dieser Prozess betrifft immer den ganzen Menschen. Nur das Zusammenwirken von körperlicher, mentaler, emotionaler und seelischer Ebene kann dauerhafte Änderungen des Wohlstands, der Lebenssicht und der Lebensqualität schaffen.

Dauer

- 2 Tage

Ideale Teilnehmerzahl

- 1-8 Personen

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Zielgruppen

- Führungskräfte und Mitarbeiter aller Hierarchiestufen
- Projektleiter
- Selbstständige

Inhaltliche Schwerpunkte

- Was versteht man unter Life-Balance?
- Wie sieht meine Life-Balance derzeit aus? Wenn ich so weitermache, wie bisher, was heißt das für mein Leben? Wo besteht Handlungsbedarf?
- Bestandsaufnahme bzgl. der eigenen Life-Balance
- Bewusstsein für die eigenen Werte erhalten
- Was sind Werte? Was ist mir wichtig für mein Leben und damit meine Life-Balance?
- Sich mit der eigenen Zukunft bewusst auseinandersetzen und die eigene Lebensvision gestalten
- Neu-Ausrichten der eigenen Life-Balance
- Was kann / sollte ich tun, damit sich mein „Lebenstraum“ realisieren lässt? Was strebe ich langfristig an?
- Wie sollte meine eigene Life-Balance umgestaltet werden, damit ich meine Lebensvision erreiche? Was ist zu tun? Was ist zu lassen?

Aufbau Theorietag

- Vermitteln der theoretischen Grundlagen
- Direkter Transfer in den eigenen Alltag durch praxisnahe Übungen und Aufgaben
- Feedback durch Erfahrungsaustausch der Teilnehmer

***Zur Erleichterung des Transfers erhalten
die Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen***

Burnout-Prephylaxe und Burnout-Soforthilfe

Erobern Sie sich Ihre Lebensenergie und Lebensfreude zurück

Burnout Symptome frühzeitig erkennen und handeln

Täglich stellen wir uns vielfältigen Anforderungen: am Arbeitsplatz, in der Familie und in unserem sozialen Umfeld. Eine hohe Erwartungshaltung an uns selbst bringt uns immer häufiger dazu, Signale unseres Körpers zu überhören, sie auf morgen zu verschieben oder einfach nicht zu erkennen.

Die Folgen sind oftmals schwere körperliche, emotionale und geistige Erschöpfung.

Kommen Sie wieder zur Ruhe und lernen Sie, Ihren Arbeitsalltag mit gelassener Konzentration zu bewältigen.

Und nicht zuletzt: Finden Sie wieder genug Energie für Familie und Freizeit.

Dauer

- 1-2 Tage

Ideale Teilnehmerzahl

- Einzel-Coaching

Zielgruppen

- Führungskräfte und MitarbeiterInnen aller Hierarchieebenen
- Projektleiter
- Selbstständige
- Privatpersonen

Ziele

- Lernen Sie Warnsignale kennen und lernen Sie darauf zu reagieren
- Entwerfen Sie einen Energiehaushaltsplan
- Verbessern Sie Ihr Selbst- und Zeitmanagement
- Lernen Sie Grenzen zu setzen
- Wiederherstellung der persönlichen Integrität

Inhaltliche Schwerpunkte

- Analyse Ihrer persönlichen Lebenssituation und Ursachenforschung
- Wingwave®-Coaching
- Ziel- und Zeitmanagement-Coaching
- Life-Balance-Coaching
- Erarbeitung von belastungsreduzierenden Techniken
- Möglichkeiten nachhaltiger positiver Veränderung

Aufbau Theorietag

- Vermitteln der theoretischen Grundlagen
- Direkter Transfer zur eigenen Person

Zur Erleichterung des Transfers erhält der Teilnehmer umfangreiche Seminarunterlagen

Empfehlung

Wir empfehlen nach einem halben Jahr zwei „Fresh-Up Praxistage“.

Trainingsleiter

Gerrit Busmann

Weitere Seminare, für die wir Ihnen gerne ein individuelles Angebot erstellen

Intensives Zuhören, ein geschärfter Blick, individuelles Eingehen auf die Coachees

Mit Empathie und Intuition bieten wir Ihnen ein individuelles, ganzheitliches und auf Ihre Bedürfnisse ausgerichtetes Coaching, das Sie als Mensch ernst und wichtig nimmt.

Wir freuen uns, Sie auf Ihrem Lebensweg ein Stück begleiten und unterstützen zu können!

