

**Kompetenzentwicklung
für
Unternehmer, Nachfolger und
Führungskräfte**

**Intensivtrainings
zu
ausgewählten Themen der Unternehmensführung**

2008

Berlin

Leitung: Wolf Kempert CMC/BDU

Veranstaltungsort: Ludwig-Erhard-Haus, Fasanenstraße 85, D-10623 Berlin

Führung in komplexen Situationen

Die Anforderungen an die Führungsetage ändern sich gravierend im Zeichen des permanenten Wandels und eines Paradigmenwechsel in der Führung. Heute sollen Mitarbeiter eigenverantwortlich und selbständig, kreativ und kompetent arbeiten. Das bedeutet für den Topmanager, dass es neue Erwartungen an seine Führungseigenschaften gibt. Motivationskonzepte, Coaching, Delegation der Verantwortung, Zielvereinbarungen sind Bereiche und Aufgaben, die Sie als Manager und Unternehmer erfüllen müssen. Kontrolle, Leistungsdruck, Ärger mit Kunden und Konflikte im Unternehmen sind jedoch weitere Herausforderungen die Sie zu lösen haben.

In dieser komplexen Situation sind besondere Anforderungen an Ihr emotionales Verhalten, an Ihre Überzeugungsfähigkeit, an Durchsetzungs- und Konfliktfähigkeit gestellt. Führen zu Spitzenleistung bleibt jedoch weiter Ihre wichtigste Aufgabe .

Das Training der AAUF Akademie kombiniert zeitgemäße Führungstheorien mit praktischen Beispielen und viel Raum für Übungen.



Sie lernen als Führungskraft in dem Spannungsfeld von internen Anforderungen, Leistungsdruck und Marktrezession erfolgreich zu Spitzenleistung mit begeisterten Mitarbeitern zu führen.

- Psychologische Grundlagen der Führung und Motivation
 - Einflussnahme auf die Leistung und Zufriedenheit
 - Die Nutzung des Motivationspotenzials einer Gruppe
 - Konstruktive Teambildung und -entwicklung
 - Wahrnehmung von Gruppenprozessen - Spannungsfelder in Projektteams erkennen und konstruktiv nutzen
 - Konfliktdiagnose – die neun Stufen der Eskalation
 - Das Harvardkonzept der Konfliktbewältigung
 - Performanceverbesserung in der Führungsmannschaft
- Führung nach Prinzipien persönlicher Integration und Gelassenheit

Rhetorik und Charisma

Ob bei Präsentationen, Vorträgen vor Kunden, Mitarbeitern, Lieferanten, Banken: Wer heute als Unternehmer im Wettbewerb bestehen will, muss nicht nur Gutes leisten, sondern auch überzeugen und motivieren können. Wer überzeugend vortragen kann, dem schenkt man Gehör. Wer hervorragende Reden hält, der findet fachliche und persönliche Anerkennung. Wer gut reden kann, der wird nicht nur öfter um seine Meinung gefragt, er entwickelt Charisma. Charisma ist die Fähigkeit über seine Ausstrahlung zu wirken und zu überzeugen.

Ziel des Workshops ist es, in praxisnahen Übungen die verschiedenen Kompetenzen kennen zu lernen, zu gestalten, einzuüben und weiterzuentwickeln, die in den Situationen der Rede und der Präsentation erforderlich sind. Die Übungen betreffen die Frage des sprachlichen Ausdrucks, der Körpersprache und Mimik, der stimmlichen Möglichkeiten, sachgemäßer Gliederungen und Argumentationsmuster sowie nicht zuletzt die Frage, welche Medien und welche Gestaltungsmöglichkeiten das Anliegen einer Präsentation unterstützen können. Professionelles Können in Rhetorik und Präsentation erspart Ihnen Vorbereitungszeit für geschäftliche Begegnungen, gibt Ihnen Sicherheit und ermöglicht es Ihnen, spontan auf Situationen zu reagieren.



Rhetorik ist die Kunst Menschen zu behandeln, Einfluß zu nehmen. Neben der Sicherheit in der Beherrschung der rhetorischen Techniken zeigen wir Ihnen Ihre Möglichkeiten Ihre mentalen Kräfte zu entwickeln und Suggestionskraft und Charisma auf zu bauen.

