

# Inspirierende Konzeptideen 2024



# GEDANKENMANUFAKTUR

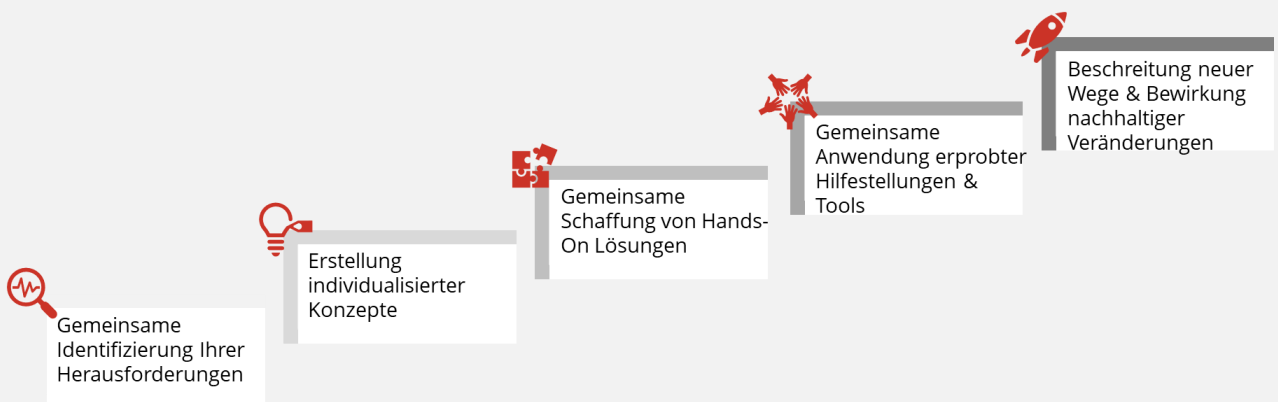
Wir arbeiten mit maßgeschneiderten & individuellen Konzepten und verstehen uns als Sparringspartner an Ihrer Seite.

In unseren Formaten geht es vor allem um das Wie! Wir hinterfragen Routinen, schaffen Freiraum für Gedankenaustausch und stärken die Teilnehmenden in ihrem Workflow. Getreu nach dem Motto: keep, drop, try!

Diese Art der Mitarbeitenden-Entwicklung zahlt maßgeblich auf Ihren Unternehmenserfolg ein. Ihre Mitarbeitenden gehen an ihre Grenzen und kommen zu bewussten und dauerhaften Veränderungen.

- Sie steigern ihre Performance und schärfen ihr Bewusstsein.
- Sie profitieren von praxisorientierten, individuellen, aktiven und innovativen Coachings und Trainings.
- Sie genießen unvergessliche Erlebnisse mit nachhaltigen Lernerfolgen und alltagstauglichen Impulsen.

Wir begleiten Sie entlang des gesamten Veränderungsprozesses:



Kommen Sie daher gern auch bei individuellen Anfrage auf uns zu.

Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit.

# ÜBERSICHT

## Exzellenz Leadership – Die Kunst der Führung!

Leaders Parcours

Zeitlose Elemente der Führung

Psychologisch sicher führen

(Heraus)Fordernde Mitarbeitergespräche souverän führen

Führung braucht Charisma!

Nachhaltige Führung

Ökologische Führung

Disruptive Führung

Teamerfolg mit Diversität

Leadership in Zeiten von KI

Social Leadership

Next Generation

On- und Offboarding

## Teamwork intensivieren – gemeinsam Großes erreichen

Re-Teaming – Teamentwicklung

Teamentwicklung – Schnitzeljagd

FRIEDERBARTH – Learningday

Power Progress – Entfalte Dein volles Potential

Generationenwandel – Generationenvielfalt

(Online-)Meetings und (Online-)Workshops erfolgreich gestalten und moderieren

Flipchartgestaltung

How to survive

## Gesundheit 360° - Vitalität für Höchstleistungen

Gesundheit im Fokus

Unconscious Bias

Von Schlaflosigkeit zur Schlafkunst

## Vertrieb neu denken – Erfolg durch innovative Strategien

Der Business Manager

New Work für Vertriebsteams

Change im Vertrieb gestalten

Nachhaltigkeit im Vertrieb

Inside Sales Reloaded

Valued-added Selling

Lernreise Akquise

## Masterclass – High Level Performance

Masterclass Sales Leader

Masterclass Sales Leader II

Masterclass Leader of Leaders

Masterclass Leadership in Shape

Systemische Coachinausbildung

A Newton's cradle with five silver spheres hanging from a chrome frame. The background is a blurred blue and white. A semi-transparent white banner is at the bottom.

Exzellenz Leadership -  
Die Kunst der Führung!



## Leaders Parcours

Zusammen wachsen. Zusammen gewinnen.

Führung auf anderen Wegen erleben! Dieser Parcours ist ein leistungsorientierter, positiver Teamwettkampf anhand von verschiedenen Stationen. Ihre Führungskräfte können ihre Führungskompetenzen Teamwork, Zeitmanagement, Selbstreflexion, fruchtbare Diskussionen, konstruktives Feedback und Leistungsorientierung ganz nach dem Motto **#growtogether** erweitern.

Gemeinsam starten die Führungskräfte mit einem kurzen Auftakt, um das Vorgehen, die zu erwarteten Erlebnisse des Tages und die Ziele zu besprechen. Die Veranstaltung enthält keinen theoretischen Input, sondern legt den Schwerpunkt auf den Wissenstransfer zwischen Kollegen im Rahmen der einzelnen Stationen – Entwicklung auf spielerische Art und Weise, gepaart mit positivem Wettkampf und Leistungsorientierung.

### Station I: Shark Tank

- ⇒ Seminarschauspieler führt mit Führungskräften einen kritischen Dialog zu einer herausfordernden Führungssituation – auf Zeit – durch.
- ⇒ Feedback durch das Reflecting Team

### Station II: The Dark Side of Leadership

- ⇒ Videoanalyse von Verhaltens- und Führungsfehlern
- ⇒ Diskussion und gemeinsame Lösungsfindung
- ⇒ Reflexion des eigenen Führungsverhaltens

### Station III: Unlock the Jeopardy!

- ⇒ Thema: Zukunft und Agilität
- ⇒ Bearbeiten von verschiedenen Artikel und Erfahrungsberichten mit Anwendung des Trafo-Modells
- ⇒ Theoretischer und inhaltlicher Fokus, woraus konkrete Maßnahmen für das eigene Unternehmen gefunden werden können.

### Station IV: Square of Truth

- ⇒ Challenge mit zwei Teams
- ⇒ Arbeit unter Zeitdruck
- ⇒ Förderung der Kreativität und Kommunikation
- ⇒ Reflexion im Selbst- und Fremdbild und des Verhaltens in Konkurrenzsituationen
- ⇒ Teamwork

### Optional – Station V: The Great Showmaster

- ⇒ Blick in die Zukunft und auf neue Geschäftsmodelle



## Zeitlose Elemente der Führung

So alt wie das Phänomen der Führung selber ist auch die Fragestellung, was „gute Führung“ ausmacht und ob und in welcher Form wir sie in der Arbeitswelt brauchen. Die heute als „VUKA“ und inzwischen „BANI“ charakterisierte Arbeits- und Lebenswelt verleiht dieser Frage eine neue Bedeutung: Wie soll man die Rolle der Führungskraft ausfüllen, wenn die Zeiten auf steten Wandel oder sogar Krise gestellt sind, wenn nichts stabil und sicher ist?

Aktuelle Führungs- und Managementtheorien vermitteln häufig den Eindruck, Führungskräfte müssten übermenschlich vielfältige, teils gegensätzliche Kompetenzen in sich vereinen – eine Erwartungshaltung, die zu kognitiver und emotionaler Überforderung führen kann. Werden aktuell diskutierte Ideen zu Führungsstilen aber auf ihr tieferliegendes Verständnis heruntergebrochen, ergeben sich nahezu zeitlos relevante Aufgaben, die sich Menschen in jedweder verantwortungsvollen Position stellen und die – auch und gerade heute und in Zukunft – menschengerechte Führungsarbeit ermöglichen.

Die im Rahmen des Trainings vorgestellten und diskutierten (zeitlosen) Aufgaben von Führungskräften sollen Orientierung schaffen für die individuelle Führungsarbeit, für ein zeitgemäßes Verständnis der Führungsrolle(n) sowie für den Umgang mit Mitarbeiter\*innen in unwägbarer Zeiten.

- ⇒ Gute Führung... Verdammt zum Scheitern? Warum wir unser Wissen so schwer in die Umsetzung bekommen
- ⇒ Menschlich allzu menschlich: Von mentalen und emotionalen Hindernissen wie Kontrollverlust oder Furcht
- ⇒ Wie Führung in der Dauerkrise dennoch gelingen kann: Statt Trends und Zeitgeist der Fels in der Brandung.
- ⇒ Welche zeitlosen Aufgaben stellen sich? Von innerer Klarheit, der Kultivierung positiver Beziehungen und mitfühlendem Handeln als Führungsaufgabe
- ⇒ Willkommen Fehler! Wie Hochleistungsteams zur Blüte kommen oder von der Tugend, Psychologische Sicherheit zu schaffen
- ⇒ Alles eine Frage der Haltung?! Warum „Positives“ hilft, den Dark Sides of Leadership zu begegnen
- ⇒ Toolbox für ein schnelles Ausprobieren im eigenen Team

## Psychologisch sicher führen

Ein Vortragsimpuls für Führungskräfte

Psychologische Sicherheit ist ein zentraler Aspekt bei der Frage, was "gute Führung" in der heutigen Arbeits- und Lebenswelt ausmacht. Angesichts der ständigen Veränderungen und Unsicherheiten in der VUKA-Welt müssen Führungskräfte eine Atmosphäre schaffen, in der sich Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter frei und sicher fühlen können, um Ideen auszutauschen, Fehler zu machen und innovativ zu sein.

Aktuelle Führungs- und Managementtheorien können Führungskräfte überfordern, indem sie eine übermenschliche Vielfalt an Kompetenzen verlangen. Doch wenn man die diskutierten Führungsstile näher in den Blick nimmt, ergeben sich zeitlos relevante Aufgaben, die auch in Zukunft menschengerechte Führungsarbeit ermöglichen.

Im Rahmen dieses Impulsvortrags geben wir Ihren Führungskräften eine Orientierung, um ein zeitgemäßes Verständnis der Führungsrolle zu fördern und ihnen praxisnahe Tipps an die Hand geben, wie sie psychologisch sicher führen.

- ⇒ Welche zeitlosen Aufgaben stellen sich? Von innerer Klarheit und mitfühlendem Handeln als Führungsaufgabe
- ⇒ Willkommen Fehler! Wie Hochleistungsteams zur Blüte kommen oder von der Tugend, Psychologische Sicherheit zu schaffen
- ⇒ Alles eine Frage der Haltung?! Warum „Positives“ hilft, Krisen zu begegnen
- ⇒ Kommunikation und Basics für eine psychologisch sichere Kultur
- ⇒ Toolbox für ein schnelles Ausprobieren im eigenen Team



## **(Heraus)Fordernde Mitarbeitergespräche souverän führen**

Im Zeitalter der modernen Arbeitswelt stehen Ihre Führungskräfte täglich vor der Herausforderung, den wachsenden Bedürfnissen, Wünschen und zum Teil auch Forderungen der Mitarbeitenden gerecht zu werden. Die neue Form der Arbeit erfordern ein Umdenken und die jüngeren Generationen bringen verstärkt Forderungen nach mehr Flexibilität, mehr Gehalt und weitere.

Dieses Training soll Ihre Führungskräfte darin unterstützen, diese herausfordernden Mitarbeitergespräche erfolgreich zu führen, eine gute Balance zwischen Entgegenkommen und Grenzen zu finden und damit eine effektive und konstruktive Zusammenarbeit zu fördern.

