

Inspirierende Konzeptideen 2025

 FRIEDERBARTH



Übersicht I

Exzellenz Leadership – Die Kunst der Führung!

Next Gen Leaders

Strategisches Denken und Handeln

Hybrid Leadership

Positive Leadership

Von der Fehlerkultur zur Lernkultur

Fehler machen Zukunft

Fake Work

Women@Leadership

Leaders Parcours

Psychologisch sicher führen

(Heraus)Fordernde Mitarbeitergespräche souverän führen

Führung braucht Charisma!

Leadership in Zeiten von KI

Erfolgreiches Onboarding und Vertrauen schaffen

Teamwork intensivieren – gemeinsam Großes erreichen

Den Spiegel vorhalten

Aufstellungsarbeit mit Teams

Feedback mit radikaler Offenheit

Kollegiale Beratung

Teamerfolg mit Diversität

Re-Teaming – Teamentwicklung

Teamentwicklung – Schnitzeljagd

How to survive

Gesundheit 360° - Vitalität für Höchstleistungen

Gesundheit im Fokus

Unconscious Bias

Von Schlaflosigkeit zur Schlafkunst

Psychische Beanspruchung

Feel Good Management

Geschlechterübergreifende Zusammenarbeit

Don't work hard, work smart!

Übersicht II

Vertrieb neu denken – Erfolg durch innovative Strategien

Clever zum Erfolg
Der Business Manager
Begleitendes Coaching für mehr Vertriebsexpertise
Valued-added Selling
Kundenpflege auf Distanz
Mit Kreativität zu mehr Vertriebserfolg
Inside Sales Reloaded
Zielorientiert und kreativ texten
Lernreise Akquise
Strategisches Marketing
Digitales Marketing

Führung im Vertrieb

Masterclass Sales Leader
Masterclass Sales Leader II
New Work für Führungskräfte im Vertrieb
Changemanagement für Führungskräfte im Vertrieb

KI Kompass – Navigieren im Zeitalter der künstlichen Intelligenz

KI im Arbeitsalltag
KI Programme und ihre Möglichkeiten
Chat GPT und Co

Masterclass – High Level Performance

Train the Trainer
Masterclass Leader of Leaders
Masterclass Leadership in Shape
Systemische Coachingausbildung

Human Resources – open to new opportunities

Beratung und Neuausrichtung von HR
Personal binden und finden
Gestaltende Führung für Betriebsräte
Outplacement

Azubi4future – Heute Azubi. Morgen Fachkraft

Persönlichkeit und Lernen
Konzentration und Fokus
Weiterbildungsprogramm Auszubildende und duale StudentInnen

Kontakt



**Exzellenz Leadership -
Die Kunst der Führung!**



Next Gen Leaders

Alles dreht sich darum, Ihr Leadership-Game zu stärken und Ihre Kommunikations-Skills auf das nächste Level zu heben.

Ganz gleich, ob Sie die erste Sprosse der Karriereleiter erklimmen oder bereits höher hinauswollen - wir geben Ihnen den nötigen Turbo.

Erfahren Sie, wie Sie Teams begeistern, Ihre Ideen mit Schlagkraft präsentieren und Projekte so managen, dass sie nicht nur laufen, sondern sprinten.

Stärken Sie Ihre Resilienz, finden Sie Ihre perfekte Work-Life-Balance und bauen Sie ein Netzwerk auf, das Türen öffnet - und das schneller, als Sie "Karriereboost" sagen können.

- ≡ Leadership Skills - Einsatz der richtigen Führungsstile, Teambotivation und Entscheidungsfindung
- ≡ Übersicht digitaler Tools und Techniken sowie Anwendungsbeispiele
- ≡ Kommunikation - Feedbackkultur sowie wertschätzende Kommunikation bei Kritikgesprächen
- ≡ Modernes Projektmanagement
- ≡ Persönliche Entwicklung durch Zeitmanagement und Selbstführung
- ≡ Networking, Beziehungsmanagement und Aufbau meiner persönlichen Marke



Strategisches Denken und Handeln als Führungskraft

gemeinsam für den Team- und
Unternehmenserfolg

Dieser Workshop vermittelt den Teilnehmenden die Fähigkeiten und Denkweisen, um ihre Arbeit gezielt an den strategischen Interessen und Zielen auszurichten. Sie lernen, Aufgaben nach Prioritäten zu ordnen, diese in klare, umsetzbare Ziele zu übersetzen und diese effektiv umzusetzen.

Damit tragen sie aktiv zur langfristigen Unternehmensstrategie bei und stärken ihre Fähigkeit, in einem sich schnell verändernden Umfeld die richtigen Entscheidungen zu treffen. Gemeinsam entwickeln wir Strategien, die ihren Führungsalltag effizienter, zielgerichteter und erfolgreicher gestalten.

- ≡ Grundlagen strategischen Denkens
- ≡ Strategische Prioritäten - wie sie den Arbeitsalltag beeinflussen
- ≡ Werte als Kompass für strategische Entscheidungen
- ≡ Strategieprozess- operativ/strategisch
- ≡ Antreiber und Motivation im strategischen Kontext
- ≡ Strategieentwicklung und - umsetzung



Hybrid Leadership

Hybrides Arbeiten und Führen in einer dynamischen Welt- Ihr Toolkit für die Zukunft

Wie können wir erfolgreich arbeiten und führen in einer Welt, die ständig in Bewegung ist?

In diesem Workshop tauchen wir tief in die Herausforderungen und Chancen des hybriden Arbeitens ein. Sie erfahren, wie Sie als Führungskraft flexibel und adaptiv auf die Anforderungen einer sich schnell verändernden Umgebung reagieren können und wie Sie Ihr Team in einem hybriden Setting motivieren und produktiv halten.

Dieser Workshop bietet Ihnen einen Raum, um moderne Führung neu zu denken und wertvolle Impulse für die tägliche Praxis mitzunehmen. Lassen Sie uns gemeinsam den Weg in eine zukunftsorientierte Arbeitskultur gestalten!

- ≡ VUCA
- ≡ Hybrides Arbeiten - flexibel und adaptiv
- ≡ Hybrid vs. Remote
- ≡ Hybride Führung - Flexibilität, Produktivität und Diversität
- ≡ Hybrides Arbeiten - Anforderungen an die Führungskraft
- ≡ Vorteil vs. Nachteil
- ≡ 7 D's hybrider Führung
- ≡ Auswirkungen und mögliche Gefahren
- ≡ Grenzen wahren und Zusammenarbeit fördern
- ≡ Konkrete Handlungsmöglichkeiten



Positive Leadership

Ein Update zum Führungsverständnis von heute

In einer Zeit voller Wandel und Innovation stellen sich viele die Frage: Wie lässt sich Führung so gestalten, dass sie inspiriert und zum Erfolg führt?

Das PERMA-Modell bietet eine wissenschaftlich fundierte Methode, um genau das zu erreichen. Richtig eingesetzt kann es Leistung, Motivation und Zufriedenheit spürbar steigern. Was das Modell konkret für Ihren Führungsalltag bedeutet und wie Sie es praktisch anwenden können, erfahren Sie in unserem Workshop. Lassen Sie uns gemeinsam den Weg zu "Positive Leadership" beschreiten!

- ⌘ Hauptursachen für Schwierigkeiten und Herausforderungen für Führungskräfte
- ⌘ Rollenkonflikte und Ambiguität in Anforderungen und Aufgabenbereichen
- ⌘ Mental Health Crisis - Herausforderungen in einer komplexen Welt
- ⌘ Durch gute Kommunikation und einer einheitlichen Kultur zu mehr Positivität
- ⌘ PERMA-Modell
- ⌘ Alte Gewohnheiten vs. neue Generation
- ⌘ Der Stellenwert von Leadership in der Erfolgsgeschichte
- ⌘ High Performance Teams - wie ich sie erkenne und was sie auszeichnet
- ⌘ Needs, um ein High Performance Team werden zu können



Von der Fehlerkultur zur Lernkultur

Fehler machen ist menschlich – aber wie können Unternehmen eine Kultur schaffen, die Fehler als Chance für Wachstum und Weiterentwicklung begreift?

In diesem praxisorientierten Workshop erkunden wir gemeinsam den Weg von der traditionellen Fehlerkultur hin zu einer nachhaltigen Lernkultur.

Dieser Workshop ist ideal für Führungskräfte und Teams, die Offenheit, kontinuierliches Lernen und eine konstruktive Fehlerumgangskultur in ihrem Arbeitsalltag verankern möchten.

Lassen Sie uns gemeinsam eine neue Kultur des Lernens gestalten!