- Die Kunst, Menschen zu überzeugen, zu bewegen und zu führen
- Persönliche Voraussetzungen eines Redners
- Aufbau einer Rede
- Redearten und zielgerichteter Einsatz
- Zielgerechte Planung
- „Gehirngerechtes Arbeiten“
- Frage- und Argumentationstechniken
- Umgang mit kritischen Situationen
- Wie beherrsche ich Lampenfieber
- Charisma und Körpersprache
- Einfluss nehmen
- Hauptfehler in der Praxis

Abschlussorientierte Verhandlungsführung - Verkaufen

Jeder verhandelt, sei es mit Kunden oder Lieferanten, mit Vorgesetzten und Mitarbeitern. Der Workshop vermittelt die Strategien und Gesprächstechniken erfolgreicher Verkäufer und Berater. Exzellente Kommunikationsfähigkeit, Einfühlungsvermögen und Flexibilität des erfolgreichen Verkäufers sind erlernbar. Der Teilnehmer erarbeitet das Handwerkzeug der Gesprächsführung und psychologischen Beeinflussung, um es mit persönlicher Integrität und nach dem Gewinner-Gewinner-Prinzip im Verkaufs- und Beratungsgespräch einzusetzen.

Der Verhandlungsprozess wird anhand eines 5-dimensionalen Modells entwickelt. Für jede dieser Dimensionen werden entsprechende Verhaltenstechniken vorgestellt, die eine gezielte Einflussnahme auf den Verhandlungsprozess ermöglichen.

Die Wahrnehmung des Gegenübers und der eigenen Person spielt eine wichtige Rolle: Wie wirke ich auf andere? Wie kann ich mich verhalten, um den Kunden anzusprechen und somit zu einem erfolgreichen Ergebnis kommen? Ein Ziel des Workshops ist es, Ihre eigene Wahrnehmung zu verfeinern, um Handlungsmotive und Interessen des Gegenübers besser einschätzen zu können und eigene Bedürfnisse dabei zu berücksichtigen.

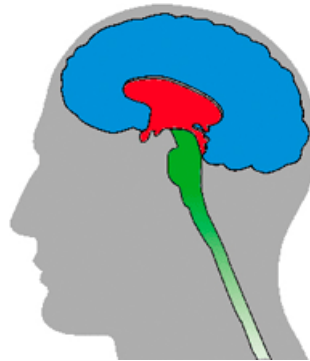
Die praxisnahen Übungen mit Video-Feedback helfen, Handlungskompetenzen und die Kommunikationsfähigkeit weiterzuentwickeln. Abschlussicherheit und das Vertrauen Ihrer Kunden ist Ihr Gewinn.

Ihre Begeisterungsfähigkeit, Ihre Kompetenz und Kenntnisse der Methoden und Techniken erfolgreicher Verkäufer sind Grundvoraussetzungen für Ihren Verhandlungserfolg. Ihre Fähigkeit die dominanten Zustimmung- und Kaufmotive Ihres Partner zu erkennen, geben Ihnen die Möglichkeit in fast jeder Situation zu einem Abschluss oder Vereinbarung zu kommen.

Trainingsschwerpunkte:

- Zielsetzung und Verhandlungsstrategien
- Wissen schafft Macht - Informationen über Unternehmen und Partner
- Verhandlungspsychologische Grundlagen
- Handlungsmotivation aus der Persönlichkeitsstruktur des Gesprächspartners einschätzen
- Körpersprache im Verkauf
- Mit der Bedarfs- und Motivationsanalyse die kritischen Kauffaktoren und die dominanten Kaufmotive erkennen
- Argumentationstechniken - Einwandbehandlung
- Nutzenargumentation und Preisargumentation
- Abschlussmotivation unter Einsatz des dominanten Handlungsmotivs
- Die Emotion zum dominierenden Kaufmotiv entwickeln
- Abschlusstechniken
- Von der kontinuierlichen Verbesserung der Kundenbeziehung zum Zusatzgeschäft, zum Folgegeschäft und zur Empfehlung