Ziel des Trainings ist es, die Führungskräfte zu befähigen, eine konstruktive, zielgerichtete und respektvolle Kommunikation auch bei gegenseitigen Sichtweisen zu etablieren.

- ⇒ Mitarbeitergespräche als Führungsinstrument
  - Sammeln von Erfolgsfaktoren und hemmenden Faktoren im Mitarbeitergespräch
  - Wahrnehmung und Kommunikation - Schaffung einer gemeinsamen Grundlage
- ⇒ Hilfreiche Gesprächstechniken bei fordernden Mitarbeitergesprächen
  - Mehr Geld, mehr Urlaub, mehr Freiheiten: Wie Sie mit Forderungen der Mitarbeitenden souverän umgehen
  - Nicht unter Druck setzen lassen: Nicht jede Forderung muss erfüllt werden
  - Das Gespräch durch Fragen lenken und der Forderung auf den Grund gehen
  - Mit der Forderung umgehen – Interessenkonflikte konstruktiv handeln
  - Emotionale Reaktion des Mitarbeitenden bei Ablehnung wahrnehmen und zielführend berücksichtigen
  - Schaffen einer Win-Win-Lösung als zukunftsorientierte Lösung
  - Umgang mit Kündigungsdrohungen
- ⇒ Gesprächssimulationen
  - Sammlung möglicher Forderungen seitens der Mitarbeitenden
  - Gesprächssimulation in Kleingruppen // alternativ Kollegiale Fallberatung in kleinen Gruppen
  - Ableitung der wichtigsten Learnings





## Führung braucht Charisma!

Wie Sie Menschen mit Ihrer Begeisterung inspirieren.

In Ihrem Unternehmen gibt es ambitionierte Führungskräfte, die danach danach, nicht nur effizient, sondern auch inspirierend zu sein? Führungskräfte, die gemeinsam mit ihrem Team wirkliche Ergebnisse erzielen wollen?

In unserem zweitägigen Training "Führung braucht Charisma" bieten wir den Führungskräften die Schlüsselkompetenzen, um ihre Mitarbeiterkommunikation auf ein neues Level zu heben.

Geben Sie Ihren Führungskräften die Gelegenheit, um...

- ihren Führungsstil zu verfeinern und ihr Charisma zu entfalten.
- ihr Team effektiver und charismatisch zu führen und die Bindung zu den Mitarbeitern zu stärken.
- die subtilen Dynamiken der Kommunikation zu meistern und somit Missverständnisse und Konflikte zu reduzieren.
- dafür zu sorgen, dass Vorgesetzte mit ihrer Begeisterung Andere mitreißen.

Mit diesem Training werden Ihre Führungskräfte zu dem\*der charismatischen Entscheidungsträger\*in, die sie immer sein wollten – sie erhalten die Chance, von Experten zu lernen und ihre Führungs- und Kommunikationsfähigkeiten auf ein neues Level zu heben. So schöpfen sie das volle Potenzial ihres eigenen Charismas aus.

- ☞ Charisma – was ist das?
- ☞ Charismatische Verhaltensweisen.
- ☞ Charisma-Stile erkennen – was passt zu mir?
- ☞ Innere Haltung als Schlüsselkompetenz
- ☞ „state-control“ – Führungsqualität Nr.1
- ☞ Wie begeistere ich mich & Andere?
- ☞ Charismatische & begeisternde Kommunikation.
- ☞ Worte, Wirkung und Redundanzen
- ☞ Wenn die Stimme stimmt – Charisma in der Sprache
- ☞ Auftreten & Wirkung – der charismatische erste Eindruck
- ☞ Was hat Empathie mit Charisma zu tun?
- ☞ Charismatisch Fragen, Sprechen und Hinhören
- ☞ Warum Charisma in Krisen hilft
- ☞ Dialog statt Monolog – so klappts bestimmt
- ☞ „Recht haben“ – der Feind des Charisma

## Nachhaltige Führung

Die heutige Arbeitswelt untersteht einem ständigen Wandel. Um zukünftig weiterhin wettbewerbsfähig zu sein, müssen Unternehmen nachhaltiger werden und ihre Führungskräfte bzw. angehenden Führungskräfte in dem Bereich schulen.

Dieses Training zur nachhaltigen Führung bietet Führungskräften und angehenden Führungspersönlichkeiten die Möglichkeit, essenzielle Kompetenzen und Strategien zu entwickeln, um Nachhaltigkeit in ihren Organisationen voranzutreiben. Unsere Trainer\*innen führen die Teilnehmenden durch die Grundlagen der nachhaltigen Führung, präsentieren Best Practices und helfen dabei, einen klaren Fahrplan für die Integration von Nachhaltigkeit in die Unternehmenskultur und -strategie zu erstellen.

- ⇒ Grundlagen der nachhaltigen Führung
- ⇒ Nachhaltige Unternehmenskultur – wie kann Nachhaltigkeit in die Unternehmenskultur und in die Unternehmenswerte und -ziele integriert werden?
- ⇒ Nachhaltige Kommunikation
- ⇒ Nachhaltige Veränderungen bewirken – wie gehe ich vor?
- ⇒ Nachhaltige Ressourcennutzung und -effizienz, Umweltschutz, ökologischer Fußabdruck
- ⇒ Identifizierung von Herausforderungen und Barrieren für nachhaltige Führung
- ⇒ Umsetzungsstrategien – Die nächsten Schritte zur Implementierung von nachhaltiger Führung im Unternehmen
- ⇒ Aktuelle Entwicklungen und zukünftige Trends im Bereich nachhaltiger Führung

## Ökologische Führung

Dass sich etwas ändern muss, darüber sind wir alle einig. Eine ökologische Lebensweise ist schon lange kein verpönter Trend mehr, sondern gehört zur Vorbildfunktion und Leitkultur erfolgreicher Unternehmen.

Möchten auch Sie und Ihre Führungskräfte einen Beitrag zum Erhalt unserer Natur und unseres Planeten leisten? Dann ist unser Workshop zum Thema „Ökologische Führung“ genau das Richtige. Hier erfahren Ihre Führungskräfte die Grundlagen für ein gelungenes Umweltmanagement, die eine erfolgreiche ökologische Führung ausmachen und erhalten zusätzlich wichtige Hinweise und Tricks, wie sie mit ihren individuellen Voraussetzungen Erfolge säen.

- ⇒ Grundlagen ökologischer Führung
- ⇒ Realistisch bleiben: Wie sehen meine Möglichkeiten aus?
- ⇒ Hand in Hand: Welche Unterstützung gibt es?
- ⇒ Kleinvieh macht auch Mist: Die nachhaltigen Kleinigkeiten, die den großen Unterschied ausmachen
- ⇒ Ökologische Führung in der Praxis: Wie gehe ich es an?



## Disruptive Führung

In der dynamischen Arbeitswelt von heute stehen Führungskräfte vor fortwährenden, unvorhersehbaren Herausforderungen. Eine offene und intuitive Haltung ist von zunehmender Bedeutung, wenn Führungskräfte in Anbetracht der raschen Entwicklungen erfolgreich agieren möchten. Die bewusste Auseinandersetzung mit den eigenen Emotionen und die Fähigkeit, Veränderungen als Chance zu begreifen, sind unerlässlich.

Dieses Trainingsprogramm bereitet Führungskräfte darauf vor, mit den Herausforderungen einer sich ständig verändernden Arbeitswelt umzugehen und ihre Führungsrolle effektiv auszuüben.

- Offene Haltung als Führungskraft: Wie Sie eine aufgeschlossene Einstellung entwickeln und beibehalten, um den Wandel aktiv zu gestalten.
- Aktive Nutzung Ihrer inneren, emotionalen Haltung in der Führungsrolle: Wie Sie Ihre eigenen Emotionen und Gefühle zur Förderung von Innovation und Anpassungsfähigkeit einsetzen können.
- Transformation des Unternehmens durch aktive Führung: Strategien und Ansätze, um die Transformation in Ihrer Organisation gezielt voranzutreiben.
- Veränderungen als Chance begreifen: Wie Sie Veränderungen nicht nur akzeptieren, sondern als Chancen für Wachstum und Entwicklung nutzen können.
- Die Bedeutung der emotionalen und intuitiven Haltung in der heutigen Arbeitswelt: Warum emotionale Intelligenz und Intuition für Führungskräfte entscheidend sind.
- Fokus auf emotionale und intuitive Intelligenz: Wie Ihre eigenen Emotionen und Gefühle Sie in Ihrer Führungsrolle leiten und warum Intuition in der modernen Arbeitswelt von Bedeutung ist.
- Umgang mit Unsicherheit und Konflikten: Strategien, um in unsicheren Zeiten Orientierung zu bieten und Konflikte konstruktiv zu lösen.

## Teamerfolg mit Diversität

Erfahrungsvielfalt erfolgreich nutzen

Die Relevanz von Vielfalt, unterschiedlichen Generationen und Diversity gewinnt im beruflichen Umfeld zunehmend an Bedeutung. Führungskräfte tragen hierbei eine besondere Verantwortung, da sie ein tiefes Verständnis für die Bedeutung von Vielfalt entwickeln müssen, und Strategien ableiten, um diese zu fördern und professionell in ihren Arbeitsbereich zu integrieren.

Wenn es gelingt, die Diversität im Team zu fördern und mit den Unterschiedlichkeiten ein harmonisches Miteinander zu schaffen, entfalten Ihre Mitarbeitenden ihr volles Potenzial. Führungskräfte spielen eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, die Synergie unterschiedlicher Fähigkeiten, Erfahrungen und Persönlichkeiten zu steuern und eine produktive Zusammenarbeit zwischen den Generationen zu fördern. Dies stärkt ihre Führungsqualitäten und führt letztendlich zu optimalen Ergebnissen.

- ⇒ Diversity@Work - Verständnis schaffen und den Teamerfolg und die Zufriedenheit aller stärken
- ⇒ Vielfalt braucht mutige Führung - Führung als Vorbild
- ⇒ Die Vielfalt der Erfahrungen nutzen
- ⇒ Akzeptanz und Wertschätzung individueller Vielfalt im Unternehmen
- ⇒ Chancengleichheit vs. Vorurteile - Vorurteile und Stereotype, die Vielfalt behindern, erkennen und überwinden
- ⇒ Diskriminierung - Herausforderung durch Vielfalt - Umgang mit Benachteiligung
- ⇒ Die individuellen Fähigkeiten und Potenziale jedes Mitarbeitenden hervorheben
- ⇒ Entwicklung von Konfliktlösungs- und Mediationsfähigkeiten zur Bewältigung von Spannungen im Zusammenhang mit Vielfalt
- ⇒ Strategien zur Integration von Diversität und Generationenvielfalt in die Unternehmensstrategie und -prozesse
- ⇒ Change Management - Sicher durch den Wandel navigieren



## Leadership in Zeiten von KI

Die Arbeitswelt verändert sich radikal. Dabei bietet KI viele Möglichkeiten, die Prozesse in Ihrem Unternehmen effizienter zu gestalten.

Ihre Führungskräfte stehen vor einer großen Herausforderung, denn sie müssen zum einen die Künstliche Intelligenz für die Steigerung der Effizienz nutzen, zum anderen aber auch Abwägen, wo die menschlichen Ressourcen wichtiger und zukunftsweisender sind und geschützt werden müssen. Mit dem richtigen Verständnis und einer guten Balance aus Mut und Sicherheit können sie zielgerichtet dafür sorgen, dass die KI integriert werden kann, aber dass die Menschen trotzdem die Kontrolle über die KI behalten und nicht umgekehrt.