- ⇒ Fehlerkultur vs. Lernkultur
- ⇒ Die Macht der Worte - Wie Worte unser Denken und Handeln prägen
- ⇒ Auswirkungen der Begriffe „Fehlerkultur“ und „Lernkultur“ auf das Verhalten in Teams
- ⇒ Verantwortung statt Schuld - Der Umgang mit Fehlern
- ⇒ Unterschied zwischen Fehler und Schuld
- ⇒ Von der Fehleranalyse zur Lernkultur - Fehler als Lernquelle
- ⇒ Führung in der Lernkultur - Die Rolle von Führungskräften beim Wandel zur Lernkultur
- ⇒ Fallstudien und praktische Übungen
- ⇒ Nächste Schritte für den Wandel zur Lernkultur



Fehler machen Zukunft

Erfolgreich lernen und wachsen

Fehler gehören zum Arbeitsalltag - und doch wird oft versucht, sie zu vermeiden oder gar zu vertuschen. In einer modernen, agilen Arbeitswelt ist jedoch eine offene und konstruktive Fehlerkultur von entscheidender Bedeutung. Unternehmen, denen es gelingt, den Umgang mit Fehlern als Lernchance zu verstehen und zu leben, profitieren von innovativeren Ideen, stärkeren Teams und nachhaltigeren Prozessen.

Die Förderung einer solchen Fehlerkultur beginnt bei den Führungskräften, die durch ihre Vorbildfunktion den Rahmen für eine offene Kommunikation schaffen und den Mut zu neuen Denk- und Handlungsmustern in ihren Teams unterstützen.

Unser Workshop ermöglicht den Teilnehmenden, den Umgang mit Fehlern bewusst zu reflektieren und zu professionalisieren. Dabei wird nicht nur vermittelt, wie Fehler transparent gemacht und als Lernchance genutzt werden können, sondern auch, wie Führungskräfte aktiv eine Kultur des offenen Austauschs etablieren können. Ziel ist es, den Mut zum freien Denken und Handeln zu stärken, um gemeinsam Potenziale zu entfalten und Prozesse sowie die Zusammenarbeit nachhaltig zu optimieren.

- ⇒ Grundlagen der Fehlerkultur
- ⇒ Reflexion des eigenen Umgangs mit Fehlern
- ⇒ Führungskräfte als Kulturträger
- ⇒ Fehlerkommunikation im Team
- ⇒ Fehler als Lernchance nutzen



Fake Work

Wie Sie Aufgaben mit Impact verfolgen

Kennen Sie das Gefühl, nach einem vollen Arbeitstag erschöpft ins Bett zu fallen und sich zu fragen: Was habe ich heute eigentlich geschafft?

Viele Führungskräfte erleben genau das. Die täglichen Aufgaben erscheinen diffus, messbare Ergebnisse bleiben oft aus. In unserem Seminar beleuchten wir das Konzept der „Fake Work“ nach Bestsellerautor Michael Hyatt: Tätigkeiten, die wie echte Arbeit aussehen, aber das Unternehmen nicht wirklich voranbringen.

Erfahren Sie, wie Sie diese Scheinarbeit erkennen und vermeiden – und sich wieder auf Aufgaben konzentrieren, die wirklich zählen..

- ☞ Das Konzept „Fake Work“ nach Michael Hyatt
- ☞ Bedeutung von echter Arbeit für die persönliche Zufriedenheit und den Unternehmenserfolg
- ☞ Unterscheidung von Fake Work und echter Arbeit
- ☞ Fake-Work-Fallen
- ☞ Echte Arbeit - Aufgaben mit Impact
- ☞ Tool und Techniken für mehr Produktivität - Praxisübungen
- ☞ Langfristige Strategien für echte Produktivität
- ☞ Persönliche Maßnahmen zur sofortigen Umsetzung



Woman@Leadership

Her voice...her power

In der heutigen Geschäftswelt spielen Frauen eine immer wichtigere Rolle, auch wenn viele Führungskräfte immer noch männlich sind.

Für ein Großteil der Frauen – gerade in männerdominierten Berufen stellt die Interaktion mit männlichen Vorgesetzten oder Mitarbeitenden und Souveränität in Gesprächen eine Herausforderung dar.

Wie können sich Frauen in diesen herausfordernden Situationen verhalten? Wo liegen die Grenzen zwischen selbstbewusstem Auftreten und unangemessenem Verhalten?

Dieser Workshop bietet praktische Tipps für Frauen, die sich neue Strategien aneignen wollen, um sich selbstbewusst und schlagfertig in der Arbeitswelt zu behaupten.

Dreh- und Angelpunkt ist hierbei das Wirkungsfeld Kommunikation: Was darf man sagen, wie weit darf man gehen und ab wann wird eine Äußerung als sexistisch oder diskriminierend empfunden?

Gemeinsam erforschen wir historische Daten und Klischees, um ein Verständnis für die Hintergründe zu entwickeln. Dabei liegt der Fokus darauf, die eigene Haltung zu reflektieren und sich der eigenen Grenzen bewusst zu werden. Wir entwickeln Mut und Schlagfertigkeit, um in Situationen des beruflichen Alltags angemessen zu reagieren.

Mit ein paar grundsätzlichen Informationen zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz und dem Aufzeigen damit verbundener Rechte und Regeln zeigen wir die Pflichten der Vorgesetzten auf und nehmen auch jedes einzelne Teammitglied mit in die Verantwortung.

Wie so oft ist Kommunikation der Schlüssel. Wenn etwas nicht passt, ist es wichtig, genau dies auf eine wertschätzende und gleichzeitig klare Weise zu äußern.

Ziel dieses Workshops ist es, Frauen zu ermutigen, für ihre Bedürfnisse und Interessen einzustehen und sich ihrer eigenen Stärken bewusst zu werden. Denn Selbstbewusstsein und Schlagfertigkeit sind nicht nur im Berufsleben, sondern auch im täglichen Miteinander von unschätzbarem Wert und Bedeutung.

- ☞ Potenzialentwicklung - Erarbeitung eines persönlichen Stärkenprofils
- ☞ Von der Kollegin zur Vorgesetzten - Rollenklärung, Haltung, Führungsstil
- ☞ Stärken und Entwicklungsfelder
- ☞ Erwartungen und Herausforderungen
- ☞ Stärkung der Resilienzfaktoren
- ☞ Self & Teamleadership
- ☞ Durchsetzung und Umsetzungskompetenzen in der Männerdomäne
- ☞ Erfolgsfaktoren weiblicher Führungskräfte
- ☞ Kommunikationsstrategie
- ☞ Selbststärkung und Selbstvertrauen
- ☞ Flirt oder Übergriff - Sensibilisierung und Schutzstrategien am Arbeitsplatz



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 Artikeln 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



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 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 und 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

A close-up photograph showing a human hand reaching towards a metallic, industrial robotic gripper. The gripper is silver and black, with a textured grey button. The background is a soft, out-of-focus light green and white. The title 'Leadership in Zeiten von KI' is overlaid in red text on the right side of the image.

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, Kolleg:innen und Mitarbeitenden
- ☞ Veränderungen in der Führung
- ☞ Optimales Nutzen von Chat GPT im Arbeitsalltag



Starke Mitarbeiterbindung ab dem ersten Tag

Erfolgreiches Onboarding und Vertrauen schaffen

In diesem Seminar lernen Sie, wie entscheidend die ersten Monate eines neuen Mitarbeiters im Unternehmen für dessen langfristige Bindung sind.

Der Fokus liegt auf den häufigsten Fehlern in der Frühphase, die Unternehmen begehen, wenn sie versäumen, ihre Mitarbeitenden von Anfang an zu integrieren und zu motivieren.

Zudem wird die Bedeutung der Employee Experience beleuchtet, insbesondere warum der Jobeinstieg verstärkt aus Sicht der Mitarbeitenden betrachtet werden sollte, um eine positive Beziehung zum Arbeitgeber aufzubauen.

Ein zentrales Thema ist das Vertrauen:

Mitarbeiterbindung bedeutet nicht nur, attraktive Angebote zu schaffen, sondern vor allem, Enttäuschungen zu vermeiden und so die Beziehung auf eine solide Vertrauensbasis zu stellen.

In unserem Workshop zeigen wir Ihnen, wie Sie durch geschicktes Erwartungsmanagement realistische und stimmige Erfahrungen für neue Mitarbeitende schaffen und Enttäuschungen verhindern.

Das Seminar vermittelt praxisnahe Methoden für ein professionelles Onboarding.

Eine gut geplante Einarbeitung ist der Schlüssel zur schnellen Integration und dauerhaften Bindung neuer Mitarbeitenden. Wir zeigen Ihnen, wie Sie den Onboarding-Prozess strategisch gestalten und damit die Grundlage für eine langfristige und produktive Zusammenarbeit legen.

Die Themen im Überblick:

- ⊞ Häufige Fehler in der Frühphase und wie sie vermieden werden können
- ⊞ Die Perspektive der Employee Experience - Den Jobeinstieg aus Mitarbeitersicht gestalten
- ⊞ Mitarbeiterbindung durch Vermeidung von Enttäuschungen und Aufbau von Vertrauen
- ⊞ Erfolgreiches Erwartungsmanagement - Stimmige und realistische Erlebnisse für neue Mitarbeitende
- ⊞ Professionelles Onboarding- Wie eine strukturierte Einarbeitung die langfristige Mitarbeiterbindung unterstützt



**Teamwork intensivieren -
gemeinsam Großes erreichen**



Den Spiegel vorhalten

Unbequeme Wahrheiten über
Rassismus im Alltag

In diesem Workshop werden die Teilnehmenden durch provokative und interaktive Übungen dazu herausgefordert, ihre eigenen impliziten Vorurteile und rassistischen Denkstrukturen zu erkennen.