Training für den Arbeitsplatz

- Mystery Service Test – Mystery Shopping
- Messetraining, Kundenbindung durch professionelles Auftreten

Führungskräftetrainings

- Executive-Coaching für Top-Führungskräfte
- Motivationsseminar für Führungskräfte
- Leitung / Moderation von Besprechungen und Verhandlungen
- Präsenz, effektive Eigendarstellung und Präsentation
- Sicheres und souveränes Auftreten vor der Kamera
- Organisationsentwicklung, Strategiefbegleitung und Fusionsmanagement
- Coach the Coach, effektive Weiterentwicklung von Mitarbeitern

Einzelcoaching / offene Seminare

- Executive-Coaching zu individuellen Aufgabenstellungen
- Rhetorik für Frauen, Selbstbewusste Kommunikation
- Stimm- und Sprechtraining zur Verbesserung des persönlichen Redestils
- Mental-, Antistress- und Entspannungstraining

Spezialtrainings für verschiedene Branchen

- Individuelle Service- und Teamtrainings, zum Beispiel für:
 - Arzt- und Zahnarztpraxen, Apotheken, Pharmaindustrie
 - Ministerien, Verbände, kommunale und öffentliche Verwaltungen
 - Anwaltskanzleien und Steuerberatungen
 - Caritative Organisationen
 - Versicherungen
 - Finanzdienstleister und Banken

Referenzliste (Auszug)

In nachstehenden Unternehmen sind wir intensiv als Trainer, Coach oder Berater tätig. Gerne geben wir auf Anfrage auch spezielle Ansprechpartner für Referenzauskünfte bekannt:

Mitarbeiter folgender Ministerien / Verwaltungen / Verbände des Landes Nord- rhein-Westfalen

- Ministerium für Innovationen, Wissenschaft und Forschung
- Ministerium für Klimaschutz, Umwelt, Landwirtschaft, Natur- und Verbraucherschutz des Landes NRW
- Landesamt für Agrarwirtschaft
- Bundesministerium für Bildung und Forschung, Bonn
- Landesamt für Kataster-, Landesbetrieb für Wald und Holz NRW
- BEW Bildungszentrum für Entsorgungs- und Wasserwirtschaft GmbH, Duisburg und Essen
- Bezirksregierung Düsseldorf
- Chemisches und Veterinäruntersuchungsamt Münster-Emscher-Lippe
- Nordrhein-Westfälisches Landesgestüt/ Reitschule, Deutsche Reitschule, Warendorf
- Deutscher Reiter- und Fahrer-Verband e.V., Telgte

Mitarbeiter folgender Ministerien / Verwaltungen / Verbände des Saarlandes

- Ministerium für Umwelt und Verbraucherschutz
- Innenministerium
- Ministerium für Arbeit, Familie, Prävention, Soziales und Sport
- Ministerium für Wirtschaft und Wissenschaft
- Ministerium der Finanzen
- Ministerium für Inneres- und Europaangelegenheiten
- Landesvertretung des Saarlandes beim Bund
- Amtsgericht Saarbrücken
- Finanzgericht Saarbrücken
- Staatskanzlei des Saarlandes
- Deutsche Angestellten Akademie (DAA)
- ZPT Zentrale für Produktivität und Technologie, Saarbrücken

Finanzdienstleistung / Unternehmensberatung

- Creditreform
- Cosmos Direkt
- Unicredit HypoVereinsbank
- VR Bank Rhein-Neckar e.G.
- SaarLB
- Bank 1 Saar
- E.Consult Aktiengesellschaft
- ERGO Victoria, Bonn

- Deutsche Krankenversicherung (DKV)
- ERV
- D.A.S Rechtsschutzversicherung
- SAARLAND Versicherungen, Saarland
- Sparkassen-Akademie Saarbrücken
- Sparkasse Merzig Wadern
- Sparkasse Neunkirchen
- Sparkasse Speyer
- Saarländischer Genossenschaftsverband e.V.
- Volksbank Rhein-Neckar e.G.
- Volksbank Neunkirchen e.G.
- Volksbank Saar-West e.G.
- Volksbank St. Wendel e.G.
- Volksbank Weinheim e.G.
- Kreissparkasse Saarlouis
- Saarlandversicherung
- W + ST Steuerberatungsgesellschaft, Saarlouis
- WR Real Estate and Corporate Equity Management, Leipzig
- Wüstenrot Bank und Bausparkasse
- Zülchconsulting, Bergisch Gladbach
- KBM Steuerberatungsgesellschaft, Dresden
- Münzer & Collegen Rechtsanwalts-gesellschaft mbH, Dresden