- ⇒ Möglichkeiten von KI in der heutigen Arbeitswelt und im Leadership
- ⇒ Anpassung der Unternehmensstrategie an KI
- ⇒ Digitale Transformation
- ⇒ Optimierung der Arbeitsabläufe mithilfe von KI
- ⇒ Chancen und Risiken von KI mit Kunden, Kollegen und Mitarbeitenden
- ⇒ Veränderungen in der Führung
- ⇒ Optimales Nutzen von Chat GPT im Arbeitsalltag



## Social Leadership

In einer an Komplexität steigenden Umwelt wird es Führungskräften immer schwerer gemacht auf die eigene sowie auf die Gesundheit der Belegschaft zu achten. Gesundheitlicher und sozialer Fokus gewinnt im Sinne des betrieblichen Gesundheitsmanagements folglich an Wichtigkeit für einen nachhaltigen Führungsstil.

Durch eine prosoziale Führungsphilosophie sollen der Absentismus (Krankheitsbedingter Ausfall) gesenkt, Moral & Engagement gesteigert & folglich auch die Produktivität und Leistungsfähigkeit ausgebaut werden. Zusätzlich sollte vor allem der mentalen Gesundheit und dem Wohlbefinden mehr Aufmerksamkeit zukommen, denn der Mensch ist als „Herdentier“ stark abhängig von dem sozialen Umfeld und den sozialen Skills im Umgang mit Herausforderungen des alltäglichen (Arbeits-)Leben. Dies bedarf einer guten und umfassenden Wahrnehmung des Umfeldes, einer Reflektionsfähigkeit, eine gute Kommunikation und das Bilden bzw. das Angebot von gesundheitsfördernden Maßnahmen auf spezifische Themengebiete (bspw. Resilienz Steigerung, Achtsamkeit, Motivation uvm.).

- ☞ Gesunde Selbst- & Fremdführung
- ☞ Social Leadership – was ist das überhaupt?
- ☞ Vertrauen gewinnen - Enttäuschungen vermeiden
- ☞ Gesundheit – nicht nice-to-have, sondern essentiell
- ☞ Entstehung und Nutzen von Stress – Resilienz
  - ☞ Länger und „besser“ leben
- ☞ Psychologische Sicherheit
  - ☞ Sicherheit aus eigenem Bewusstsein und Stärken schöpfen
  - ☞ Sicherheit an Mitarbeitende/Kollegium vermitteln und ausstrahlen
- ☞ Burn Out Warnsignale erkennen & bekämpfen
- ☞ Perspektivwechsel innerhalb der eigenen Organisation anhand der eigenen Erfahrungswerte
- ☞ Monoismus – keine Trennung von Körper & Geist
- ☞ Gemeinsam stark – wie der Einsatz meiner Mitarbeitenden gefördert werden kann
  - ☞ Kommunikation – Wie wende ich mich an meine Mitarbeitenden
  - ☞ Direkte sowie wertschätzende Kommunikation
  - ☞ Wo kann ich mich mit meinen Problemen hinwenden?
- ☞ Integration der Themen in meinen Führungsalltag – für mehr Loyalität

## Next Generation

Betriebsübernahme erfolgreich gestalten

Wie kann man den Generationswechsel aktiv gestalten? Wie kann an die Erfolgsfaktoren der Vergangenheit angeknüpft und gleichzeitig eine neue Führungskultur etabliert werden? Wie gelingt es, den bestehenden Betrieb zu entwickeln und als neuer Geschäftsführender wahrgenommen zu werden?

Ziel ist es, alle Beteiligten für die bevorstehenden Herausforderungen bei einer Betriebsübernahme zu sensibilisieren und eine wichtige Basis zu schaffen, wie eine Betriebsübernahme mit dem bestehenden Team erfolgreich gelingt. Durch eine klare Vorbereitung, eine transparente Kommunikation und einen Blick dafür, wie Veränderungen gestaltet werden, schaffen sie eine solide Basis für einen langfristigen Erfolg.

### Strategie & Leadership Betriebsübernahme

- ↳ Erfolgsfaktoren, Chancen und Herausforderungen
- ↳ Erkennen der eigenen Werte, Stärken und Schwächen
- ↳ Klarheit und Souveränität – wenn es vorher ganz anders war
- ↳ Positive Leadership - Prinzipien moderner Führung
- ↳ Veränderungen erfolgreich gestalten – wie die Betriebsübernahme mit der neuen Generation erfolgreich gelingt und Team und Mitarbeitende für Veränderungen gewonnen werden
- ↳ Unternehmensvision - Überprüfen des eigenen Business Modells
- ↳ Exklusiver Rahmen zum Austausch mit anderen Unternehmer\*innen zur Entwicklung neuer Geschäftschancen und Vertriebswege

### Das High Performing Team

- ↳ Klarheit und Souveränität – wenn es vorher ganz anders war
- ↳ Was braucht es, um meine Mitarbeitenden zu Höchstleistungen zu motivieren und sie in ihrer Selbstverantwortung zu stärken?
- ↳ Selbst- und Zeitmanagement durch Priorisieren und Delegieren
- ↳ Verbindungen im Team verstehen, anpassen und gezielt entwickeln
- ↳ Konstruktiver Umgang mit Widerständen
- ↳ Ich als Marke: Die individuelle Balance zwischen Authentizität und Zielorientierung
- ↳ Kundenbeziehungen fortsetzen - Transparente und erfolgreiche Kommunikation mit Kunden und Lieferanten
- ↳ Praktisch anwendbare Werkzeuge der Kommunikation zum besseren gegenseitigen Verständnis und zum Einsatz in der Mitarbeiterführung



## On- und Offboarding

Wie sie On- und Offboarding souverän gestalten

Sowohl Neuanfänge als auch Umbrüche sind prägend und aufregend für alle.

In den ersten sechs Monaten stellt sich heraus, ob neue Mitarbeitende in die neue Tätigkeit und ins Unternehmen passen oder nicht. Der Arbeitnehmende nutzt die Probezeit ebenso als Möglichkeit, die neuen Aufgaben und das Unternehmen auf den Prüfstand zu stellen.

In diesem Workshop erhalten Ihre Führungskräfte wertvolle Einblicke in die Grundlagen und Gestaltungsmöglichkeiten für den perfekten Start mit neuen Kollegen und Kolleginnen, damit sie die erste Zeit bestmöglich zusammen nutzen können.

Aber nicht nur die neuen Teammitglieder\*innen sind wichtig, auch das wertschätzende und souveräne Verabschieden von Mitarbeitenden die von Board gehen.

Ihre Führungskräfte erhalten einen wertvollen Einblick in die Grundlagen und die Möglichkeiten der Gestaltung dieser beiden wichtigen Prozesse.

### Onboarding – der perfekte Start in die neue Rolle

- ☞ Pre- und Onboarding erfolgreich gestalten - Die richtige Vorbereitung
- ☞ Der erste Tag – Wie die ersten Mitfahrten perfekt organisiert sind
- ☞ Fachliche, soziale & wertorientierte Integration
- ☞ Abgleich der gegenseitigen Erwartungen und Anforderungen
- ☞ Kommunikation als wichtiges Führungsinstrument in allen Belangen
- ☞ Feedback als wichtigstes Instrument der Mitarbeitendenentwicklung
- ☞ Schwierige Situationen mit dem neuen Mitarbeitenden ansprechen

### Offboarding – Wertschätzend Verabschieden

- ☞ Offboarding – Die Kunst zu verabschieden (do's and dont's)
- ☞ Die richtige Kommunikation an Kolleg:innen und Kund:innen
- ☞ Aufgaben und Projekte erfolgreich übergeben und abschließen



Teamwork intensivieren -  
gemeinsam Großes erreichen



## Re-Teaming - Teamentwicklung

Für einen Neuanfang und ein  
gemeinsames Wir-Gefühl im hybriden  
Zeitalter

Dieser Teamworkshop zielt darauf ab, die Zusammenarbeit im Team durch gezielte Impulse zu verbessern. Durch die Sensibilisierung für die verschiedenen Persönlichkeiten jedes Einzelnen wird erreicht, dass sich ein neues Wir-Gefühl entwickelt und gegenseitig Vertrauen aufgebaut wird. Die Teamentwicklung setzt darauf, Stärken und Kompetenzen der Teammitglieder miteinander zu teilen und zu erarbeiten, welchen Beitrag das Team insgesamt am Unternehmenserfolg hat, so dass ein gemeinsames Zielbild entsteht.

Gemeinsam können Erwartungen an die hybride Zusammenarbeit geklärt, Spielregeln miteinander vereinbart, gegenseitig Vertrauen aufgebaut und Verantwortungen definiert werden. Ergebnis ist, dass jedes einzelne Teammitglied gestärkt aus der Veranstaltung geht und durch die gemeinsamen Erlebnisse und die gewonnene Klarheit die Zusammenarbeit insgesamt deutlich gesteigert wird.

- ☞ Ich als Teammitglied, Kollege/Kollegin und Mensch
  - Meine innere Einstellung und Rolle - Motivationale Faktoren des eigenen Verhaltens kennenlernen
  - Reflexion der eigenen Persönlichkeit
  - Erarbeitung und Vorstellung meiner persönlichen Betriebsanleitung
- ☞ Erarbeitung eines gemeinsamen Wir-Gefühls
  - Was braucht es für eine starke Zusammenarbeit?
  - Teampersönlichkeiten erkennen und optimal nutzen
- ☞ Synergien erkennen und nutzen
  - Was müssen wir unbedingt weitermachen, weil es uns als Team guttut, weiterbringt und erfolgreich macht?
  - Was müssen wir fast augenblicklich lassen und zukünftig verändern, weil es uns schwächt und den Erfolg verhindert?
  - Was sollten wir in Zukunft unbedingt ausprobieren?
- ☞ Agile Zusammenarbeit gestalten
  - Vorstellen einer Auswahl an Workhacks und agilen Methoden zur Steigerung der Effizienz und Zusammenarbeit im Team
  - Kollegialer Austausch zu den Fragestellungen: Welche Erfahrungen haben wir im Einsatz agiler Methoden? Was sind Stärken und was Herausforderungen agiler Methoden?
- ☞ Fahren in ruhigen Gewässern: Wir agieren als Team
  - Was wollen wir im Hinblick auf unsere Kommunikation für die Gestaltung einer effizienten und verbindlichen Zusammenarbeit vereinbaren?
  - Wie können wir informelle („virtuelle“) Treffen als Teil der Teamkultur etablieren?
  - Welche Regeln und Strukturen brauchen wir, um uns als Team in sicherem Fahrwasser zu bewegen?



## Teamentwicklung - Schnitzeljagd

Aktiv zusammenwachsen!

Diese aktiv gestaltete Teamentwicklung verfolgt das Ziel, den Teamgedanken in Ihrem Unternehmen zu stärken, sodass Ihre Mitarbeitenden gemeinsam den #oneteam- Spirit leben.

Die Schnitzeljagd bringt Kolleg\*innen aus verschiedenen Abteilungen zusammen und unterstützt dabei, dass die Teilnehmenden sich untereinander mit Teamgeist, Spaß und kreativen Methoden, noch besser kennen- und verstehen lernen.

### Station I: Explore Yourself and Others: Mit dem iTYPE Mini

- ⊟ Persönlichkeitsbestimmungstest
- ⊟ Selbst- und Verhaltensreflexion

### Station II

#### a: Building Bridges

- ⊟ Brückenbau am Modell → fördert Stabilität des Teams, Kreativität, Koordination und den Wissensaustausch untereinander

#### b: Magic Nails

- ⊟ Teilnehmende erhalten eine scheinbar unlösbare Aufgabe und entwickeln gemeinsam durch Umdenken und Experimentieren eine Lösung → neuartige Gedankenansätze
- ⊟ Perspektivwechsel

#### c: Find your way – Pfadfinder

- ⊟ Kompetenzförderung in der Kommunikation, Zusammenarbeit, Kreativität und Problemlösung
- ⊟ Fähigkeiten- und Stärkenweiterentwicklung

### Station III: Domino day!

- ⊟ Kommunikation
- ⊟ Mit begrenzten Ressourcen das Ziel gemeinsam erreichen

### Station IV a & b: Quiz Zone

- ⊟ Wissenserweiterung über das Unternehmen
- ⊟ Stärkung des Teamgedankens und/oder
- ⊟ Förderung von Genauigkeit und Feingefühl

### Station X

#### Abschlussstation: Speeddating

- ⊟ Einblicke in unterschiedliche Persönlichkeiten und Arbeitsweisen
- ⊟ Tieferes Verständnis für die Bedürfnisse und Fähigkeiten der Kolleg\*innen
- ⊟ Bessere Zusammenarbeit im Team & persönlicher und beruflicher Wachstum

#### Abschlussstation: Wertekarten

- ⊟ Arbeit mit Werten → Teamwerte finden
- ⊟ Stärkung des Teamgedankens und des Zusammengehörigkeitsgefühls



## FRIEDERBARTH- Learningday

Gemeinsam Lernen

Ein Lerntag für alle: Gemeinsam lernen, wachsen und inspirieren lassen!