Das Ziel ist klar: Jeder soll die persönliche Verantwortung für den Abbau von Alltagsrassismus übernehmen und dazu beitragen, echte Veränderung zu bewirken.

Warum provokativ? Dieser Workshop verlässt bewusst die Komfortzone und möchte kein "Wohlfühl-Training" sein. Durch das bewusste Aufzeigen und Konfrontieren unbewusster Vorurteile sollen die Teilnehmenden wachgerüttelt werden. Nur wer sich unangenehmen Wahrheiten stellt, kann langfristig seinen eigenen Blick schärfen und Handlungsmuster verändern.

"Wenn du dich unwohl fühlst, bist du auf dem richtigen Weg."

- ⌘ Provokative Einführung - Konfrontation mit schockierenden und realen Beispielen von Alltagsrassismus
- ⌘ Rollentausch - Teilnehmer*innen schlüpfen in die Rolle von Betroffenen
- ⌘ Die unbewusste Mitwirkung - Bewusstwerden der eigenen Rolle im System
- ⌘ „Ich bin nicht rassistisch, aber...“- Auseinandersetzen mit dem eigenen Verhalten
- ⌘ Konfrontation mit eigenen Vorurteilen - Verdeutlichung der Kluft zwischen Selbstbild und Realität mit Hilfe des „Impliziten Assoziationstest“ (IAT)
- ⌘ Aktiver Anti-Rassismus - Entwicklung von Handlungsstrategien, um aktiv gegen Rassismus vorzugehen



Aufstellungsarbeit mit Teams

Unbewusste Muster und
Teamdynamiken sichtbar machen

In diesem Workshop decken wir unbewusste Muster und Teamdynamiken auf. Gemeinsam erarbeiten wir mit der Aufstellungsarbeit neue Wege für ein (noch) stärkeres Miteinander.

Systemische Aufstellungsarbeit ist zu einem kraftvollen Tool in der Organisations- und Teamentwicklung geworden. Ursprünglich aus der Familientherapie stammend, werden hier Stellvertreter*innen für Personen, Projekte oder sogar ganze Abteilungen und Produkte im Raum positioniert. Die entstehenden räumlichen Beziehungen – wie Nähe, Distanz und Bewegungen zueinander – offenbaren oft verborgene Muster und Dynamiken innerhalb eines Teams oder einer Organisation.

So entsteht zunächst ein tieferes Verständnis für zugrunde liegende Probleme oder Herausforderungen. Im nächsten Schritt zeigt die Aufstellung mögliche Lösungsansätze auf, die direkt verkörpert und in den Arbeitsalltag integriert werden können.

- ⇒ Grundlagen und Hintergrund der systemischen Aufstellungsarbeit
 - Phänomen der stellvertretenden Wahrnehmung
 - Anwendung von Aufstellungsarbeit in Teams und Organisationen
 - Bodenanker als Methode der Aufstellungsarbeit ohne Stellvertreter*innen
- ⇒ Klärung von Anliegen und Fragestellungen der aufstellenden Person oder des Teams
- ⇒ Durchführung der Aufstellung durch Positionierung von Stellvertreter*innen im Raum-
Wahrnehmung, Bezug zu den anderen und Zwischenfazit
- ⇒ Ein erster Schritt Richtung Lösung - Erkunden des Systems
 - Positionsveränderung und Empfindungen
 - Individuell passendes Lösungssystem
 - Wie geht es weiter?!



Feedback mit radikaler Offenheit

Direkte und wohlwollende Feedback-Sessions für Führungskräfte und Teams

Das Geben und Nehmen von konstruktivem Feedback wird als Kernkompetenz von jeder modernen Führungskraft erwartet - allerdings geht die gelebte Praxis trotz Grundlagenwissen zu Feedback-Modellen und -theorien im Alltag oft unter. Durch das direkte Geben eines konstruktiven Feedbacks im Sinne der radikalen Offenheit- also ungeschminkt, aus einer Haltung des Wohlwollens heraus- im vertrauten Kreis mit Führungs- oder Teamkolleg*innen erreicht dieses Feedback- Training ein nächstes Level der Praxisrelevanz.

Jede*r steht einmal im Mittelpunkt, bekommt gesammelte und konstruktive Rückmeldung aus der Gruppe und übt dabei auch das Nehmen von Feedback, wertschätzend und präzise moderiert. Der Effekt: ein gesteigertes Gefühl der psychologischen Sicherheit - sich in seiner Persönlichkeit vom Team geschätzt und gesehen zu fühlen, mit allen Vorzügen und Entwicklungsbereichen. Feedback wird so als Zeichen von Respekt und Aufrichtigkeit erlebt, als Ausdruck gegenseitiger Achtung, sich auch einmal etwas zuzumuten - und die Hürde, sich im Alltag regelmäßig positives sowie konstruktives Feedback zu geben, sinkt.

- ☞ Radikale Offenheit als Haltung für eine lebendige und Entwicklungszentrierte Führungs- und Teamkultur
- ☞ Grundlagen und Haltung für das Geben eines konstruktiven und differenzierten Feedbacks
- ☞ Rolle und Haltung des Feedbacknehmers/ der Feedbacknehmerin
- ☞ Gesammeltes Feedback der Gruppe für jede(n) Einzelne(n)
 - Wie nehme ich die Person als Führungskraft oder Teammitglied wahr? Beschreibung der Stärken und Herausforderung (konkrete Beispiele)?
 - Welche hilfreichen Strategien zur Weiterentwicklung kann ich anbieten?
 - Für welchen Beitrag oder welche Erlebnisse mit der Person bin ich dankbar?
- ☞ Nach jeder Person: Gemeinsame Reflexion der Qualität des Feedback- Gebens
 - Wie war die Erfahrung für den/die Feedbacknehmende(n)?
 - Wo konnten wir die Wirksamkeit von differenziert formuliertem Feedback besonders gut beobachten?
 - Welche Herausforderungen bei der Formulierung unseres Feedbacks sind uns aufgefallen?
- ☞ Reflexion der gemeinsamen Feedback- Erfahrung und Formulierung von Vorhaben für den zukünftigen Umgang miteinander im Alltag



Kollegiale Fallberatung

Kollegiale Fallberatung ist eine strukturierte, lösungsorientierte Methode, die es Teams ermöglicht, komplexe berufliche Fragestellungen gemeinsam zu reflektieren und durch die Erfahrungen und Perspektiven der Kolleg*innen neue Ansätze zu finden.

Ob in der Sozialarbeit, im Bildungsbereich oder in anderen Organisationen – Kollegiale Fallberatung stärkt nicht nur die Problemlösungskompetenz, sondern auch den Teamzusammenhalt und die Kommunikation.

Im Laufe des Workshops werden wir die Grundlagen der Methode kennenlernen, praktisch anwenden und reflektieren, wie diese wertvolle Methode in den beruflichen Alltag integriert werden kann.

Ziel ist es, dass Sie am Ende des Seminars mit den notwendigen Werkzeugen und einem klaren Konzept ausgestattet sind, um Kollegiale Fallberatung auch in Ihrem Team wirksam einsetzen zu können.

- ☞ Fundierte Einführung in die Methode der Kollegialen Fallberatung- Prinzipien, Ziele und Nutzen
- ☞ Vorstellung der Rollen und Verantwortlichkeiten in der Fallberatung
- ☞ Erklärung des strukturierten Prozesses - Die Phasen der Fallberatung
- ☞ Tipps zur Gestaltung der Beratungsrunden und zur effizienten Moderation
- ☞ Praktische Anwendung der Kollegialen Fallberatung an echten oder simulierten Fällen
- ☞ Üben der Methode anhand konkreter Fallbeispiele aus dem Alltag
- ☞ Wechselnde Rollen innerhalb der Beratungsgruppen - Perspektivwechsel erleben
- ☞ Reflexion und Feedback innerhalb der Gruppe zur Optimierung der Anwendung
- ☞ Moderationstechniken und der Umgang mit herausfordernden Situationen
- ☞ Best Practices



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



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



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



Psychische Beanspruchung

Ich bin doch nicht krank... oder doch?!?

„Ich brauche doch keinen Psychologen, ich bin ja nicht krank!“ Das ist gut und bleibt hoffentlich auch lange so.

Doch trotzdem kennen viele von uns mehr Menschen mit psychischen Problemen als ohne. Nur verstehen tun wir sie oftmals nicht. Wenn es sich dann noch um die Kolleg:innen oder Vorgesetzten handelt, wird es zu einer besonderen Herausforderung. Der (Arbeits-)Alltag ist betroffen, doch mentale Probleme kann man leider auch nicht einfach abstellen.

Zwischen professioneller Distanz und empathischer Unterstützung liegt ein schmaler Grat, gespickt mit Sorgen, Scham, Überforderung, Klischees und vielen ambivalenten Informationen.