Personaldienstleistungen

- Leonardo PersonalKonzept, Mainz
- PersonaPart Personaldienstleistungen GmbH Landau

Medizin und Pharmaindustrie

- Gesundheitszentrum Saarschleife, Johannesbad Unternehmensgruppe
- Johanniter-Akademie, Leipzig
- Johanniter-Unfall-Hilfe e.V. Berlin/Brandenburg
- Johanniter-Unfall-Hilfe e.V. Landesverband Sachsen
- Johanniter Landesverband Berlin/Brandenburg
- Caritasklinik St. Theresia Saarbrücken
- Diakonie Dresden
- Kirchliche Sozialstation/Pflegedienste, Saarlouis
- Westpfalz Weiterbildungszentrum e.V. Kaiserslautern
- Vinzentius Krankenhaus Landau
- B.A.D. GmbH, Betriebsärztlicher Dienst des Saarlandes
- bioMérieux Deutschland GmbH
- EUSA Pharma GmbH
- Rathausapotheke, Eschweiler

- Stadt Apotheke, Saarbrücken
- Apollonia Apotheke, Saarlouis
- Dr. med. Heinz Ebbinghaus, Soest
- Dr. med. Thomas Höller, Saarlouis
- Dr. med. Ulf Brämer, Münster
- Dr. med. Ralph Wolkewitz, Soest
- Dr. med. Klaus Weyland, Ingelheim
- Dr. med. Andrea Schikora, Soest
- Dr.med. dent. Martin Kaune, Algermissen
- Dres. med. dent Franz Bodtländer /
Christian Lamest, Saarlouis
- Dr. vet. Sabine Klein, Pisa
- Dr. med. Erwin Göckler-Leopold, Soest
- Dr. med. dent. Michaela v. Mohrenschildt, Hilzingen
- Dr. med. dent. Gerhard Pittrof, Bonn
- Dr. med. Georg Hubertus Kaupe, Bonn
- Dr. med. Eckhardt Klemp, Luxemburg

Automobil- und Zulieferbranche

- Josef Schimmel GmbH & Co. KG, Adelsheim
- Reifen Brose, Bonn
- Reifen Kiefer GmbH, Saarbrücken
- Reifen Lorenz, Lauf
- Reifen Sacksteder, Saarlouis
- Reifen Reiff und Autotechnik GmbH
- Reifen Göggel, Gammertingen
- Nedschroef Fraulautern + Berlin GmbH/Fasteners
- ARG Auto-Rheinland, Bonn
- DEKRA Akademie GmbH
- Goodyear Dunlop Tires Germany GmbH Co. KG, Hanau
- Yokohama GmbH & Co. KG, Düsseldorf
- EXIDE Technologies GmbH, Frankfurt
- MAHAG Firmengruppe (Audi-Porsche-Zentrum,
Nutzfahrzeugzentrum, Volkswagen-Zentrum)

- Porsche Zentrum Wiesbaden
- Premio Reifen Service Betriebe
- ASB Autohaus Berlin
- Caro Autoteile Berlin
- CARAT Unternehmensgruppe Mannheim

Verschiedene Branchen

- ALDI Suisse AG
- Bonduelle GmbH, Homburg
- Master Media Werbeagentur, Frankfurt
- Faber Bauunternehmung
- Etage 3 Werbeagentur, Frankfurt
- Bolsius Deutschland GmbH, Essen
- Vision Electric GmbH, Schwanenmühle
- Institut für Technologie und Arbeit der Universität
Kaiserslautern
- ISOCOM GmbH, Schwanenmühle
- Basell Polypropylen GmbH, Mainz
- Büro für Hydrogeologie und Geohydraulik Wittek,
Saarbrücken
- HTI Dinger & Hortmann KG, Dresden
- Dillinger Hütte GTS mbH
- Kalksandsteinwerk Schencking GmbH & Co.KG,
Differten Saar
- EMS, Elektro Metall Schwanenmühle GmbH
- SWKV GmbH, Kalksandstein-Werke
- Backhaus Peter Wentzlaff e.K., Sornzig
- IHK Bonn, St. Augustin
- Landkreis Nienburg
- SYBORG Informationssysteme
- Robert LEY GmbH & Co.KG, Euskirchen
- energies / Schlaucom, Saarbrücken
- F. W. OVENTROP GmbH & Co.KG, Olsberg
- ORBIS RAUM KONZEPTE MONREAL, Bonn