Lernen Sie am FRIEDERBARTH-Learningday von Ihren unternehmensinternen Experten sowie unseren professionellen Trainer\*innen und erweitern Sie Ihre Kompetenz zu den verschiedensten Inhalten und Fachthemen.

Dieser Lerntag richtet sich an Ihr gesamtes Unternehmen - entwickeln Sie alle eine Tool-Box, die sie optimal auf neue Entwicklungen vorbereitet, und tauschen Sie sich mit Gleichgesinnten aus, sodass Sie daran gemeinsam wachsen.

Der FRIEDERBARTH-Learningday ist ein intensiver Tag des Wissenstransfers, wo inspirierende Vorträge, kurze Impulse und dynamische Workshops vermittelt werden. Zudem werden Simulationen genutzt. Die Eckpfeiler des Tages sind Dynamik, Bewegung und ein Austausch unter Gleichgesinnten. Der Fokus liegt auf dem individuellen und selbstgesteuerten Lernen und dem Aufbau an nützlichen Wissenstools, der Ihre Mitarbeitenden in ihrer beruflichen Weiterentwicklung behilflich sein soll.

### Struktur

- ⇒ Verschiedene Themenbereiche mit unterschiedlichen Premium Professionals und Experten aus Ihrem Unternehmen
- ⇒ Austausch & Netzwerken

### Ziele

- ⇒ Kompetenzentwicklung
- ⇒ Wissensvermittlung & Best Practices
- ⇒ Verbesserung der Unternehmenskultur
- ⇒ Motivation & Engagement
- ⇒ Gemeinsames interaktives Wachsen



## Power Progress – Entfalte Dein volles Potential

Ihr Invest in die Mitarbeitenden-  
Entwicklung

In einer sich ständig verändernden Welt ist es wichtig, in sich selbst zu investieren und sich mit verschiedenen Schlüsselfaktoren der Entwicklung auseinanderzusetzen. Unsere maßgeschneiderten Module bieten eine ganzheitliche Reise durch die Welt der Selbstentdeckung und -verbesserung. Der Fokus liegt auf der Erkundung der eigenen Persönlichkeit und Stärken, der Entwicklung von Selbstmanagementkompetenzen in herausfordernden Zeiten, der Perfektionierung der Kommunikation in all ihren Facetten sowie der effizienten Zeitgestaltung zur Steigerung der Produktivität und Resilienz.

Die Teilnehmenden werden nicht nur neue Fähigkeiten entwickeln und verbessern, sondern auch sich selbst, ihre Stärken und Kompetenzen besser verstehen. Das Programm gibt ihnen Werkzeuge an die Hand, um sich nicht nur beruflich, sondern auch persönlich weiterzuentwickeln. Es legt den Grundstein für eine erfolgreiche Zukunft und ermöglicht den Teilnehmenden, ihr volles Potenzial zu entfalten.

### Me, myself and I – wer ich bin und was mich ausmacht

- ☞ Einführung in die neurowissenschaftlichen Erkenntnisse der Persönlichkeitsforschung
- ☞ Eigene Stärken erkennen und Handlungskompetenzen ableiten
- ☞ Andersartigkeit ist nicht Bösartigkeit – wie Sie Unterschiede zum Vorteil nutzen können
- ☞ Reflexion des eigenen Denkens und Verhaltens in komplexen, sich verändernden Arbeitswelten
- ☞ Persönliche Ziele realistisch und motivierend gestalten

### Selbstführung in herausfordernden Zeiten

- ☞ Selbstführung beginnt mit mir selbst
- ☞ Das eigene Mindset optimieren und effizient nutzen
- ☞ SelfCare – Wege für eine gesunde Selbstführung
- ☞ Sich positiv "programmieren" lernen
- ☞ In komplexen Zeiten Entscheidungen sicher treffen - Komplexität und was sie mit uns macht

### Kommunikation 360° - Feedback, Konflikte und Meetings

- ☞ Entwicklung einer wertschätzenden Feedbackkultur
- ☞ Eigenes Wertesystem in der Feedback- und Fehlerkultur
- ☞ Konfliktmanagement – Hin zur Lösung, weg vom Problem - Lösungen und ihre Umsetzung
- ☞ Emotionale Gesprächssituationen gekonnt entschärfen - Distanz zur Situation finden
- ☞ Meeting Excellence: Professionelle Gestaltung von Workshops und Besprechungen

### Zeit managen – Resilienz erhöhen

- ☞ Mein eigener Arbeitsstil - die Macht der inneren Einstellung
- ☞ Umgang mit Zeitfressern, Zeitfallen und Störfaktoren
- ☞ Workhacks – Veränderungen selbst gemacht
- ☞ Der effektive Umgang mit E-Mails
- ☞ Faktoren und Schlüsselemente für mehr Resilienz

## Generationenwandel - Generationenvielfalt

Teamerfolg mit Diversität und  
Erfahrungsvielfalt

Bis zu vier verschiedene Generationen treffen in einem Team aufeinander - und das auf allen Ebenen. Aber was macht das mit uns? Ist es eine Herausforderung oder eine Chance für mich und mein Team?

Der Generationenwechsel am Arbeitsplatz ist für alle spürbar und ruft bei den Beteiligten unterschiedliche Reaktionen hervor. Während manche die Hände über dem Kopf zusammenschlagen gibt es andere, die anderen Perspektiven und Blickwinkeln mit großer Begegnung. Und das ist wichtig, weil jede Kompetenz ein Teil des Erfolgs ist und die Vielfalt im Team somit bestmöglich genutzt werden sollte.

Jede Generation hat eine andere Sicht auf die heutige Arbeitswelt und alle profitieren am meisten, wenn sie voneinander lernen und die Generationen verstehen. Denn am Ende geht es immer darum, gemeinsam als erfolgreiches Team zum Unternehmenserfolg beizutragen.

Unternehmen, denen es gelingt, alle Generationen anzusprechen und einzubinden, nutzen nicht nur alle vorhandenen Kompetenzen ihrer Mitarbeitenden und profitieren von deren Erfahrungen, sondern gestalten ihre Organisation zukunftsfähiger

- ☞ Generationenvielfalt verstehen - Gemeinsame Werte und Einstellungen, die Generationen prägen
- ☞ Stärken und Unterschiede der Generationen verstehen und wertschätzen
- ☞ Kommunikation zwischen den Generationen - Wie kann der Dialog zwischen den Generationen gefördert werden?
- ☞ Unterschiedliche Kommunikationsstile und -präferenzen verstehen
- ☞ Chancen und Innovation durch Vielfalt - Wie vielfältige Teams kreative Lösungen entwickeln
- ☞ Next Generation Leadership
- ☞ Umgang mit Konflikten aufgrund von Diversität und Generationsunterschieden
- ☞ Digitalisierung - voneinander lernen und neue Technologien gemeinsam nutzen
- ☞ Mentoring - Wie können Mentoring-Programme zwischen jüngeren und älteren Generationen effektiv genutzt werden?



## **(Online-)Meetings und (Online-)Workshops erfolgreich gestalten und moderieren**

Ob in Meetings, bei Präsentationen oder Workshops – häufig kommen Mitarbeitende im Rahmen des Arbeitsalltages immer wieder mit der Rolle des Moderators in Kontakt. Die meisten agieren intuitiv und führen Vorgesetzte, Kolleg\*innen, Kunden und Teilnehmende durch die Inhalte. Dabei kann es jedoch passieren, dass sich die Zielgruppe in inhaltlichen Diskussionen verliert oder durch eine fehlende Struktur oder die unklare Zusammensetzung der Teilnehmenden Besprechung wenig effizient ablaufen oder Workshops nicht den nötigen Umsetzungserfolg bringen.

Im Rahmen dieses Trainings möchten wir daher Ihren Mitarbeitenden, die regelmäßig Arbeitsmeetings, Projektsitzungen oder auch kurze Workshops vorbereiten und sowohl in Präsenz oder virtuell durchführen, die Gelegenheit geben, ihre Fähigkeiten in der Leitung von Besprechungen zu verbessern und in der Moderatorenrolle deutlich souveräner zu werden. Denn eine gute Moderation ist die Basis für effektive und produktive Meetings und trägt dazu bei, dass die Gesamtgruppe die gesteckten Ziele erreicht und die Zusammenarbeit untereinander reibungsloser gelingt.

- ⇒ Online vs. offline: Was sind entscheidende Unterschiede (Besonderheiten, Aufmerksamkeit im virtuellen Raum, Chancen virtueller Meetings)
- ⇒ Meine Haltung bei der Gestaltung und Moderation von (Online-)Meetings und Workshops
- ⇒ Sammeln von Meeting- und Workshopformaten und Definieren verschiedener Meetinganlässe
- ⇒ Gründe für effiziente und ineffiziente Besprechungen und Workshops
- ⇒ Kompetenzen und Rolle der Moderierenden
- ⇒ Gut vorbereitet ist halb gewonnen – Wichtiges zur Planung von Besprechungen und Workshops
- ⇒ Durchführung von (virtuellen) Besprechungen und Workshops
- ⇒ Wirksame Instrumente für professioneller Moderationen
- ⇒ Herausfordernde Situationen souverän meistern
- ⇒ Nachbereitung von Besprechungen und Workshops
- ⇒ Gruppendynamik verstehen und nutzen





## Flipchartgestaltung

In einer Welt, die von visuellen Reizen und schneller Informationsverarbeitung geprägt ist, wird die Bedeutung von Visualisierungsmethoden bei Moderationen, Meetings und Präsentationen immer wichtiger. Die Auswahl geeigneter Visualisierungstechniken und deren Verwendung trägt maßgeblich dazu bei, dass Ihre Botschaft effektiver und nachhaltiger beim Gegenüber ankommt. Und dennoch sind wir alle keine Künstler\*innen und es fehlt an Übung, Gestaltungswissen und manchmal auch an Mut, es einfach auszuprobieren. Im Rahmen dieses Trainings setzen wir uns insbesondere mit der Visualisierung am Flipchart auseinander, um neben der klassischen Power Point Präsentation einen guten Medienmix zu erzielen. Die Teilnehmenden schärfen den Blick und das Abstraktionsvermögen, wie sie gesprochenes Wort in visuelle Sprache übersetzen können.

Dieses Training richtet sich gleichermaßen an Führungskräfte, die eine wichtige Präsentation vorbereiten, Mitarbeitender, die vor Kunden ein neues Projektvorhaben vorstellen möchten oder auch Mitarbeitende, die interne Meeting visual ansprechender gestalten wollen.