Wir bieten Ihnen, fernab von AU und Überweisungsschein, Aufklärung sowie fachgeleitete Unterstützung zu unterschiedlichen Schwerpunkten wie zum Beispiel Affektive Störungen (Depressionen und mehr), Substanzmissbrauch & Sucht und Persönlichkeitsstörungen (Narzissmus, Borderline & Co.).

- ☞ Was hat es mit psychischen „Störungen“ auf sich?
- ☞ Wie psychische Störungen entstehen und was in der Arbeitswelt präventiv beigetragen werden kann
- ☞ Der gesunde Umgang
- ☞ Erkrankt, aber nicht arbeitsunfähig
- ☞ Rehabilitation
- ☞ Raum für informelle Fragen, die Sie bisher niemandem stellen konnten



Feel Good Management

Glückliche Mitarbeitende als Schlüssel zum Erfolg

Herzlich willkommen zum Seminar Feel-Good-Management!

In einer sich stetig wandelnden Arbeitswelt gewinnt das Wohlbefinden der Mitarbeiter zunehmend an Bedeutung. Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie Sie durch gezielte Maßnahmen das physische, soziale und psychische Wohlbefinden in Ihrem Unternehmen fördern können. Erfahren Sie praxisnah, wie Feel-Good-Management zu einer positiven Unternehmenskultur beiträgt, die langfristig Motivation, Gesundheit und Produktivität steigert.

Lassen Sie uns gemeinsam die Basis für eine gesunde, erfolgreiche Arbeitsumgebung schaffen!

- ☞ Was ist Feel Good Management? Definition und Abgrenzung
- ☞ Die Bedeutung von Wohlbefinden am Arbeitsplatz: Zahlen und Fakten
- ☞ Physisches Wohlbefinden
- ☞ Soziales Wohlbefinden
- ☞ Psychisches Wohlbefinden
- ☞ Aktive und passive Maßnahmen
- ☞ Praxisübungen
- ☞ Langfristige Implementierung von Feel Good Management
- ☞ Verankerung in der Führungskultur
- ☞ Kontinuierliche Verbesserung: Feedback-Systeme und Erfolgsmessung



Geschlechterübergreifende Zusammenarbeit

Auf dem Weg zu mehr Respekt und Verständnis

In der heutigen Geschäftswelt streben wir nach einer inklusiven und respektvollen Zusammenarbeit zwischen den Geschlechtern.

Dieser Workshop bietet eine Plattform für alle, um gemeinsam die Dynamik der geschlechterübergreifenden Interaktion am Arbeitsplatz zu reflektieren und zu verbessern.

Gemeinsam finden wir praktische Ansätze und Strategien, die dazu beitragen, Vorurteile und Unsicherheiten abzubauen und eine Kultur der Offenheit und des gegenseitigen Respekts zu fördern. Anstatt uns auf die Unterschiede zu konzentrieren, definieren wir Wege, wie wir unsere Vielfalt als Stärke nutzen können, um erfolgreich zusammenzuarbeiten.

Der Schwerpunkt wird auf effektiver Kommunikation liegen, einschließlich der Sensibilisierung für Sprache und Verhalten, um ein unterstützendes und integratives Arbeitsumfeld zu schaffen.

Wir werden gemeinsam ausprobieren, wie wir uns selbstbewusst und respektvoll ausdrücken können, ohne in stereotype Rollenmuster zu verfallen oder andere zu diskriminieren.

Unabhängig vom Geschlecht bietet dieser Workshop die Möglichkeit, die Kooperationsfähigkeit zu stärken und ein Verständnis für die unterschiedlichen Perspektiven und Erfahrungen der Geschlechter zu entwickeln.

Denn nur durch eine respektvolle Zusammenarbeit über Geschlechtergrenzen hinweg können wir unser volles Potenzial entfalten und erfolgreich zusammenarbeiten.

- ☞ Grundlagen, Begriffsklärung und Interpretation
- ☞ Meine Haltung - Meine Grenzen
- ☞ iTYPE - Stärken, Kompetenzen und Entwicklungspotentiale
- ☞ Meine Kommunikationsstrategie
- ☞ Das innere Team
- ☞ Trau Dich - Selbststärkung und Selbstvertrauen
- ☞ Schlagfertigkeit leicht gemacht
- ☞ Individueller Aktionsplan



Don't work hard, work smart!

Prioritäten erkennen und durchsetzen

Viele Mitarbeitende klagen über immer stärker werdende Arbeitsbelastungen und Zeitnot. Mangelnder Freiraum für Projektarbeit und Kreativität, sinkende Motivation, körperliches Unwohlsein, Hektik und Stress können schnell zum gefährlichen Burnout-Syndrom führen.

Selbstmanagement ist neben Fach- und Sozialkompetenz die Schlüsselkompetenz für persönlichen Erfolg. Prozesse werden schnelllebiger, die Informationsflut größer, die Innovationszyklen kürzer und Ziele verändern sich ständig.

Für alle Mitarbeiter ist das Überdenken der Arbeitsorganisation und die Prüfung des persönlichen Arbeitsstils notwendig. Um Handlungsfreiheit zu schaffen und Ressourcen effektiver zu nutzen, gilt es, die persönliche Situation zu analysieren.

- ☞ Situationsanalyse- was ist mit mir los?
- ☞ Ziele- welches genau sind meine Ziele?
- ☞ Prioritäten richtig setzen und auch gegen Widerstände durchsetzen
- ☞ Einflussfaktoren auf die eigene Leistung kennen und berücksichtigen
- ☞ Zeitdiebe erkennen, Ursachen analysieren und Lösungen finden
- ☞ „Power- Talking“
- ☞ Motivationsfaktoren und deren Einfluss
- ☞ Den eigenen Arbeitsstil optimieren
- ☞ Work-Life-Balance (wieder) erlangen
- ☞ Erfolg langfristig sichern



**Vertrieb neu denken-
Erfolg durch innovative Strategien**



Clever zum Erfolg

Ein Powerday mit Ihrem Kunde im Fokus

Die Herausforderungen sind immens und Kapazitäten begrenzt. Gespräche müssen sitzen und um jeden Kunden wird gekämpft.

Gehen Sie gestärkt durchs Jahr, machen Sie ihre Teams fit und zu Modelathleten ihres Fachs. In einem individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittenen Power Day können **bis zu 30 Mitarbeitende aus unterschiedlichen Sales-Teams** gemeinsam an ihren Vorgehensweisen und Strategien für die wichtigsten Verhandlungen, Jahresgespräche und wichtige Pitches ihre Power schärfen.

Durch die vorab durchgeführten E-Learnings wird die theoretische Aufwärmphase auf ein Minimum begrenzt. Der Tag steht voll und ganz im Zeichen von Praxisübungen und den damit sofort umsetzbaren Learnings.

Schaffen Sie motivierte und ehrgeizige Gewinner-Teams!

Ihre Aufwärmphase

- ☞ Identifizieren eines konkreten Kunden, um die im Workshop erarbeitete Strategie anhand dieses Kunden im Elevator Pitch anzuwenden
- ☞ E-Learnings für einen effizienten Tag
- ☞ Einführung in das Business Model Canvas
- ☞ Hoch- und Tiefstatus
- ☞ Zuschauer zu Fans machen
- ☞ Elevator Pitch

Ihre Power

- ☞ Elevator Pitch - Ihr Erfolgsinstrument
- ☞ Hoch- und Tiefstatus – bewusst einsetzen
- ☞ Problem Solution fit – der Grundstein für Ihre Geschäftsidee
- ☞ BuyingCenter – Ihr Gesprächspartner im Fokus
- ☞ Customer Insights – den Zielkunden erkennen
- ☞ Der ideale Gesprächsaufbau für das Kundeninterview
- ☞ Einsatz von Fragetechniken
- ☞ Wenn's ums Geld geht – Souveräne Gesprächsführung
- ☞ Umgang mit Einwänden und Widerständen



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



Coaching

Begleitendes Coaching für mehr Vertriebsexpertise

Das begleitende Coaching im Vertriebsgespräch richtet sich gezielt an Einzelpersonen und wird sorgfältig auf die individuellen Bedürfnisse der jeweiligen Person abgestimmt. Der Prozess ist flexibel gestaltet und kann je nach Wunsch und Bedarf des Coachees in seinem Umfang variieren.

1. Kick Off

Im einstündigen Kick-off treffen sich Coach und Coachee, optional auch der Vorgesetzte. Das Vorgehen wird erläutert, Hintergründe erklärt und Ziele vorgestellt, sodass alle Teilnehmenden eine gemeinsame Basis und positive Einstellung zur Maßnahme entwickeln.

2. Phase des Wissenserwerbs

In dieser Phase geht es darum, den Coachee mit Vertriebswerkzeugen auszustatten. Durch e-Trainings und Selbstlernphasen wird das Wissen des Coachees in den Themen, in denen er noch Defizite hat, aufgefrischt. Zwischen diesen Selbstlernphasen trifft er sich immer wieder mit dem Coach, um die Inhalte zu besprechen, Fragen zu klären und sich durch das Coaching kontinuierlich weiterzuentwickeln. Diese Mischung aus asynchronem und synchronem Lernen ist besonders effektiv, zeitsparend und nachhaltig.