Structogram-Training



In jedem steckt ein Gewinner
Die Biostrukturanalyse

Menschenkenntnis für Gewinner
Das TRIOGRAM®-Seminar

Der Schlüssel zum Kunden
Dauerhaft erfolgreich verkaufen

Abschlußorientierte Verhandlungsführung

Führung in komplexen Situationen

Rhetorik und Charisma
Leadership

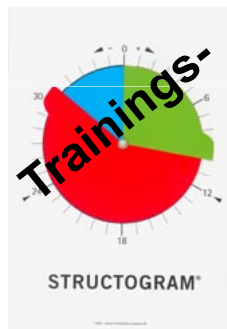
Leitung: Wolf Kempert CMC/BDU

Das STRUCTOGRAM®-Seminar. In jedem steckt ein Gewinner

Die bewusste Kenntnis der eigenen Persönlichkeits-Struktur ist eine zentrale Voraussetzung, um erfolgreich zu werden bzw. dauerhaft erfolgreich zu sein.

Es ist naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeits-Merkmale des Menschen von der individuellen, genetisch-veranlagten Arbeitsweise seines Gehirns abhängen. Diese Erkenntnisse hat der Anthropologe Rolf W. Schirm in der Biostruktur-Analyse umgesetzt und ihre praktische Anwendung durch Structogram und Triogram ermöglicht.

Die Biostruktur-Analyse wird im Rahmen eines Seminars erarbeitet; sie ist kein psychologischer Test, sondern eine wertfreie Analyse genetisch-veranlagter Grundmuster.



Trainingsziele des Structogram-Seminars

Das Structogram als visualisiertes Ergebnis der Biostruktur-Analyse gibt dem Seminar-Teilnehmer den Schlüssel zur Selbstkenntnis; das heißt, die genaue Kenntnis der Grundstruktur seiner Persönlichkeit (Biostruktur) und damit seiner Stärken, Schwächen und Begrenzungen, seiner wirkungsvollsten Ausdrucksformen und seiner individuellen Stilmittel.

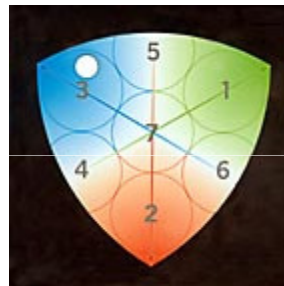
Anstelle von allgemeinen "Handlungs-Rezepten" wird die Individualität des einzelnen Menschen in den Vordergrund gestellt, damit er sein persönliches Potenzial optimal ausschöpfen kann.

Die Einsicht in seine individuelle Biostruktur ermöglicht ihm die bewusste Wahl der idealen Leitbilder, die Erarbeitung realistischer Ziele, den Aufbau Erfolg versprechender Strategien und die Anwendung zum Beispiel der zu ihm "passenden" Verkaufs-Techniken oder Führungs-Methoden.

Das TRIOGRAM®-Seminar. Menschenkenntnis für Gewinner

Ein fundierter, gediegener "Sach-Verstand" steht in der Berufswelt in hohem Ansehen. Er wird durch Ausbildung erworben und durch Zeugnisse oder Diplome bestätigt. "Menschen-Verstand" wird im Gegensatz dazu bei jedermann, zum Beispiel bei Führungskräften oder Verkäufern, als ganz selbstverständlich vorausgesetzt, ohne dass es dazu einer Anleitung bedürfte. Die tägliche Erfahrung zeigt jedoch, dass häufig die besten "Sach-Verständigen" im Umgang mit Menschen Fehler machen, die sie sich auf ihrem Sachgebiet nicht erlauben würden oder leisten könnten.

Diese Fehler können vermieden werden, wenn man die Biostruktur anderer Menschen erkennt. Dazu dient das Triogram, das vom Structogram abgeleitet ist.



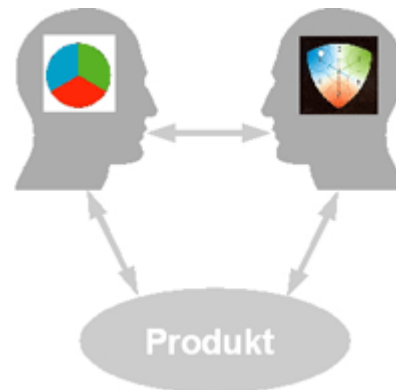
Trainingsziele des Triogram-Seminars

Das Triogram gibt dem Seminar-Teilnehmer den Schlüssel zur Menschenkenntnis. Er lernt, die Biostruktur anderer Menschen zu erkennen und wird sensibler für ihr Verhalten. Er kann Menschen in ihrer Individualität besser verstehen, richtiger behandeln und unnötige Konflikte vermeiden. Er wird ihr vermutliches Verhalten besser vorhersehen und erkennen, was er von ihnen erwarten kann und was er nicht erwarten sollte.