Visualisierung als machtvoll Instrument in unserer Alltagswelt

- ☞ Auge, Gehirn, Hand: eine ganz besondere Partnerschaft
- ☞ Vorstellen gelungener Visualisierungsbeispiele (Vorbereitungsaufgabe)
- ☞ Das Flipchart als Visualisierungsmedium: Einsatz von Symbolen, Grafikelementen und Schrift

Die Kernbotschaft aufs Papier bringen

- ☞ Zeichenmaterialien im Überblick – Stift, Marker und Co gezielt einsetzen
- ☞ Farbe und Perspektive: von 2D zu 3D
- ☞ Gestaltungshelfer und -retter in der Not
- ☞ Figuren, Symbole, Worte & Effekte = Bildsprache?! – Sketchnotes üben
- ☞ Präsentationen auf Flipchart attraktiv gestalten

Entwicklung des eigenen Basisportfolios anhand des mitgebrachten Präsentationsvorhabens

- ☞ Entwicklung/ Verbesserung eines eigenen, gut lesbaren Schriftbildes
- ☞ Entwicklung des eigenen Visualisierungsstils am Flipchart
- ☞ Mein Visualisierungs-Lexikon: Erarbeitung wiederkehrender Symbole und Grafiken
- ☞ Kreatives Denken fördern und Ideen generieren
- ☞ Individuelle Tipps und Tricks beim Visualisieren

Einbindung der Visualisierung in das Meeting

- ☞ Simulation des anstehenden Meetings/ der Präsentation unter Einbezug der neu erarbeiteten Visualisierungen

## How to survive (Über)leben als Projektmanager\*in

Projektmanager\*in stehen täglich vor neuen Herausforderungen. Doch wie können sie nicht nur ihre Projekte erfolgreich managen, sondern auch ihr Team motivieren und dabei selbst gesund bleiben? Wir möchten ihnen in ihrer Rolle zeigen, wie sie als Projektleitung erfolgreich agieren, mit Schattenseiten umgehen und Lichtblicke nutzen können.

Projektmanagement-Seminare gibt es wie Sand am Meer. Meistens fokussieren sich die Inhalte jedoch primär auf das Abwickeln von Projekten und die Organisation der Aufgaben und Verantwortlichkeiten. Schnell wird dabei vergessen, dass die Projektleitenden unter einem enormen Zeit- und Leistungsdruck stehen und es gar nicht so einfach ist, sowohl an der Umsetzung der Projekte beteiligt zu sein als auch zeitgleich lateral führen zu müssen.

In diesem Format werden also keine konkreten Tools für ein erfolgreiches Projektmanagement vorgestellt, sondern der Fokus voll und ganz auf die Projektleitung gesetzt. Neben der Auseinandersetzung mit sich selbst und der eigenen Rolle sollen ganz konkret Methoden und Werkzeuge an die Hand gegeben werden, wie mit Stress umgegangen werden kann und wie man es schafft, Grenzen zu setzen. Kommunikation, Feedback, Konfliktmanagement. Alles Themen, die eine Projektleitung beschäftigen und die wir somit auch in diesem Training abdecken möchten.

Die Teilnehmenden erfahren, was die Rolle als Projektleiter\*in bedeutet und wie sie Projekte und das eigene Wohlbefinden effektiv managen können. So werden sie zum Überlebenskünstler im Projektmanagement und meistern auch die schwierigsten Projekte mit Bravour!

- Die Balance zwischen Projektmanagement, Teamführung und Selbstfürsorge
- Rolle als Projektmanager\*in verstehen - Klärung der Erwartungen und Verantwortlichkeiten
- Methoden zur Selbstreflexion und zur Festlegung persönlicher Ziele
- Erkennen von Stressoren und deren Bewältigung
- Grenzen setzen und Prioritäten definieren - Effektive Zeitmanagement-Techniken
- Methoden zur Motivation und Teamführung
- Geben und Empfangen von konstruktivem Feedback
- Umgang mit Konflikten im Projektteam

Hören Sie gern schon mal in [unsere dazu passende Podcastfolge](#) rein, um sich einen ersten Eindruck zu verschaffen.



Gesundheit 360° -  
Vitalität für Höchstleistungen

## Gesundheit im Fokus

Was benötigen meine Mitarbeitenden, um Höchstleistung vollbringen zu können?

Das Wohlbefinden von Mitarbeitenden gewinnt immer mehr an Relevanz. So erreichte der Arbeitsausfall wegen psychischer Erkrankungen 2021 einen neuen Höchststand. Infolgedessen wird auch das Betriebliche Gesundheitsmanagement in Unternehmen immer wichtiger. Doch woher wissen Sie, dass Ihre Angebote im Rahmen des Gesundheitsmanagement wirklich die Richtigen sind. Wir wollen Sie mit unserem ganzheitlichen Konzept dabei unterstützen, an den richtigen Stellschrauben zu drehen, um eine hohe und gesunde Leistungsfähigkeit bei Ihren Mitarbeitenden zu erzeugen.

### Moderne Befragungsmethoden mit FRIEDERBARTH

Viele Unternehmen setzen bereits Maßnahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements um und übernehmen damit soziale Verantwortung für ein Gesundheitsbewusstsein am Arbeitsplatz. Ziel dieser Angebote ist es, das Wohlbefinden der Mitarbeitenden zu steigern und ihre Ressourcen zu stärken. Das Problem hierbei ist nur, dass diese Maßnahmen häufig ohne konkreten Anlass durchgeführt die Risiken von hohen Kosten durch Krankheitstage zu verringern. Oft bleiben die Maßnahmen jedoch zufällig, denn es erfolgt keine Datenerhebung und Analyse, sondern es werden einfach die Maßnahmen eingesetzt, die schnell und einfach zu implementieren sind.

### Unsere empfohlene Vorgehensweise für effizientes Gesundheitsmanagement

- ☞ moderne Befragung in Bezug auf betriebliches Gesundheitsmanagement basierend auf dem PERMA-Modell
- ☞ Auswertung der Ergebnisse, um konkrete Bedarfe punktgenau ableiten zu können
- ☞ Ableitung von Zielen und Konzeption ineinandergreifender Konzepte zur Gesunderhaltung der Mitarbeitenden
- ☞ Evaluation zur Messung der Wirksamkeit



## Unconscious Bias

Bewusster Umgang mit unbewussten Denk- und Wahrnehmungsfehlern

Wir haben sie alle - unbewusste Denkmuster oder auch bekannt als unbewusste Vorurteile und Stereotypen. Das ist menschlich und kaum jemand kann diese vollständig ablegen, denn sie sind gewissermaßen „psycho-logisch“ verankert. Ein erster entscheidender Schritt ist daher, sich dieser Unconscious Bias bewusst zu werden, sie zu hinterfragen und aktiv dagegen anzugehen.

Warum? Wenn wir ein erfolgreiches Diversity Management leben wollen, wenn wir einen „ungetrübten“ Blick auf die Potenziale anderer erreichen wollen, Leistungen richtig einschätzen und wertschätzender im Umgang mit anderen werden wollen, müssen wir alle lernen, unser Handeln so weit wie möglich von unseren unbewussten Denkmustern freizumachen. Im Umgang mit Kolleg\*innen, Kund\*innen und anderen Gesprächspartner\*innen.

Dieser Workshop bietet Ihren Mitarbeitenden die Gelegenheit, sich eigenen unbewussten Denkmuster und Voreingenommenheit bewusst zu werden, diese zu hinterfragen und deren Auswirkung künftig abzuschwächen. Somit gelingt es leichter, gerechter, objektiver und inklusiver zu handeln.

- ⇒ Die Macht der unbewussten Denkmuster – wie sie entstehen und was sie bewirken
- ⇒ Schubladendenken oder Überlebensstrategie?
- ⇒ Verschiedene Arten von Bias kennen und bewusst machen – geschlechterspezifische Verzerrungen, Alters- und Namensdiskriminierung, Rassistische Grundüberzeugungen und Beauty Bias
- ⇒ Soziale Erwünschtheit – warum wir uns selbst angepasst verhalten, um anderen zu gefallen
- ⇒ Halo Effekt und Horns Effekte kennen und vermeiden lernen
- ⇒ Was sind eigene Vorurteile? In welchem Bereich bin ich voreingenommen und möchte meine eigene Objektivität schärfen?
- ⇒ Die 3-Phasen-Regel: Beobachtung, Interpretation und Bewertung
- ⇒ Empfehlungen und Ausblick: Implicit Association Test (IAT) der University of Virginia



## Von Schlaflosigkeit zur Schlafkunst

Guter Schlaf für ein erfolgreichen Alltag

Guter Schlaf ist essentiell für die körperliche und mentale Gesundheit, aber viele Arbeitnehmende kämpfen mit Schlafproblemen. Müdigkeit und Erschöpfung beeinträchtigen nicht nur die Produktivität, sondern auch das allgemeine Wohlbefinden. Der Mangel an erholsamem Schlaf kann sich negativ auf unsere Leistungsfähigkeit, Konzentration und unsere Fähigkeit, im Berufsleben erfolgreich zu sein, auswirken. Doch es gibt eine Kunst des Schlafs, die uns dabei helfen kann, besser zu schlafen und den Arbeitsalltag positiv zu beeinflussen.

Guter Schlaf stellt die Grundlage für einen erfolgreichen Arbeitsalltag dar. Eine ausreichende Menge erholsamer Schlafphasen verbessert nicht nur unsere kognitive Funktion, sondern stärkt auch unsere körperliche Gesundheit und unser emotionales Wohlbefinden. Durch erholsamen Schlaf sind wir besser in der Lage, produktiv zu arbeiten, strategische Entscheidungen zu treffen und effektiv mit Stress umzugehen. Dadurch steigern wir nicht nur unsere individuelle Effizienz, sondern tragen auch zu einem harmonischen Arbeitsumfeld bei.

Unser Workshop bietet Ihren Kolleg\*innen die Möglichkeit, die persönlichen Schlafgewohnheiten zu reflektieren und individuelle Strategien zu entwickeln, um ihren Schlaf zu optimieren. Wir geben ihnen praxiserprobte Tools an die Hand, mit denen sie den Schlaf in ihren Alltag integrieren und so die Hürden der Schlaflosigkeit überwinden können. Die Teilnehmenden erfahren, wie sie durch die Kunst des Schlafs ihren beruflichen Erfolg steigern und ihre Lebensqualität verbessern können.

Lassen Sie uns gemeinsam die Kunst des Schlafs erforschen und Ihre berufliche Leistungsfähigkeit auf eine neue Ebene heben.

- ⇒ Ursachen und Auswirkungen von Schlaflosigkeit
- ⇒ Auswirkungen von Schlaf auf die Arbeit
- ⇒ Technologie und Schlaf
- ⇒ Schlafhygiene
- ⇒ Tipps für einen besseren Schlaf
- ⇒ Praktische Übungen zur Entspannung und Verbesserung des Schlafs

Vertrieb neu denken-  
Erfolg durch innovative Strategien

## Der Business Manager (1)

Das Entwicklungsprogramm für strategische Sales-Teams

Die Arbeitswelt befindet sich in einem rasanten Wandel. Dabei wird der Fokus jederzeit auf Innovation gesetzt. Umso wichtiger ist es, dass Ihre/Ihr Business Manager\*in die Unternehmensstrategien stetig anpasst.