3. Vorbereitungs-call mit dem Coachee für die begleitende Mitfahrt

Um die Mitfahrten mit Coachee vorzubereiten und konkret über die anstehenden Termine zu sprechen, wird sich der Coach mit dem Coachee 60 Minuten abstimmen. Die Pläne für die begleitende Fahrt werden hier konkretisiert und eine einheitliche Argumentation für die zu besuchenden Kunden abgestimmt.

4. Durchführung der begleitenden Fahrt zur Potenzialevaluation

Im Rahmen der eintägigen Begleitung analysiert der Coach die gegenwärtige Arbeits- und Vorgehensweise des Coachees in Verkaufs- und Verhandlungsgesprächen mit den Kunden. Dieser Analysetag dient dazu, die Ist-Situation zu erheben und Hinweise darauf zu erhalten, in welchen Bereichen Potenzial vorhanden ist, um eine solide Grundlage für das anschließende Sales Coaching zu bilden. Während der Fahrt wird es laufend Feedback sowie sogenannte „Bordsteinauswertungsgespräche“ geben.

5. Coachende Auswertung der Mitfahrt

Die Begleitung wird im Anschluss coachend ausgewertet. Dies ist besonders effektiv, da gemeinsam mit dem Mitarbeitenden Entwicklungsbereiche identifiziert werden und das unmittelbare Feedback dabei unterstützt, seine Stärken weiter auszubauen und neue Vorgehensweisen direkt in die Praxis umzusetzen. Messbare Erfolge werden somit sofort sichtbar und veranlassen den Mitarbeiter, weiter motiviert an der Entwicklung seines vertrieblichen Könnens zu arbeiten. Es wird ein Maßnahmenplan erarbeitet, an dem abgelesen werden kann, welche konkreten Verhaltensweisen festgelegt werden.

6. Optional: Dreiecksgespräch

Optional ist es möglich, im Anschluss an das Coaching-Gespräch zusammen mit dem Vorgesetzten und dem Coachee ein Dreiecksgespräch zu führen. In diesem Termin können die Sichtweisen abgeglichen sowie Empfehlungen und Anregungen ausgetauscht werden.



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.

- ⇒ 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
- ⇒ 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
- ⇒ 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
- ⇒ Kundeninterviews richtig führen
 - Gewinnen eines tiefen Kundenverständnisses mit der Methode SPIN Selling als Fragetechnik
 - Anwenden und Trainieren der vier Phasen des SPIN Selling
- ⇒ 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
- ⇒ Kollegiale Beratung und Life-Simulationen von Kundengesprächen
- ⇒ Zusätzlich werden ergänzende E-learnings zur Verfügung gestellt.



Kundenpflege auf Distanz

In einer Welt der schnellen Veränderungen, die wir oft nicht beeinflussen können, spielt Flexibilität, Anpassung und Schnelligkeit eine große Rolle.

Wie schaffen Sie es, die Kundenbindung zu festigen und die Kundenorientierung zu verbessern, auch ohne Face to Face Kontakt zum Kunden? In der digitalen Welt gibt es immer mehr Möglichkeiten zur Kommunikation, dementsprechend aber auch Unsicherheiten bei der Nutzung von „neuen“ Mittel und Wegen. Wir sind immer noch geprägt von persönlichen Kontakten, doch manchmal erfordert die Situation ein Umdenken, sowie eine flexible Anpassung. Zudem bieten sich neben den Unsicherheiten und Risiken neue Chancen.

In diesem Online-Training lernen Ihre Mitarbeitenden, wie sie die Kundenbeziehung telefonisch, durch Mails und anderen Collaboration-Tools begeistern gestalten. Sie erarbeiten ihr persönliches Modell der Kundenbeziehung und üben praxisbezogen die neuen Erkenntnisse zur Kundeninteraktion. Regelmäßige Impulse sorgen für eine vertrauensvolle Kundenbindung und -beziehung.

Dieses webbasierte Training ist ideal geeignet, Ihre Mitarbeitenden auf die neue Situation vorzubereiten und dabei zu helfen, sich schnell, selbstorganisiert und zielgerichtet im Kundenkontakt zu verhalten

- ☞ Äußere Veränderungen führen zu Veränderungen im Kundenkontakt
- ☞ Kundengerechte Ansprache
- ☞ Motivation und Kennenlernen verschiedener Kundentypen
- ☞ Kundenpflege – Vor- und Nachbereitung
- ☞ Methoden und Tools der Kommunikation
- ☞ Ideen zu Produktpräsentation
- ☞ Mails, Telefon, Microsoft Teams, etc.
- ☞ Stimme nutzen – Lächeln Remote!
- ☞ Neukundenakquise am Telefon
- ☞ Motivationen für sich und den Verkauf nutzen



Mit Kreativität zu mehr Vertriebs Erfolg

Die aktuelle Zeit bietet die einmalige Chance für den Vertrieb, sich neu aufzustellen. Denn sicher haben Sie auch gemerkt, dass gerade altbewährten Vorgehensweisen nur noch bedingt erfolgreich sind. Daher wollen wir Ihren Vertrieb mit diesem Training auf das neue Normal vorbereiten und mit kreativen und innovativen Antworten auf die Anforderungen der VUCA-Welt reagieren. Wie kann es jedoch gelingen, kreative Methoden im Vertrieb zielgerichtet einzusetzen und was kann ich damit erreichen? Welche Methoden sind hilfreich und wie funktionieren sie?

Im Rahmen dieses Trainingsmoduls setzen wir uns auf Basis lernpsychologischer Erkenntnisse damit auseinander, wie Sie mit kreativen Methoden in allen Phasen des Vertriebs Routinen durchbrechen, neue Wege beschreiten und so langfristig erfolgreich und authentisch bleiben. Mit der neuen Offenheit und Klarheit gelingt es Ihnen, gemeinsam mit dem Kunden Zusammenhänge aus verschiedenen Blickwinkeln zu beleuchten und damit auch Ihre Ziel- und Nutzenorientierung kreativ zu gestalten. Der positive Nebeneffekt: Kreativität macht Spaß, bereichert den eigenen Alltag und steigert die Eigenmotivation.

Setzen Sie neue Impulse für ein nachhaltiges, „hybrides“ Miteinander, das insbesondere im Vertrieb neue Maßstäbe setzt.

- ☞ Kreativität als eine Antwort auf VUKA
- ☞ Kreativität als Leistungsbeschleuniger im Licht der Neurowissenschaft
- ☞ Bewusstsein schaffen – Wie kreativ bin ich als Vertriebler und wie setze ich das um?
- ☞ Selbstbild vs. Fremdbild durch den Kunde
- ☞ Kreativitätstechniken vorstellen und trainieren
- ☞ Transfer: Einsatz von Kreativitätstechniken im Vertrieb: Wie und wo?
- ☞ Umgang mit Widerständen im Team und beim Kunden
- ☞ Hybrid und kreativ mit dem Kunden arbeiten: Ein Ausblick



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 Vertriebsfaktor im Innendienst - Identifikation von Verkaufschancen und Leadgenerierung
- ☞ Pflege von Kundenbeziehungen für nachhaltigen Erfolg



Stories matter

Zielorientiert und kreativ texten

Überzeugen Sie mit aufmerksamkeitsstarken Texten

3, 2, 1 ... Es sind nur wenige Sekunden, die ein Mailing, Newsletter, Werbetext oder eine Landing Page hat, um die Aufmerksamkeit von Kund*innen zu gewinnen. Im besten Fall bleiben diese am Ball, lesen mit wachsendem Interesse weiter und entscheiden sich letztendlich für das Angebot.

Um für ein Produkt, Angebot oder Thema begeistern zu können, müssen Texte frisch, prägnant, strukturiert und aussagekräftig sein und zu Marke, Angebot und Zielgruppe passen. Nur wenn der aktuelle Nutzen für die Empfänger klar erkennbar ist, kann der Text erfolgreich sein.

Deshalb lernen die Teilnehmenden im Seminar Techniken kennen, um Werbe-, Verkaufs-, Angebots-, Produkt- und Informationstexte empfängergerecht und werbewirksam zu gestalten.