Mit dem Triogram ist es ferner möglich, mehrere Biostrukturen zu "orten" und zu visualisieren. Es dient daher auch dazu, Teams zu analysieren und optimal zusammen zu setzen.

Ein weiteres wichtiges Ziel des Biostruktur-Analyse-Trainings ist die Optimierung der Sozial-Kompetenz. Denn die zentralen Bausteine der Sozial-Kompetenz sind Selbstkenntnis und Menschenkenntnis!

Voraussetzung der Teilnahme am Triogram-Seminar ist die vorherige Teilnahme am Structogram-Seminar.



Der Schlüssel zum Kunden

Die Teilnehmer des Workshops erlernen, wie man Verkaufsargumente für verschiedenste Produkte auf die Biostruktur der potentiellen Käufer abstimmt.

Im Structogram-Training haben Sie erlernt, wie man die eigene Biostruktur analysieren kann. Im zweiten Schritt hat man verinnerlicht, schnell und zuverlässig die Biostruktur anderer Menschen zu identifizieren. Der neue entwickelte Workshop vermittelt den Teilnehmern wie man ein Produkt wesentlich erfolgreicher verkaufen kann. Sie kennen jetzt die Biostruktur Ihrer Verkäufer. Diese können auch bereits, wie im Triogram-Training erlernt, die Biostruktur Ihrer Kunden erkennen. Jetzt fehlt Ihnen nur noch die „Biostruktur“ Ihres Produktes.

Trainingsziele des Workshops

Im dritten Workshop erlernen Sie, wie man diese analysiert. Der wichtigste Lerninhalt ist jedoch, wie man diese drei Ergebnisse (Biostruktur von Verkäufer, Kunde und Produkt) in der Praxis zusammenführt, um eine Kundenzufriedenheit erreichen und um erfolgreicher verkaufen zu können.

Die Teilnehmer lernen abgestimmt auf Ihre eigene Biostruktur Verkaufsargumente für jede Art von Produkten und Dienstleistungen zu finden, die Sie wiederum individuell abgestimmt auf die Biostruktur des Kunden anwenden. Aber nicht nur der Verkauf ist das Thema. Viel wichtiger für eine dauerhafte Kundenbindung ist die Kundenzufriedenheit. Mit den Kenntnissen dieses Workshops können Ihre Verkäufer wesentlich individueller auf die Kunden eingehen. Die Kunden haben das Gefühl einer individuellen Beratung und eines besseren Service. Das steigert nicht nur den Verkaufserfolg, sondern auch sehr stark die Zufriedenheit der eigenen Mitarbeiter.

Dieser Workshop liefert Ihnen den Schlüssel zu Ihrem Kunden

Kunden des Structogram-Trainings (Beispiele):

Coca Cola, verschiedene Länder
Credit Suisse, Schweiz
Die Post, Österreich
IBM, Österreich
L'Oreal, Deutschland
Mobiliteits Centrum Gelderland, Niederlande
Porsche, Deutschland
Raiffeisenbanken, Deutschland
Robert Bosch GmbH
Roche (Pharma), verschiedene Länder
Swisscom, Schweiz
Touring-Club, Schweiz
Volkswagen, Deutschland
Volvo, Österreich

Praxisbeispiele für die Anwendung von Structogram:

- Verkaufs-Training
- Kommunikations-Training
- Management-Training
- Team-Training
- Projektmanagement
- Customer Relationship Management
- Verkaufsförderung
- Optimierung von Team-Strukturen
- Konflikt-Management
- ...

Einige Gründe für den Erfolg von Structogram:

- Bisher über 1 Million zufriedene Teilnehmer
- Manager führen ihre Teams erfolgreicher
- Harmonie in den Teams und Effektivität steigt
- Schneller ROI, da schnell erlernbar und umsetzbar
- Leicht in die Praxis zu übertragen
- Einfach in der Anwendung
- Optimierte andere vorhandene Trainings-Methoden
- Individualisiert Verkauf, Management, Teams und Arbeit
- ...