### Block I: Boxenstopp Strategie

- ☞ Innovieren durch Business Modelling: Austausch zu verschiedenen Business Modellen und deren Anwendung
- ☞ Austausch mit anderen Unternehmer\*innen zur Entwicklung neuer Geschäftschancen und Vertriebswege
- ☞ Die Road Map für mein Business: Grundlagen zur Erstellung eines Project Management Plans, um erste Schritte zu definieren, wie Sie die künftigen Anforderungen erfolgreich meistern

### Block II: Vertriebliche Herausforderungen meistern

- ☞ Das eigene Geschäftsmodell auf dem Prüfstand
- ☞ Wrap Up Business Modell: Schärfung des Wertangebotes
- ☞ Golden Circle Model Warum arbeiten wir hier? Warum gibt es uns? Beantwortung der Fragen Why? How? What?
- ☞ SWOT-Analyse zur Sensibilisierung von Chancen und Herausforderungen des Geschäftsmodells

### Block III: Strategischer Vertrieb 1 – Wege moderner Akquise

- ☞ Bestandsaufnahme: Identifikation richtiger Kunden und Gesprächspartner
- ☞ Gewinnung, Aufbereitung und Analyse von Kundeninformationen
- ☞ Customer Insights: Welchen Wert bieten wir dem Kunden an und was ist dem Kunden etwas wert?
- ☞ Pitches kennen, können & gewinnen! durch ein Nutzenversprechen mit Empathie die Bedürfnisse von Neu- und Bestandskunden treffen

### Block IV: Strategischer Vertrieb 2 – mit Kunden auf Erfolgskurs

- ☞ Kundeninterviews richtig führen!
- ☞ Value Proposition Design: Wertangebot richtig und verständlich formulieren
- ☞ Die eigene Region nach Kunden durchleuchten
- ☞ Bestandskunden unter der Lupe - auf der Suche nach neuen Verkaufsansätzen

### Block V: Gesprächs- und Verhandlungsführung

- ☞ Professionelle Gesprächsführung
- ☞ Erfolgreicher Vertrieb – wichtige Faktoren als Erfolgsgaranten?
- ☞ Verhandlungen strategisch vorbereiten und führen
- ☞ Wertversprechen authentisch und wirksam formulieren
- ☞ Meine Rolle und mein Selbstverständnis als Vertriebler - sich selbst positiv programmieren
- ☞ Eigenmotivation stärken - durch die richtigen Erkenntnisse dauerhaft ins Handeln kommen
- ☞ Eigene Vertriebsstärken kennen und nutzen
- ☞ Was macht Deine innere Mannschaftsaufstellung?



## Der Business Manager (2)

Das Entwicklungsprogramm für strategische Sales-Teams

### Block VI: Storytelling

- ☞ Der Geschichtenerzähler – Was hat das mit Vertrieb zu tun?
- ☞ Das Rezept für erfolgreiches Storytelling für Verkäufer
- ☞ Voller Körpereinsatz! Verleihen Sie Ihrer Geschichte die richtige Energie!
- ☞ Meine Geschichten in meine Vertriebsgespräche integrieren – Was habe ich zu erzählen?
- ☞ Unvorhersehbares als Chance für Storytelling begreifen

### Block VII: Schlagfertigkeit ist trainierbar! // Mein Business auf allen Kanälen

- ☞ Vermeidungsstrategien in Verkaufsgesprächen – Killerargumente professionell begegnen
- ☞ Wieso, weshalb, warum? Verschiedene Arten von Einwänden und deren Entstehung
- ☞ Hebeltechniken und wie Sie diese für ein erfolgreichen Gesprächsverlauf nutzen
- ☞ Von den Profis lernen: Widerstände souverän begegnen
- ☞ Generierung einer Win-Win-Situation

### Block VIII: Ich als Marke

- ☞ Ich als Gesprächspartner & Verhandler: Die Balance zwischen Authentizität und Zielorientierung
- ☞ Eigene Führungs- und Vertriebsstärken erkennen mit dem iTYPE Leadership/ Sales Profiler
- ☞ Welche Kompetenzen bringe ich in Verhandlungen mit?
- ☞ Meine inneren Antreiber und welche Glaubenssätze mich leiten

### Block IX: Das High Performing Team

- ☞ Die Vielfalt im Team - Wie Sie High Performing Teams entwickeln
- ☞ Stärken und unterschiedliche Kompetenzen erkennen und nutzen
- ☞ Role Model Canvas: wie Sie Rollen und Aufgaben in Teams richtig verteilen
- ☞ Unterschiede in Denk- und Handlungsweisen verschiedener Kollegen anerkennen
- ☞ Regeln der Zusammenarbeit aufstellen, überprüfen oder neu definieren

### Block X: Kunden und Partner persönlichkeitsgerecht ansprechen

- ☞ Vermeidungsstrategien in Verkaufsgesprächen – Killerargumenten professionell begegnen
- ☞ Wieso, weshalb, warum? Verschiedene Arten von Einwänden und deren Entstehung
- ☞ Hebeltechniken und wie Sie diese für ein erfolgreichen Gesprächsverlauf nutzen
- ☞ Von den Profis lernen: Widerstände souverän begegnen
- ☞ Generierung einer Win-Win-Situation

### Block XI: Von der Vision zur Strategie – mit OKR Umsetzungserfolge sicht- und messbar machen

- ☞ OKR als Übersetzungs-Methode von der Vision/ Mission hin zur Zielerreichung
- ☞ Gestaltung eines Implementierungsprozess (Einführung eines OKR Weekly, Grad der Zielerreichung auf dem Prüfstand, etc.)
- ☞ Definieren von Rollen und Verantwortlichkeiten
- ☞ Überprüfung von Strukturen und Prozessen

## New Work – Ein Angebot für Führungskräfte im Vertrieb

NEW WORK ist heute hochaktuell. Es bezeichnet die Art und Weise der Arbeit der heutigen Gesellschaft, wofür eine neue Art der Führung entwickelt werden muss. Hier müssen die Werte Flexibilität, Selbstbestimmung und Autonomie im Führungshandeln in den Vordergrund rücken. Denn durch den Wandel in der Industrie- und Wissensgesellschaft, Digitalisierung und Globalisierung, die veränderten Ansprüche und Erwartungen der jüngeren Generationen und den immer stärker werdenden Wettbewerb ist jeder von uns gefordert, das Verhalten an den Anforderungen von heute und morgen auszurichten, sich zu verändern und weiterzuentwickeln.

Im Rahmen dieses Trainings befähigen wir Ihre Führungskräfte des unteren und mittleren Managements dabei, im Hinblick auf die Gestaltung der neuen Arbeitswelt Innovationstreiber und Gestalter zu werden.

Einführung in das Konzept von „NEW WORK“

- Trends, die die Zukunft der Arbeit bestimmen
- NEW WORK – Was verbirgt sich hinter dem Konzept? 4 Säulen gelungener New Work
- Gestaltung einer zukunftsfähigen Arbeits- und Entwicklungs-Kultur – wie der Vertrieb sich unter New Work Gesichtspunkten verändert
- Die Wichtigkeit einer offenen und kommunikativen New-Work Kultur

Führen im Kontext von New Work

- Klassische Führung und Agile Führung – was sie unterscheidet und was bleibt!
- Sechs Rollen und Kompetenzfelder erfolgreicher NEW WORK Führungskräfte: Sinnstifter\*in, Coach, Beteiligter\*in, Ermächtiger\*in, Personalentwickler\*in, Vorbild)
- Auf den Weg zur angstfreien Organisation: Vertrauen, Empathie und Fehlerkultur als Treiber
- 7 Grundhaltungen zur Förderung von psychologischem Empowerment nach Carsten C. Schermuly

Wie Führungskräfte erfolgreich in neuen Arbeitswelten agieren

- Die Führungskompetenzen des eigenen Unternehmens verstehen
- Purpose und Values kennen, verstehen und als Botschafter transportieren
- Die Rolle der Führungskraft für selbstorganisierte Teams – Vorbild und Innovationstreiber sein

Ableitung des Führungsverhalten in den jeweiligen 6 Rollen von NEW WORK Führungskräften

- Stärkung des coachenden Führungsstils
- Fragetechniken nutzen, um Ressourcen aufzudecken und Lösungen herbeizuführen

Der Weg zur digitalen Transformation im Vertrieb

- Optimierung von Arbeitsprozessen zur Steigerung der Agilität
- Welche digitalen Tools stehen im Vertrieb zur Verfügung? Wie nutzen wir diese bisher?
- Ausarbeitung von Work Hacks zur Fokussierung, und Vernetzung

## Change Management - Ein Angebot für Führungskräfte im Vertrieb

Turbulente Zeiten erfordern Veränderungen. Und nicht jeder von uns geht diese mit hochgekrepelten Ärmeln an. Ziel ist es dennoch, jede und jeden Mitarbeitenden für Wandel, neue Arbeitswelten, ein neues Verständnis von Zusammenarbeit und für den Purpose ihres Unternehmens zu gewinnen.

Im Rahmen dieses Trainings werden Ihre Führungskräfte im Vertrieb den Begriff Change näher beleuchten, verstehen, warum Veränderungen notwendig sind. Sie lernen schon kleinere Veränderungen mit dem Mindset des Changes anzugehen und somit Veränderungsprozesse erfolgreich zu initiieren und zu planen. Dabei erhalten die Teilnehmenden Impulse, wie sie Change-Strategien an die Mitarbeitenden in den Teams klar kommunizieren, die Emotionen im Veränderungsprozess erkennen, berücksichtigen und die Mitarbeitenden dafür zu gewinnen. Am Ende des Trainings sind die Teilnehmenden in der Lage, eine positive Veränderungskultur zu schaffen, Widerständen zu begegnen und die Rolle als Change Leader souverän wahrzunehmen.

Change: Für kleine und große Veränderungen motivieren

- ↳ Die eigene Change Ability als Führungskraft
- ↳ Die 8 Phasen der Veränderung nach John Kotter
- ↳ Veränderungsgründe und -anlässe für Change identifizieren

Die Voraussetzungen von Führung für einen erfolgreichen Wandel im Vertrieb

- ↳ Vom Ich zum Wir - Verantwortliches Handeln als starkes Vertriebsteam
- ↳ Führung durch Menschen für Menschen
- ↳ Führungsstile im Change unter der Lupe: Management by objectives, management by delegation, management by exception
- ↳ Transparente, offene und angstfreie Kommunikation im Veränderungsprozess

Die Möglichkeiten und Herausforderungen der Führungskraft für Akzeptanz im Changeprozess

- ↳ Die Rolle des Change Leaders - mein Beitrag als Führungskraft für erfolgreichen Change
- ↳ Für Veränderungen gewinnen: Nutzen individuell argumentieren
- ↳ Emotionen im Veränderungsprozess verstehen: Das 4-Phasen-Modell nach Hansueli Eugster
- ↳ Eigene Emotionen kennen und damit umgehen lernen
- ↳ Ableiten der Führungsaufgaben für Führungskräfte in den jeweiligen emotionalen Phasen

Auf Stärken setzen: wie Mitarbeiterressourcen gut für Veränderungen genutzt werden können

- ↳ Feedback und FeedForward – Feedback- und Fehlerkultur als Grundlage der Veränderung
- ↳ 3 W – in 3 Schritten erfolgreich Feedback geben
- ↳ Dem Widerstand begegnen - mit Fragetechnik hin zur Lösungsorientierung

## Nachhaltigkeit im Vertrieb

Nachhaltigkeit wird auch im Vertrieb ein immer wichtigeres Thema. Zeit, sich diesem Thema mal näher zu widmen und zu schauen, welchen Beitrag Vertrieb zur Erreichung der Nachhaltigkeitsziele im Unternehmen leistet.

In diesem Workshop erarbeiten sich die Teilnehmenden praxisnah, welche Stellhebel und Maßnahmen sie im Vertrieb ergreifen können, um möglichst effizient zu arbeiten und den vertrieblichen Fußabdruck zu reduzieren. Es werden konkrete, realistische Ansätze für eine nachhaltigere Arbeitsweise im Vertrieb erarbeitet und best practice Beispiele miteinander geteilt.

- Zum Begriff Nachhaltigkeit: Bedeutung und Historie
- Das 3-Säulen Modell der Nachhaltigkeit
- Vertriebserfolge und Nachhaltigkeitsziele in Balance
- Einflussfaktoren auf Nachhaltigkeit im Vertrieb
- Praktische Tipps und Austausch von best practice Vorgehensweisen für ökologische, ökonomische und soziale Nachhaltigkeit
- Kommunikation von Nachhaltigkeit an den Kunden



## Inside Sales Reloaded

Wie der Innendienst zum Motor des Vertriebs Erfolgs wird

In einer sich ständig verändernden Vertriebslandschaft wird der Innendienst immer wichtiger, um den Vertriebs Erfolg nachhaltig zu steigern. Denn der Innendienst nimmt eine zentrale Rolle im Vertrieb ein, da er nicht nur für die Kundenbetreuung zuständig ist, sondern auch den Verkaufsprozess aktiv unterstützen kann. Der Wandel vom reaktiven zum proaktiven Vertriebsinnendienst eröffnet völlig neue Perspektiven.