Ihre Aufwärmphase

- ⊟ Blickverlauf, Aufbau und Layout - Werbe-, Produkt- und Verkaufstexte unter der Lupe
- ⊟ Botschaft und Appell- Zielorientiertes Texten und was vor dem Schreiben feststehen muss
- ⊟ Den richtigen Ton treffen - 4 Sprachfarben für Marke, Zielgruppe und Medium
- ⊟ KI- Tools beim Texten nutzen- Möglichkeiten und Grenzen
- ⊟ Auf den Punkt kommen - Verständlich, bildhaft und überzeugend formulieren
- ⊟ Vom Produktmerkmal zum Kundennutzen- in 4 Stufen zu verkaufsstarken Texten
- ⊟ Headlines, Teaser, Buzzwords- die Aufmerksamkeit der Lesenden gewinnen und halten
- ⊟ Texten mit Personas - Motive von Kund*innen erkennen und Textideen entwickeln
- ⊟ Storytelling, Kopfkino, Rätsleffekt & Co. - neue Leitideen für kreative Texte



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 einen 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 Kurzipulsen 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 kollegiale Beratung und als Reflecting Team



Strategisches Marketing

Strategisches Marketing schafft den Rahmen für langfristigen Unternehmenserfolg, indem es über die bloße Umsetzung operativer Maßnahmen hinausgeht und auf einer klar definierten Vision und Strategie aufbaut. In diesem Workshop werden wir uns mit der Abgrenzung zwischen Strategie und operativem Marketing beschäftigen und die spezifischen Rollen und Verantwortlichkeiten der beteiligten Stakeholder beleuchten.

Anhand konkreter Praxisbeispiele und Tools erarbeiten wir die wesentlichen Handlungsfelder und identifizieren mögliche Fallstricke. Der gemeinsame Austausch von Best Practices liefert abschließend wertvolle Impulse für eine erfolgreiche Marketingstrategie.

- ☞ Einführung in das strategische Marketing - Begriffsklärung und Handlungsfelder an konkreten Beispielen
 - ☞ Vision und strategisches Ziel als Ausgangspunkt von strategischem Marketing
 - ☞ Abgrenzung zwischen Strategie, strategisches Marketing, operatives Marketing und Business Development
 - ☞ Rolle und Verantwortung der unterschiedlichen StakeholderErfolgsfaktoren des strategischen Marketings
- ☞ Identifizieren konkreter Fallstricke im Hinblick auf Strategisches Marketing
- ☞ SWOT-Analyse – langfristig strategisch erfolgreich
- ☞ Vorstellen und Bearbeiten der Marketing Strategy Canvas anhand von konkreten Projekten in Kleingruppen
- ☞ Welche Marketinginstrumente sind im Hinblick auf strategisches Marketing realistisch umsetzbar und was braucht es dafür?
- ☞ Austausch zu Best Practice Vorgehensweisen und Handlungsempfehlungen für die Zusammenarbeit



Digitale Vermarktung

Die digitale Transformation hat die Arbeitswelt grundlegend verändert und erfordert neue Ansätze im Umgang mit Kunden und Medien. Digitale Kanäle ermöglichen es uns, Kunden gezielt zu erreichen und Beziehungen über Social Media und digitale Plattformen aufzubauen. In diesem Workshop setzen wir uns mit den Chancen und Grenzen digitaler Medien auseinander und entwickeln Ansätze, um den Kunden über den richtigen Kanal anzusprechen - sei es über klassische Posts, interaktive Reels oder ein digitales Verkaufsgespräch.

Durch praxisnahe Simulationen und Best Practices schärfen wir unsere eigene Medienkompetenz und lernen, wie wir für unterschiedliche Zielgruppen den richtigen Ton treffen und unseren digitalen Auftritt gezielt optimieren.

Die neue Arbeitswelt und warum digitale Medien eine bedeutsame Rolle spielen

- ☞ Meine innere Einstellung zum Einsatz digitaler Medien
- ☞ Medienkompetenz - (k)eine Frage der Generation?
- ☞ Welche Kunden kann ich über soziale Netzwerke erreichen?
- ☞ Ist Social Media Chef- oder Teamsache?
- ☞ Die Grenzen der Nutzungsmöglichkeiten digitaler Tools im Austausch mit dem On-Trade Kunden

Digitales Kundenbeziehungsmanagement und Gewinnung neuer Kunden über Social Media

- ☞ Sensibilisierung für den richtigen Vertriebskanal, um jeden Kunden zu erreichen
- ☞ Den klassischen Kunden für digitale Kommunikation und Medien begeistern
- ☞ Posts, Reels und digitale Vermarktung – Überblick über die Interaktionsmöglichkeiten auf Facebook, Instagram, TikTok & Co
- ☞ KPIs für die digitale Kundengewinnung und -bearbeitung ableiten und nutzen lernen
- ☞ Commitment für Ihren digitalen Auftritt für den Kunden

Erfolgsfaktoren für den digitalen Draht zum Kunden

- ☞ Wie ich Kunden gezielt über Social Media ansprechen kann – Erarbeitung von Formulierungen, Videosequenzen und Praxistipps
 - ☞ Den richtigen Ton treffen: Wie erreiche ich eine zielgruppenspezifische Ansprache über digitale Vermarktungskanäle
 - ☞ Von der Kontaktabahnung hin zum digitalen Verkaufsgespräch
 - ☞ Digital Präsentieren - Tipps und Tricks für den perfekten Auftritt vor der Kamera
 - ☞ Ideen für die Digitale Produktpräsentation
-
- ☞ Simulieren eines digitalen Verkaufsgesprächs per MS Teams/Zoom und kollegiales Feedback



Führung im Vertrieb



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 Bösartigkeit – 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.



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 hochgekrempelten 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

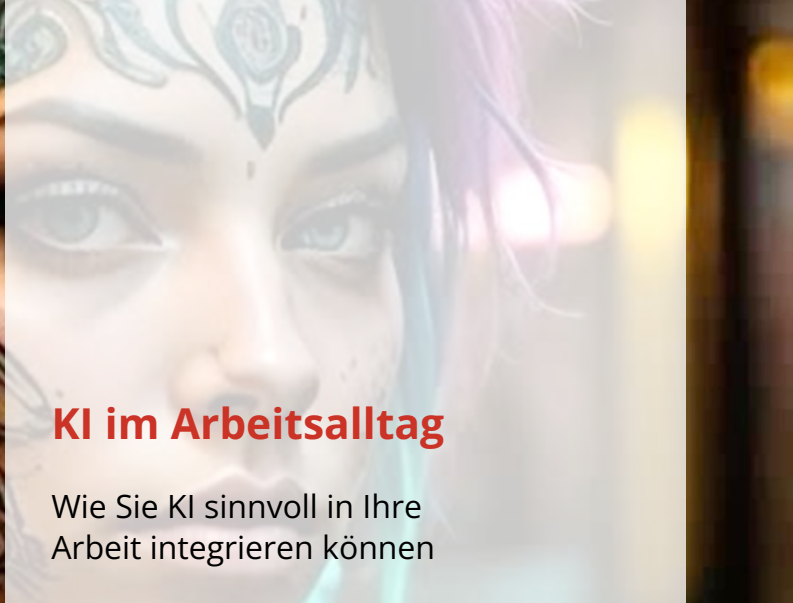
- ☞ Die Rolle des Change Leaders - mein Beitrag als Führungskraft für erfolgreichen Change
- ☞ Für Veränderungen gewinnen: Nutzen individuell argumentieren
- ☞ Emotionen im Veränderungsprozess verstehen: Das 4-Phasen-Modell nach Hansueli Eugster
- ☞ Eigene Emotionen kennen und damit umgehen lernen
- ☞ 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



**KI Kompass – Navigieren im Zeitalter
der künstlichen Intelligenz**



KI im Arbeitsalltag

Wie Sie KI sinnvoll in Ihre Arbeit integrieren können

Nutzen Sie die Vorteile von Künstlicher Intelligenz (KI), um in Ihrem Unternehmen Prozesse zu optimieren und zukunftsorientiert zu handeln.

In einem Training oder Workshop erfahren Sie praxisnah, wie Sie KI sinnvoll in den Arbeitsalltag integrieren und davon profitieren können.

KI bietet zahlreiche Vorteile, um Arbeitsabläufe effizienter zu gestalten und Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Eine durchdachte Implementierung unter Berücksichtigung ethischer und rechtlicher Aspekte schafft die Grundlage für nachhaltigen Erfolg.

Starten wir gemeinsam in die Zukunft!

- ⌘ Effizienzsteigerung- Aufgaben schneller und präziser erledigen
- ⌘ Verbesserte Entscheidungsfindung - objektive Datenanalyse und Prognose zukünftiger Entwicklungen
- ⌘ Ressourcenoptimierung - Automatisierung von Prozessen und präzise Ressourcenplanung
- ⌘ Innovationsvorsprung - Vorreiter ihrer Branche werden
- ⌘ Bessere Mitarbeiterbindung durch personalisierte Weiterbildung



KI Programme und ihre Möglichkeiten

Entdecken Sie die Welt der
Künstlichen Intelligenz- Tools und
Möglichkeiten für Ihren Alltag

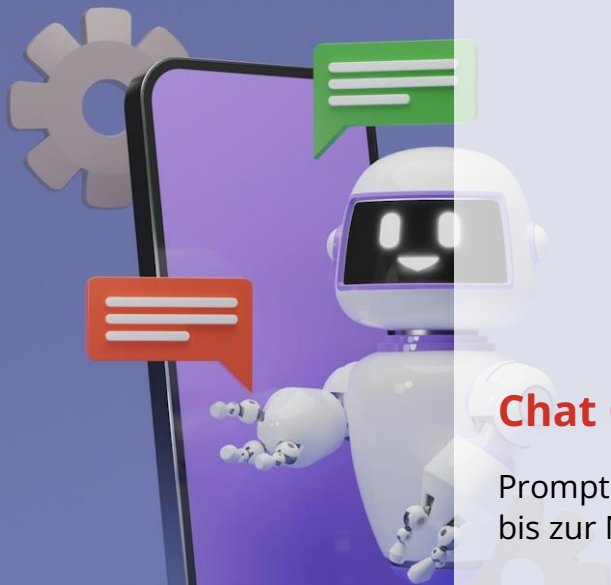
Erleben Sie, wie Künstliche Intelligenz (KI) unser Leben und Arbeiten revolutioniert!