Einige Referenzen:

„Allen Mitarbeitern unseres Unternehmens, die im Verkauf tätig sind, bieten wir zu Beginn als Basisausbildung ein Structogram-Training an. Die Biostruktur-Analyse macht erstens Spaß, weil man bei sich selbst oft genug verborgene Seiten entdecken kann. Zweitens dient sie in unserem Hause als Know-how-Basis, um verschiedene Verhaltensweisen bei sich selbst und vor allem auf der Kundenseite erklären zu können.“

*Michael Balsler
Fach-Referent Training,
PORSCHE, Stuttgart*

„Der erfolgreiche Verkäufer muss seine Chancen und Grenzen bewusst kennen und die individuellen Kaufmotive seiner Kunden erkennen. Hierfür ist die Biostruktur-Analyse ein äußerst wirkungsvolles Instrument; alle Mitarbeiter im Verkauf werden seit Jahren mit ihr erfolgreich geschult“

*Uwe Sommer
Leiter Training,
Nestlé Erzeugnisse
Frankfurt am Main*

„Es ist nicht nur der Wert der Informationen, die durch das Structogram gewonnen werden, der verblüfft, sondern die Einfachheit der Analyse“

Frankfurter Allgemeine Zeitung

„Heutzutage in unserem globalen, komplizierten und immer bewegten Markt, wo die Produkte immer mehr austauschbar werden und die Preise immer mehr transparent, wird es immer wichtiger, den Kunden als Individuum zu verstehen und fähig zu sein, dessen Wünsche zu treffen. Die Biostruktur-Analyse ist unserer Meinung nach eine sehr wertvolle Hilfe hierfür und auch leicht zu verstehen. Wir haben Erfolge im Verstehen der Bedürfnisse unserer Kunden und in der Optimierung unserer Kunden-Kommunikation erreicht, indem wir die Biostruktur-Analyse für unsere internen Belange und für unsere Außendienste eingesetzt haben“

*Daniel Mühlebach, Verwaltungsleiter
Alcan Allega Inc., Schweiz*

„Es gibt dutzende von verschiedenen Trainings-Methoden für den Verkaufsbereich auf dem Markt, die alle möglichen Bereiche abdecken, wie z.B. Zeitplanung, Routenplanung für Fahrzeuge, Verkaufstechniken, Redetechniken usw. Die meisten dieser Techniken behandeln jedoch den Kunden mit seinen Reaktionen und Verhaltensweisen als einen zu besiegenden Gegner. Die Biostruktur-Analyse geht viel mehr in die Tiefe und das auf einfache und verständliche Weise. Was gibt es besseres, als dass unser Personal mit Freude teilnimmt und wir einen unglaublichen messbaren Erfolg und Personal-Zufriedenheit mit dieser Methode erreicht haben.“

*H.P. Scheiferle, Regional Sales Manager
Europay AG, Schweiz*

STRUCTOGRAM – Die Grundlagen

In Jedem von uns steckt ein Sieger- Was macht einen Sieger aus?

Diese Frage ist so alt wie die Menschheit. Es gibt zahllose Theorien, Seminare und Trainings über Erfolg und wie man ein Sieger wird. Fast alle dieser Theorien basieren auf idealistischen Konzepten, wie zum Beispiel das des „perfekten“ Chefs oder dem „idealen“ Führungsstil oder der „optimalen“ Verkaufstechnik. Wissenschaftliche Studien zeigen aber dennoch, dass diese Ideale, die oft als Vorbild für Trainings-Methoden eingesetzt werden, ganz klar in zwei Punkten widerlegt werden: Es gibt keinen standardisierten „Erfolgstyp“ und es gibt keine „Rezepte für Erfolg“. Es ist ebenso erwiesen, dass die wirklichen Gewinner sehr unterschiedliche Charaktere besitzen und über sehr unterschiedliche Methoden und Techniken zu Erfolg kommen. Die Studien zeigen auch, dass alle Gewinner eine Gemeinsamkeit haben: Ihre angeborene Persönlichkeits-Struktur stimmt mit dem erlernten und angeeigneten Verhalten überein. Ihr persönlicher Stil und ihre genutzten Methoden und Techniken passen perfekt zu ihnen. Das Verständnis der eigenen angebotenen Persönlichkeits-Struktur kann somit jeden Menschen zu seiner bewussten Erfolgs-Strategie verhelfen.