Im Rahmen dieses Trainings setzen sich die Mitarbeitenden im Inside Sales mit ihrer Rolle auseinander und erhalten Tools an die Hand, wie sie strategischer agieren und künftig proaktiv auf Kunden zugehen können. Durch die neuen Aufgaben und Rolle als aktiver Vertriebsakteur können die Mitarbeitenden wachsen, ihre Fähigkeiten weiter ausbauen und somit ihre Funktion als Motor des Vertriebs Erfolgs optimal ausfüllen.

- ⇒ Bedeutung des Innendienstes im modernen Vertrieb - Veränderungen in der Vertriebslandschaft und die wachsende Bedeutung des Innendienstes
- ⇒ Rolle des Innendienstes bei der Steigerung des Vertriebs Erfolgs - Der Innendienst als Motor des Vertriebs Erfolgs
- ⇒ Chancen für Mitarbeitende zur Weiterentwicklung ihrer Fähigkeiten
- ⇒ Proaktiver Inside Sales - Veränderung von reaktivem zu proaktivem Vertriebsinnendienst
- ⇒ Fokus auf aktiven Verkauf statt reiner Serviceleistungen
- ⇒ Aktiver Vertriebsakteur im Innendienst - Identifikation von Verkaufschancen und Leadgenerierung
- ⇒ Pflege von Kundenbeziehungen für nachhaltigen Erfolg



## Valued-added Selling

Verwandeln Sie Kundenkontakte in wertvolle Beziehungen und stellen Sie den Mehrwert in den Mittelpunkt Ihrer Verkaufsprozesse!

Dieses Training fördert Ihre Vertriebsmitarbeitenden in ihrer proaktiven Gesprächsführung und stärkt ihre Kompetenzen im Hinblick auf Value Selling, um ihre Kundenbeziehungen auf die nächste Ebene zu heben. Als Botschafter der werteorientierten Verkaufsphilosophie erhalten sie Kolleg\*innen umfangreiches Wissen mit an die Hand, wie Sie den Mehrwert Ihres Angebotes noch deutlich in den Vordergrund stellen und dabei komplexe Verhandlungs- und Verkaufsprozesse umgehen.

- 3 Kompetenzfelder eines werteorientierten Verkäufers
  - Rolle und Mindset: Der ideale Vertriebsmitarbeitende (Berater-, Verkäuferrolle und Mensch in Einklang bringen)
  - Erfolgsfaktoren für den Bereich On-Trade
  - Moderner Vertrieb – Mutig und Entscheidungsstark
- 3 Werteorientierung im Kundenkontakt
  - Value-added-Selling – Definition und Vorteile einer werteorientierten Verkaufsphilosophie
  - „Value“- orientiertes Handeln im Kundenkontakt – sich vom Wettbewerb abheben und Bewusstsein für Mehrwerte schaffen
- 3 Erfolg fängt mit guter Planung an
  - Den Zielkunden, dessen Wertschöpfungskette und deren Ansprüche erkennen mit der KANO-Methode
  - Nichts dem Zufall überlassen – Potenziale systematisch angehen und Gesprächsziel abstecken
  - Gut vorbereitet zum Kunden
- 3 Kundeninterviews richtig führen
  - Gewinnen eines tiefen Kundenverständnisses mit der Methode SPIN Selling als Fragetechnik
  - Anwenden und Trainieren der vier Phasen des SPIN Selling
- 3 Value-added-selling – Ihr Angebot wertvoller machen
  - Value Proposition Design: Formulierung eines attraktiven, werteorientierten Nutzens
  - Solution Selling für eine kundenorientierte Argumentation
  - Typische Fehler und Stolperfallen im Value Selling
  - Kaufsignale erkennen und den Kunden zur Entscheidung führen
- 3 Kollegiale Beratung und Life-Simulationen von Kundengesprächen
- 3 Zusätzlich werden ergänzende E-learnings zur Verfügung gestellt.



## Lernreise Akquise

Gehen Sie gemeinsam auf eine Lernreise für innovative Vertriebswege.

Die Lernreise bietet ein abwechslungsreiches Angebot aus Methoden des asynchronen Lernens und iterative Methoden und Angebote zur eigenständigen Erarbeitung und Vertiefung von Vertriebsthemen. Durch die verschiedenen Lernkontaktpunkte wird eine hohe Nachhaltigkeit und Transfersicherung in den Alltag erreicht und die Beteiligten können durch eine Mix aus Selbstlernen, Kollegialem Lernen und Trainings Ihre Kompetenzen umfassend stärken. Zudem werden durch die abteilungsübergreifende Vernetzung ganzheitliche Akquisestrategien gefördert und das Silo-Denken aufgelöst.

- ⇒ Vermittlung von anschaulichen Kurzimpulsen mit einem hohen Praxisanteil während der gesamten Lernreise
- ⇒ Kick Off als Startpunkt der Lernreise
- ⇒ Webinare zur Themenvermittlung
  - ⇒ Arbeit mit dem Business Model Canvas und Erarbeitung der Value Proposition
  - ⇒ Kundeninterviews richtig führen
  - ⇒ Wertangebot formulieren
  - ⇒ Schlagfertigkeit
- ⇒ Besuch einer anderen Niederlassung / Abteilung - Lernen und Austausch mit erfahrenen Praktikern
- ⇒ Präsenzworkshop zum Trainieren und Anwenden erlernter Akquise- und Führungstechniken

### Transferaufgaben

- ⇒ Einbindung von e-Learnings und Podcasts
- ⇒ Zusammenarbeit im Lern Tandem zur Stärkung der kollegialen Feedbackkultur
- ⇒ Peer-Groups dienen der kollegialen Beratung und als Reflecting Team



# Masterclass – High Level Performance





## Masterclass Sales Leader (1)

Anerkannt durch die European Coaching Association

Führung in Vertrieb und Verkauf – das bedeutet nicht nur große Chancen, sondern auch Herausforderungen. Belastungen und Erfolgsdruck sind so hoch wie in keinem anderen Bereich. Führungskräfte in verkaufsaktiven Unternehmen brauchen zeitgemäße und effiziente Methoden, um den Erfolg des Einzelnen und des Teams nachhaltig steigern zu können. Menschen, die mit Menschen arbeiten, benötigen ein Höchstmaß an individueller Führung. Nur über Fakten führen? Das genügt nicht. Sales Coaching ist die individuellste Möglichkeit, Mitarbeitende in ihrer Entwicklung weiterzubringen. Dabei gewinnen sie an Selbstverantwortung, Leistungsbereitschaft und der Fähigkeit, Neues zu lernen.

### Vertrieb braucht gute, reflektierte Mitarbeitende, die:

- ⇒ eigenverantwortlich und verantwortungsvoll bewusste Entscheidungen treffen.
- ⇒ eine geschärfte Selbstwahrnehmung haben.
- ⇒ in schwierigen vertrieblichen Situationen Handlungsalternativen entwickeln können.
- ⇒ ihre Energie und Leistungsbereitschaft durch aktive und bewusste Selbststeuerung erhalten.

Sales Leader geben ihren Mitarbeitenden genau die Denkanstöße und Hilfen, die sie hierbei voranbringen. Die einzelnen Bausteine dieser Ausbildung sind von „Die Führungskraft als Coach“ bis zur „kollegialen Beratung“ aufeinander aufgebaut. Deshalb empfehlen wir, alle hier vorgestellten Module zu besuchen.



## Masterclass Sales Leader (2)

Anerkannt durch die European Coaching Association

### Baustein I: Die Führungskraft als Coach

- Führung – eine Frage des Stils
- Die Führungskraft als Coach – Rolle, Aufgaben und Selbstverständnis
- Coachingmethoden und -instrumente
- Mitarbeitergespräche strukturiert und zielorientiert führen
- Besonderheiten der Führung von Vertriebsteams
- Motivation fördern – Selbstverantwortung fordern
- Veränderungen – im Konflikt zwischen Absicht und Reaktion

### Baustein II: Verkaufen auf höchstem Niveau

- Coachingtechniken im Verkaufskontext anwenden
- Vertriebs- und Verkaufsmitarbeitende wirksam coachen
- Wie kann ich meinem potentiellen Coachee wertschätzend und auf Augenhöhe begegnen?
- Was motiviert Menschen, ihre Grundhaltung und Einschätzungen aktiv zu reflektieren?
- Motivation zur höheren Selbststeuerung wecken

### Baustein III: iTYPE Profiling – der Persönlichkeit auf der Spur

- Einführung in die neurowissenschaftlichen Erkenntnisse der Persönlichkeitsforschung
- Sensibilisierung für unterschiedliche Persönlichkeitsstile
- Eigene Stärken erkennen und Handlungskompetenzen ableiten
- Den Prozess der Zielbildung und -umsetzung verstehen lernen
- Andersartigkeit ist nicht Börsartigkeit – wie Sie Unterschiede zum Vorteil nutzen können
- Missverständnisse verstehen, Konflikte vermeiden
- Über- und Unterforderung unterschiedlicher Typen identifizieren
- Der richtige Umgang mit verschiedenen Typen im Sales Coaching

### Baustein IV: Umgang mit Konflikten

- Konflikt - Begriffsdefinition und Erscheinungsformen erkennen und verstehen lernen
- In der Balance von Kooperation und Kompromiss
- Konflikte als Entwicklungschance – Erkennen des eigenen Konflikttyps und Entwickeln effizienter Strategien zur Konfliktbewältigung
- Wirkung in Konfliktsituationen – Hinterfragen der inneren Einstellung
- Konstruktives Konfliktmanagement – eine Führungsaufgabe

### Baustein V: Transfersicherung und Nachhaltigkeit durch kollegiale Beratungen

- Ergänzende, konkrete Methoden für das Sales Coaching
- Wertschätzender Umgang mit Widerständen der Coachees
- Das Prinzip Selbstverantwortung
- Vertiefung der Coachingphase

## Masterclass Sales Leader II (1)

Anerkannt durch die European Coaching Association

In unserer Masterclass Sales Leader II frischen wir das Erlernte auf, verfeinern und vertiefen die bereits erworbenen Coaching-Tools und legen erneut den Fokus auf die Kompetenzen und besonderen Stärken als trainierende Führungskraft. Zusätzlich geben wir brandaktuelle Impulse mit, die Ihre Führungskräfte dabei unterstützen, sich agil und souverän in der Unternehmenswelt zu bewegen.

Dabei wird der Schwerpunkt auf drei Bereiche gelegt:

1. die Auffrischung, Vertiefung und Ergänzung der Coaching-Werkzeuge und des Einsatzes von Persönlichkeitstypen.
2. die Arbeit mit Gruppen und damit die Erweiterung der Kompetenzen in der Rolle als trainierende Führungskraft.
3. Coaching-Impulse für die agile Unternehmenswelt und den Umgang mit Veränderungsprozessen.