In unserem interaktiven Workshop lernen Sie, wie KI-Programme funktionieren, wie sie sich im Alltag einsetzen lassen und wie sie Ihr kreatives Potenzial entfalten können. Egal, ob Sie KI-Neuling oder einfach neugierig auf moderne Technologien sind – dieser Workshop zeigt Ihnen verständlich und praxisnah, wie Sie KI zu Ihrem Vorteil nutzen können.

Entdecken Sie intelligente Tools, die Routineaufgaben abnehmen, kreative Ideen inspirieren und datenbasierte Entscheidungen erleichtern.

Lassen Sie sich überraschen, wie vielfältig die Welt der KI ist!

- ☞ Was ist KI?
- ☞ KI-Anwendungen im Alltag
- ☞ Gängige KI-Tools
- ☞ Erste Interaktion mit KI-Anwendungen
- ☞ Anwendungsfehler von KI in verschiedenen Branchen
- ☞ Vertiefung - Arbeiten mit Chatbots und Texterstellungsprogrammen
- ☞ Praxisblock- Kreative Tools und Bildgenerierung
- ☞ Chancen und Grenzen der Künstlichen Intelligenz
- ☞ Ethik und Datenschutz



Chat GPT & Co.

Prompten - Von den Grundlagen
bis zur Meisterklasse

Sie wollten schon immer das Beste aus Künstlicher Intelligenz herausholen und Ihre Ideen gezielt und kreativ umsetzen?

Willkommen in der faszinierenden Welt des Prompts!

In diesem Workshop lernen Sie, wie Sie KI-Tools so steuern, dass sie genau das tun, was Sie möchten. Wir starten bei den Grundlagen und gehen bis zu fortgeschrittenen Techniken, die Ihre kreativen Möglichkeiten vervielfachen. Ob Sie klare Antworten, beeindruckende Bilder oder innovative Texte benötigen – mit den richtigen Prompts wird alles möglich.

Erleben Sie, wie Sie durch gezieltes Prompting die volle Power der KI nutzen können und entdecken Sie Tricks und Tipps, die Sie garantiert überraschen werden.

- ☞ Chat GPT oder was sind Large Language Models- wie es funktioniert, wo die Herausforderungen liegen und was die Zukunft ist?
- ☞ Definition „Prompt“
- ☞ Prompt Engineering - praktische Übungen und Learnings
- ☞ Grenzen und Herausforderungen von Chat GPT & Co.
- ☞ Prompt - Verschiedene Arten und Herangehensweisen
- ☞ Effektive Prompts - verschiedene Techniken
- ☞ Üben, üben, üben



**Masterclasses –
High Level Performance**



Train-the-trainer

Crash-Kurs für interne Trainer*innen

Heute begeben wir uns auf eine spannende Reise, um gemeinsam die Rolle der Trainerinnen neu zu entdecken und bewusst auszufüllen.

Als Trainer*innen haben Sie die besondere Aufgabe, Themen zu wählen und aktiv zur Weiterentwicklung der Mitarbeitenden Ihrer Abteilungen beizutragen. Dabei kommt Ihnen eine Schlüsselrolle zu: Sie können direkt und informell Feedback geben, das wertschätzend aufgenommen wird und zur Förderung der gesamten Organisation beiträgt.

Sie alle, unabhängig von Position oder Hierarchie, tragen mit Ihrem einzigartigen Know-how dazu bei, dass Lernen bei uns lebendig und wirkungsvoll bleibt.

Heute werden Sie sich nicht nur intensiv mit Ihrer Rolle und Haltung auseinandersetzen, sondern auch wertvolle Techniken kennenlernen, um anderen Mitarbeitenden Wissen rasch und respektvoll zu vermitteln.

Sie lernen, wie Sie unterschiedlichen Lerntypen und Persönlichkeiten gerecht werden und auch neuen Kolleg*innen und Auszubildenden einen gelungenen Start ermöglichen können.

Lassen Sie uns gemeinsam in diesen Tag starten – voller Inspiration, Austausch und neuer Perspektiven!

- ☞ Lerntheorie und Didaktik
- ☞ Was bedeutet Training in der Erwachsenenbildung?
- ☞ Psychische und physische Grundlagen des Lernens
- ☞ Lerntheorie light - modernes Lehren und Vermitteln
- ☞ Meine Werte - meine Haltung
- ☞ Rolle und Verantwortung als Trainer*in
- ☞ Erfolgsfaktoren für eine gelungene Kommunikation im Training



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

In Führung gehen

Professionell begleitet zu neuen Führungspositionen

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 Coachingausbildung - 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 Coachingausbildung 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-Psychoziale-System und Neuronalität
- ☞ Systemaufstellung & Systembrett
- ☞ Gewaltfreie Kommunikation



Systemische Coachingausbildung - 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



**Human Resources –
open to new opportunities**



Beratung und Neuausrichtung HR

Sie müssen eine Vakanz in der HR-Leitung überbrücken oder stehen vor der Frage, wie Ihr HR-Bereich ein wertbeitragender Teil des Unternehmens wird und eine positive Reputation aufbauen kann? Es steht eine Restrukturierung oder Übernahme vor der Tür, und es ist Ihnen wichtig, dass alle mitgenommen werden und die Transformation mittragen?

Es gibt sehr viele herausfordernde Lagen, denen sich Unternehmen in der turbulenten Arbeitswelt stellen müssen. Allen gemeinsam ist, dass eine professionelle HR-Organisation gerade in schwierigen Zeiten den Unterschied machen kann. Häufig hilft dabei ein Impuls von außen. Den bekommen Sie von uns.

Wir unterstützen Sie als Berater und Interim-Manager, um Raum für Ihren Erfolg zu schaffen. Weil alle Kunden individuell sind und die gewünschten Erfolge unterschiedliche Räume fordern, kann es für diesen Beratungs- und Neuausrichtungsprozess keine Standardlösung geben, die nachhaltigen Erfolg trägt.

Strukturierte Vorgehensweise:

1. Wir helfen Ihnen zu erkennen, was da ist.
2. Wir helfen Ihnen zu erkennen, was der Kunden für die Zukunft braucht.
3. Wir helfen Ihnen die richtigen Maßnahmen zu erkennen und umzusetzen.

So führen wir Sie effektiv zu wirkstarken Lösungen.



Personal binden und finden

Erfolgsstrategie für Unternehmen

Die richtigen Talente zu finden und langfristig ans Unternehmen zu binden, ist heute mehr als nur ein HR-Prozess – es ist ein Gamechanger für den Erfolg. In einer Welt, die sich ständig verändert, braucht es moderne Strategien, um nicht nur als Arbeitgeber aufzufallen, sondern auch die besten Köpfe an Bord zu holen und zu halten. Wie gelingt das? Mit einer Mischung aus innovativen Recruiting-Methoden, authentischer Unternehmenskultur und smartem Employer Branding. Bereit, das nächste Level im Personalmanagement zu erreichen?

- ☞ Aktuelle Trends, Herausforderungen und Chancen in der Personalgewinnung- und Bindung
- ☞ Arbeitsmarktanalyse: Fachkräftemangel, demografischer Wandel, Generation Z
- ☞ Veränderung des Bewerbungsprozesses
- ☞ Rolle von Employer Branding
- ☞ Klassische vs. moderne Rekrutierungsmethoden
- ☞ Erfolgreiche Mitarbeiterbindung
- ☞ Bedeutung der Unternehmenskultur
- ☞ Entwicklungsmöglichkeiten, Benefits und Work-Life-Balance
- ☞ Feedbackkultur und Wertschätzung
- ☞ Best Practices und Fallbeispiele



Raus aus dem Reaktionsmodus

Gestaltende Führung für Betriebsräte

Die Arbeit im Betriebsrat ist oft eine echte Herausforderung: Hoher Einsatz, wenig Anerkennung und ungleiche Aufgabenverteilung.

Häufig bleiben wichtige Themen liegen, weil der Betriebsrat reaktiv agiert und von innen schlecht kommuniziert wird.

Dabei geht es auch anders! In unserem Seminar zeigen wir Ihnen, wie eine transparente, strukturierte und professionelle Zusammenarbeit den Betriebsrat stärkt, die Agenda selbst bestimmt und die Kommunikation mit der Geschäftsführung auf Augenhöhe verbessert.

Wir helfen dabei, die Gremienarbeit nachhaltig zu verbessern und den Betriebsrat in seiner Rolle zu stärken- für eine konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit mit der Unternehmensführung.