Das dreieinige Gehirn

Es ist wissenschaftlich bewiesen, dass wichtige charakteristische Eigenschaften eines Menschen von seiner individuellen Gehirnstruktur abhängen. Der bekannte amerikanische Gehirnforscher Prof. Paul D. MacLean konnte nachweisen, dass das menschliche Gehirn aus drei Bereichen besteht, die sich nach ihrer Entwicklung in der Evolution und ihren unterschiedlichen Funktionen deutlich unterscheiden. Das menschliche Verhalten hängt stark davon ab, ob das intuitive Stammhirn, das impulsiv-emotionale Zwischenhirn oder das kühl-rationale Großhirn mit ihren Aktivitäten dominieren. Structogram kann den Grad dieser Aktivitäten zuverlässig analysieren.

Was macht die Biostruktur-Analyse so einzigartig?

Seit vielen Jahren hat sich die Biostruktur-Analyse weltweit bei großen Konzernen in vielen Business-Bereichen etabliert. Sie wurde basierend auf dem Wissen der modernen Gehirnforschung (MacLean) entwickelt und durch neueste Forschungen in den Bereichen Neurologie, Molekular-Biologie und Verhaltens-Genetik optimiert. Sie analysiert, vereinfacht dargestellt, die unveränderlichen biogenetischen Basis-Strukturen und die sich daraus ergebenden Potentiale und Fähigkeiten einer Persönlichkeit. Sie analysiert also quasi die „Hardware“, des menschlichen Gehirns.. Mit der Biostruktur können Sie erkennen, welche Ihrer Persönlichkeitsmerkmale sie ohne Probleme verändern können und bei welchen dies gefährlich oder sogar unmöglich ist.

Nur dann, wenn Ihr angeeignetes Verhalten im Einklang mit Ihrer natürlichen individuellen Bio-Struktur steht, sind sie „authentisch“. Dies ist die Basis für effektives Arbeiten und persönlichen Erfolg.

Die Vorteile der Biostruktur-Analyse:

Weltweit haben über 1 Million Personen aus allen Wirtschaftsbereichen an Trainings mit autorisierten Structogram-Trainern teilgenommen. Die Biostruktur-Analyse wird z.B. sehr erfolgreich integriert in Management-, Verkaufs-, Kommunikations- und Produkt-Trainings. Durch die Analyse wird der gesamte Trainings-Prozess in den Unternehmen individueller, effektiver und mehr praxisbezogen. Trainingsmethoden werden optimaler auf das Team abgestimmt, der Umgang und die Kommunikation im Team werden verbessert, Konflikte können leichter gelöst werden. Projekte werden optimiert, da Mitarbeiter-Potentiale effektiver berücksichtigt werden können. Die Beratungs- und Service-Qualität steigt deutlich an. Verkäufer finden besseren Zugang zum Kunden und zielgenaue Verkaufsargumente. Die Mitarbeiterzufriedenheit und die Kundenzufriedenheit steigen deutlich an. Structogram ist kompatibel zu anderen Trainings-Methoden und optimiert diese. Das Lehrmaterial ist momentan in 18 Sprachen verfügbar.



Rückmeldung (auch per Fax)

An
UNU Gesellschaft für Unternehmensnachfolge
und Unternehmensführung mbH – AAUF Akademie
Ludwig-Erhard-Haus
Fasanenstraße 85
10623 Berlin

Dipl.Ing. Wolf Kempert VDI, CMC/BDU

Ludwig-Erhard-Haus
Fasanenstraße 85, D - 10623 Berlin
Tel: 030 3101 2021 – Fax: 030 3101 5273
Mobil: 0163 653 42 39
Email: kempert@unu-nachfolge.de
www.unu-nachfolge.de

Coaching-Center:
Bischweilerstraße 17, D -14163 Berlin

FAX: 030 / 3101 5273

Ja, ich interessiere mich für folgende Themen der Unternehmensführung:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Bitte sprechen Sie mich an, damit ich weiter informiert werde

Vorname, Name _____

Funktion _____

Unternehmen _____

Straße _____

PLZ, Ort _____

E-mail _____

Telefon _____