### Baustein I: Weiterentwicklung als Coach

- ☞ Rückblick und Austausch zu Erfahrungen, Positivem und Grenzen
- ☞ Vorgespräch, Kundengespräch, Coachinggespräch – Wiederholung der Coachingphasen
- ☞ Der Coachingbogen auf dem Prüfstand – Anpassen der Coachingtools
- ☞ Trainieren einer Coachingsequenz mit Videoaufzeichnung und Feedbackbuddy
- ☞ Lernprojekt Pfadfinder: Einen gemeinsamen Weg mit dem Coachee finden
- ☞ Von der Zielsetzung bis zum Vereinbaren von Maßnahmen: Kennenlernen vier weiterer Coachinginstrumente
- ☞ Zieldefinition als Sales Leader Level II

### Baustein II: Selbststeuerung im Widerstand

- ☞ Widerstand – wie Sie ihn erkennen und was zu tun ist
- ☞ Kooperationsbedingungen als Basis mit dem Coachee schaffen
- ☞ Wie Sie sich als Sales Leader im Widerstand steuern
- ☞ Die eigenen Antreiber – wie Sie die eigene Komfortzone bewusst verlassen können
- ☞ Motivation oder Selbstführung – mit dem Handlungssteuerungsmodell Ansatzpunkte erkennen

## Masterclass Sales Leader II (2)

Anerkannt durch die European Coaching Association

### Baustein III: Transformationsprozesse begleiten

- ☞ Die Welt im Wandel: Anforderungen an Mitarbeitende in der agilen Arbeitswelt
- ☞ Das Mindset macht den Unterschied! Die eigene Landkarte erkennen
- ☞ Erkennen individueller Glaubenssätze in der Führung
- ☞ Wie der Rollenwechsel vom Vorgesetzten zum agilen Coach gelingt
- ☞ Der agile Coach - Rollendefinition mit dem inneren Team
- ☞ Umgang mit Komplexität im Spannungsfeld der X-Y-Theorie
- ☞ Innovative Veränderungsprozesse bei den Mitarbeitenden initiieren
- ☞ Minimalinvasive Methoden in Veränderungsprozessen: Eine agile Toolbox mit Workhacks entwickeln

### Baustein IV: Teamcoaching-Prozesse professionell begleiten

- ☞ Wie Teampotenziale erkannt und ausgebaut werden können
- ☞ Anlässe und Einsatzgebiete von Teamcoaching – Gruppendynamische Prozesse verstehen und steuern
- ☞ Moderator\*in oder Coach – was ist der Unterschied?
- ☞ Vom Sales Leader zum Impulsgeber: Impulstrainings als Teamcoaching einsetzen
- ☞ Umgang mit herausfordernden Situationen im Training mit Gruppen
- ☞ Erarbeitung konkreter Impulstrainings
- ☞ Der Einsatz von Kreativitätstechniken und anderen Teamcoachingtools

### Baustein V: Coaching Circle- Austausch und Weiterentwicklung

- ☞ Austausch über Erfahrungs- und Wissensstand
- ☞ Wiederholung und Vertiefung der wichtigsten Methoden des Sales Coachings
- ☞ Fishbowl: Ein erfahrener Trainer berichtet über seine Sales Coaching Erfahrungen
- ☞ Kollegiale Beratung zu herausfordernden Situationen und Coacheepersönlichkeiten
- ☞ Ihre Vision als Sales Leader

### Coach the Coach Begleitung und Management Coach Ausbildung

Bestimmte Situationen im Unternehmen oder persönliche Fragestellungen können weitere und individuelle Unterstützung erfordern. Dafür bieten wir die Coach the Coach Begleitung an. Zusätzliche und aufbauende Themen können Sie in der Masterclass Leader of Leaders kennenlernen. Sie bietet sich an, wenn Sie in Ihrer Führungsrolle aufsteigen und selbst Führungskräfte führen.

## Masterclass Leader of Leaders (1)

Anerkannt durch die European Coaching Association

Führungskompetenzen sind die wichtigste Voraussetzung zur Realisierung der Ziele einer Organisation und damit meist wichtigste Kompetenz der Manager\*in.

Manager\*innen brauchen daher die Fähigkeiten, ihre Mitarbeitenden und Führungskräfte individuell zu entwickeln, sie zur Selbstständigkeit und Übernahme von Verantwortung anzuregen und sie langfristig in ihrer Leistungsfähigkeit zu fördern und zu stärken. Das Management Coaching stellt dabei die individuellste Möglichkeit dar, bei den Mitarbeitenden systematisch die Schlüsselqualifikationen zu entwickeln, die zur Bewältigung unternehmensstrategisch begründeter Leistungsanforderungen benötigt werden.

### Baustein I: Die Führungskraft als Coach

- ☞ Führung – eine Frage des Stils
- ☞ Die Führungskraft als Coach – Rolle, Aufgaben und Selbstverständnis
- ☞ Coachingmethoden und -instrumente
- ☞ Beziehungsaufbau und Auftragsklärung
- ☞ Mitarbeitergespräche strukturiert und zielorientiert führen
- ☞ Motivation fördern – Selbstverantwortung fordern
- ☞ Veränderungen – im Konflikt zwischen Absicht und Reaktion
- ☞ Konstruktiver Umgang mit Widerständen

### Baustein II: Führungswissen und Managementkompetenz

- ☞ Definition und kritische Auseinandersetzung mit klassischen Managementaufgaben
- ☞ Erkennen der eigenen unternehmensinternen Rahmenbedingungen zum Verständnis des Managenden als Coach
- ☞ Grundlage und Vorbereitung des eigenen Managementhandelns
- ☞ Führungsdilemmata aufdecken und Auswege finden
- ☞ Das Führungsumfeld analysieren und aktiv gestalten
- ☞ Führungsaufgaben mittels Coaching wahrnehmen

## Masterclass Leader of Leaders (2)

Anerkannt durch die European Coaching Association

### Baustein III: iTYPE- auf einer Wellenlänge mit Mitarbeitenden

- ☞ Kennenlernen unterschiedlicher Persönlichkeitsstile
- ☞ Andersartigkeit ist nicht Bösartigkeit – Unterschiede zum Vorteil nutzen
- ☞ Missverständnisse verstehen, Konflikte vermeiden
- ☞ Typgerecht argumentieren, präsentieren, coachen
- ☞ Gewichtung von Sache und Beziehung im Gespräch
- ☞ Bedürfnisse erkennen & effektiv agieren
- ☞ Über- und Unterforderung von unterschiedlichen Typen erkennen

### Baustein IV: Führen in Veränderungen

- ☞ Theoretische Hintergründe des Veränderungsprozesses kennenlernen
- ☞ Effektive Steuerung von Veränderungsprozessen (ZVP) im Zuständigkeitsbereich und mit den Mitarbeitenden erlernen
- ☞ Klare Formulierung von Veränderungen und deren Auswirkungen erarbeiten und trainieren
- ☞ Reflexion der eigenen Haltung, Veränderungsbereitschaft und Vorbildfunktion
- ☞ Professioneller Umgang mit Mitarbeiterwiderständen und -wünschen vordenken und vorbereiten

### Baustein V: Transfersicherung und Nachhaltigkeit durch kollegiale Beratungen

- ☞ Ergänzende, konkrete Methoden für das Management Coaching
- ☞ Wertschätzender Umgang mit Widerständen der Coachees
- ☞ Das Prinzip Selbstverantwortung
- ☞ Vertiefung der Coachingphase



## Masterclass Leadership in Shape

Mit unserer Masterclass „Leadership in Shape“ unterstützen wir Ihre neuen Führungskräfte dabei, sich in ihrer neuen Rolle als Führungskraft zurechtzufinden. Dabei ist es nicht relevant, ob sie das erste Mal eine Führungsaufgabe übernehmen oder bereits in anderen Positionen Führungserfahrung gesammelt haben. Wir unterstützen Ihre jungen Führungskräfte dabei, dass sie selbstwirksam und souverän agieren können.

Die Masterclass „Leadership in Shape“ legt einen besonderen Fokus auf das asynchrone Lernen.

- ⇒ Kick-Off- Treffen
- ⇒ Selbstlernsprints  
(4 Wochen, wöchentliche Impulse aus Texten, Audios und Reflexionsfragen)
- ⇒ Aufbereitung der Themen/ in den Peergroups  
(Austausch und Lernen mit anderen Führungskräften)
- ⇒ Positive Führung I – ein zweitägiger Präsenzworkshop
- ⇒ Selbstlernsprints in den Peergroups
- ⇒ Boxenstopp

light

- ⇒ Umsetzungsphase mit Selbstlernsprints
- ⇒ Positive Führung II (mit iTYPE) – ein zweitägiger Präsenzworkshop
- ⇒ Check Out

advanced



## Systemische Coachinausbildung (1)

Langfristige und nachhaltige Veränderungen beginnen bei uns – und zwar vor allem im Kopf. Aufgrund unserer individuellen Erfahrungen, Ressourcen und Begabungen können für Menschen keine allübergreifenden Lösungen, Regeln oder Verhaltensempfehlungen gegeben werden. Stattdessen müssen wir sie individuell mit ihren Fertigkeiten und Fähigkeiten in der jeweiligen Umwelt betrachten.

Für einen solchen Ansatz eignet sich besonders das gesprächs- und fragenfokussierte Coaching mit einer systemischen Grundhaltung. Dieses ist nachhaltig, lösungsorientiert sowie maßgeschneidert und bildet somit genau unsere Haltung und Vorgehensweise ab.

Die systemische Coachinausbildung bei FRIEDERBARTH bereitet praxisnah, wissenschaftlich fundiert und vielseitig auf die Arbeit als systemischer Coach mit Menschen und ihren individuellen Herausforderungen vor.

### Baustein I: Grundlagen und Ablauf des Coaching-Prozesses

- ☞ Systemische Haltung
- ☞ Coaching Begriffserklärung & Herkunft
- ☞ Fragetechniken
- ☞ Hypothesenbildung
- ☞ Kommunikationslehre
- ☞ Basisinfos & Eingang in das Coachinggespräch
- ☞ Werte & Wertekarten
- ☞ Kreativitätsübungen im Coaching

### Baustein II: Persönlichkeitsentwicklung mit dem iTYPE Profiler

- ☞ iTYPE Zertifizierung und Arbeit mit iTYPE
- ☞ Wahrnehmungspsychologie & Konstruktivismus
- ☞ Hypothesen, Fragetechniken & Eingang in das Coachinggespräch
- ☞ Das Bio-Psycho-soziale-System und Neuronalität
- ☞ Systemaufstellung & Systembrett
- ☞ Gewaltfreie Kommunikation





## Systemische Coachinausbildung (2)

### Baustein III: Mindfulness – Stress und Emotionen erkennen sowie Konflikte lösen

- ☞ Motivation & Selbstwirksamkeit, Zielsetzung
- ☞ Reframing
- ☞ Emotionslehre – Umgang mit Angst, Trauer, Scham & Schuld, Aufbau positiver Emotionen
- ☞ Stress & Resilienz
- ☞ Transaktionsanalyse, Seerosenmodell/ Eisbergmodell & TZI
- ☞ Der Konflikt: Konfliktmoderation & Mediation, Konflikte bei den iTYPE Persönlichkeitstypen

### Baustein IV: Die Bedeutung von Gesundheit und Tools in der Anwendung

- ☞ Gesundheit, Prävention, Salutogenese
- ☞ Betriebliches Gesundheitsmanagement
- ☞ Reflecting Team
- ☞ Tool Kasten
- ☞ Team Coaching
- ☞ Rollenspiel, Aufstellungsarbeit
- ☞ Digitales Coaching & Herausforderungen

### Baustein V: Die Nachhaltigkeit von Coaching und unterschiedliche Ansätze

- ☞ Nachhaltigkeit und nachhaltige Veränderung
- ☞ Herausforderungen im Businesscoaching
- ☞ Rund ums Coaching: Marketing, Rechnungen, Abschluss des Coaching Prozesses, Standarddokumente, Rechte & Pflichten, Verträge
- ☞ Unterschied Einzel-, Gruppen- und Projektcoaching

### Abschlussveranstaltung

- ☞ Austausch & Review über den eigenen Coachingprozess/ Erfahrungen
- ☞ Supervision
- ☞ Reflexions- Abschlussgespräch
- ☞ My Best Possible Self
- ☞ Zertifizierung

Bei Fragen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.



**FRIEDERBARTH** GmbH

Kleine Seilerstraße 1

20359 Hamburg

Tel.: +49 40 | 399 19 390

[kundenbetreuung@friederbarth.de](mailto:kundenbetreuung@friederbarth.de)

[www.friederbarth.de](http://www.friederbarth.de)

Geschäftsführer: Frieder Barth

Sitz: Hamburg, Registergericht: Amtsgericht Hamburg HRB 170119