Machen Sie Schluss mit Überlastung und Frust – gestalten Sie die Zukunft Ihres Betriebsrats aktiv mit!

Mögliche Schwerpunkte:

- ☞ Effiziente Gremienarbeit - durch Struktur die Arbeit auf mehrere Schultern verteilen
- ☞ Professionelle Kommunikation - Kommunikation auf Augenhöhe mit Geschäftsführung und Vorstand // Positionierung als gleichwertiger Partner
- ☞ Proaktive Arbeitsweise - Entwicklung der Fähigkeiten zur aktiven Themengestaltung und vorrausschauender Arbeitsweise
- ☞ Teamführung - Methoden zur effektiven Führung von Teams und Themen, die sicherstellen, dass alle Mitglieder des Betriebsrats sich eingebunden und beteiligt fühlen
- ☞ Gesundheitsbewusstsein - Strategien zur Vorbeugung von Überlastung und Burnout, um die Gesundheit und Leistungsfähigkeit der Betriebsratsmitglieder langfristig zu sichern



Outplacement

Zukunftschance- individuelles
Perspektiv-Coaching

Der Mensch steht im Mittelpunkt des Unternehmens. Deshalb ist es uns wichtig, den Offboarding-Prozess genauso sorgfältig zu gestalten wie den Onboarding-Prozess.

Unser Ziel ist es, sie bei der beruflichen Neuorientierung und Weiterentwicklung zu unterstützen, ihr Selbstvertrauen zu stärken und aus der besonderen Situation eine echte Chance zu machen.

Unser ganzheitlicher Ansatz umfasst eine Vielzahl von Unterstützungsmaßnahmen, die individuell auf die Bedürfnisse des Einzelnen zugeschnitten sind.

Dazu gehören persönliche Beratungen, die Stärkung der Bewerbungskompetenzen, Unterstützung bei der Erstellung professioneller Bewerbungsunterlagen und gezielte Trainings zur Vorbereitung auf Vorstellungsgespräche.

Ausscheidenden Mitarbeitenden stehen wir in den Regionen persönlich zur Seite und ebnen gemeinsam den Weg in eine neue Zukunft. Durch individuelle Karriereberatung eröffnen wir neue berufliche Perspektiven. So stellen wir sicher, dass jeder Mitarbeitende die Chance erhält, gestärkt und selbstbewusst in die Zukunft zu gehen.

Die Phasen des Perspektiv-Coachings // Basic:

- ⇒ Erstgespräch und Analyse
- ⇒ Potentiale entfalten & Stärken stärken
- ⇒ Bewerbungsmanagement & Handlungsempfehlungen
- ⇒ Zukunftsstrategien & Ziele

Perspektiv-Coaching // Premium:

Ergänzend zu den angebotenen Phasen des Perspektiv-Coachings Basic bieten wir, nach Absprache, für ausgewählte Mitarbeitende ergänzende Maßnahmen zur Erweiterung individueller Fähigkeiten und Gewinnung vertiefender Perspektiven.



Azubi4future
Heute Azubi. Morgen Fachkraft!



Persönlichkeit und Lernen

In der Schule haben wir alle gelernt, *wie man lernt*: Informationen werden gelesen oder gehört und dann auswendig gelernt, bis sie im Kopf sind. Diese traditionelle Art des Lernens mag für einige Personen funktionieren, doch viele andere tun sich schwer damit und vergessen das hart gepaukte Wissen schnell wieder. Warum ist das so? Die Antwort liegt darin, dass nicht jeder auf dieselbe Weise lernt. Es gibt viele unterschiedliche Lernstile, und die Anpassung der Lernmethoden an individuelle Bedürfnisse und Präferenzen kann entscheidend sein, um effektiv zu lernen und Wissen langfristig zu behalten.

Die Persönlichkeit hat auf diesen Prozess einen maßgeblichen Einfluss. Wie werden Informationen wahrgenommen und weiterverarbeitet? Welcher Lernstil wird bevorzugt? Welche Motivation treibt mich zum Lernen an? Und welche Themen empfinde ich als anregend? Indem ein tieferes Verständnis für die Persönlichkeit und ihre Auswirkungen auf Lernprozesse entwickelt wird, können effektivere Lernstrategien erschlossen und das Potenzial voll ausgeschöpft werden.

In diesem Workshop werden wir uns eingehend mit der Verbindung zwischen Lernen und Persönlichkeit beschäftigen. Wir werden die verschiedenen Lernstile erkunden und herausfinden, welcher Stil am besten zu jedem einzelnen Azubi passt. Darüber hinaus werden wir untersuchen, wie die Persönlichkeit ihre Lernmotivation, ihre Interessen und ihre Herangehensweise ans Lernen beeinflusst. Durch interaktive Übungen, Diskussionen und Fallbeispiele werden wir praktische Werkzeuge und Techniken entwickeln, um das Lernpotenzial zu maximieren und ihnen dabei zu helfen, erfolgreich durch die Ausbildung zu navigieren.

- ☞ Eigene Erfahrungen: Wie habe ich bisher gelernt?
- ☞ Lernstile
- ☞ Zusammenhang zwischen Persönlichkeit und Lernen
- ☞ iTYPE: Welcher Persönlichkeitstyp bin ich?
- ☞ Überblick über die Kerntypen und ihre Eigenschaften
- ☞ Welcher Persönlichkeitstyp lernt wie?
- ☞ Nicht jeder ist gleich- Entwicklung der eignen optimalen Lernstrategie
- ☞ Umgang mit Lernstilen, die nicht zu mir passen




Konzentration und Fokus

Ein Angebot für Auszubildende

In unserem Seminar tauchen wir tief in die Kunst der Konzentration und des Selbstmanagements ein. Wir entlarven die größten Ablenkungen unserer Zeit und erforschen die Psychologie hinter Fokus und Motivation. Gemeinsam entdecken wir bewährte Techniken wie die Pomodoro-Methode, Mindfulness und Time Blocking, die helfen, auch in der digitalen Welt konzentriert zu bleiben. Mit praxisnahen Übungen und Tools entwickeln wir Strategien, um in herausfordernden Situationen den Fokus zu bewahren. Am Ende des Seminars gestalten wir individuelle Pläne für nachhaltige Konzentration und ein produktives, digitales Wohlbefinden. Bereit für den Fokus-Boost?

- ☞ Konzentration und Fokus verstehen
- ☞ Prinzipien und Mechanismen
- ☞ Konzentrations-Killer und Distraktoren
- ☞ Welche Rolle spielen Motivation und Persönlichkeit
- ☞ Hacks und Maßnahmen, die die Konzentration erleichtern
- ☞ Klassische Techniken zur Konzentrationsverbesserung
- ☞ Digitale Welt und Fokus
- ☞ Digitaler Well-Being-Plan
- ☞ Strategien, um den Fokus zu halten
- ☞ Langzeitstrategien
- ☞ Fokus Challenge
- ☞ Wrap-Up Session



Weiterbildungsprogramm Auszubildende und duale StudentInnen

Sie bilden junge Fachkräfte aus und möchten, dass sie nicht nur heute, sondern auch in Zukunft ein wertvoller Bestandteil Ihres Unternehmens bleiben?

Unsere Seminare unterstützen Sie dabei, Ihre Auszubildenden und dualen Student:innen ganzheitlich zu fördern – über die fachliche Ausbildung hinaus.

Wir legen den Fokus auf die Persönlichkeitsentwicklung, stärken ihre Selbstwirksamkeit und fördern ihre Identifikation mit dem Unternehmen.

Dabei lernen sie, Netzwerke zu knüpfen, sicher aufzutreten und souverän zu kommunizieren. Mit Eigeninitiative, Motivation und Optimismus gestalten sie nicht nur ihre eigene Zukunft, sondern auch die Ihres Unternehmens.

Mögliche Seminarbausteine:

- ☞ Persönlichkeitsprofiling mit dem iTYPE - Individuelle Potenziale von Auszubildenden erkennen und stärken
- ☞ Rhetorik - professioneller Umgang mit Sprache
- ☞ Präsentieren - aber richtig!
- ☞ Konfliktmanagement - Konflikte rechtzeitig erkennen und erfolgreich managen
- ☞ Umgang mit Misserfolgen - Ein positives Mindset aufbauen
- ☞ Arbeitsorganisationen & Zeitmanagement - Clever & Smart zu einer guten Selbstorganisation
- ☞ Professionell kommunizieren - Im persönlichen Kontakt, am Telefon und vor der Kamera
- ☞ Interkulturelle Kompetenz Umgang mit Veränderung
- ☞ Nutzung digitaler Medien und Tools wie AI - Eine Einführung

Kontakt

Bei Fragen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.



FRIEDERBARTH GmbH

Kleine Seilerstraße 1

20359 Hamburg

Tel.: +49 40 | 399 19 390

kundenbetreuung@friederbarth.de

www.friederbarth.de

Geschäftsführer*in: Frieder Barth und Svea Bielert

Sitz: Hamburg, Registergericht: Amtsgericht Hamburg HRB 170119