



**QS-Management**

Training • Beratung • Coaching

## Training - Beratung - Coaching



Management & Mitarbeiterführung



Organisationsentwicklung



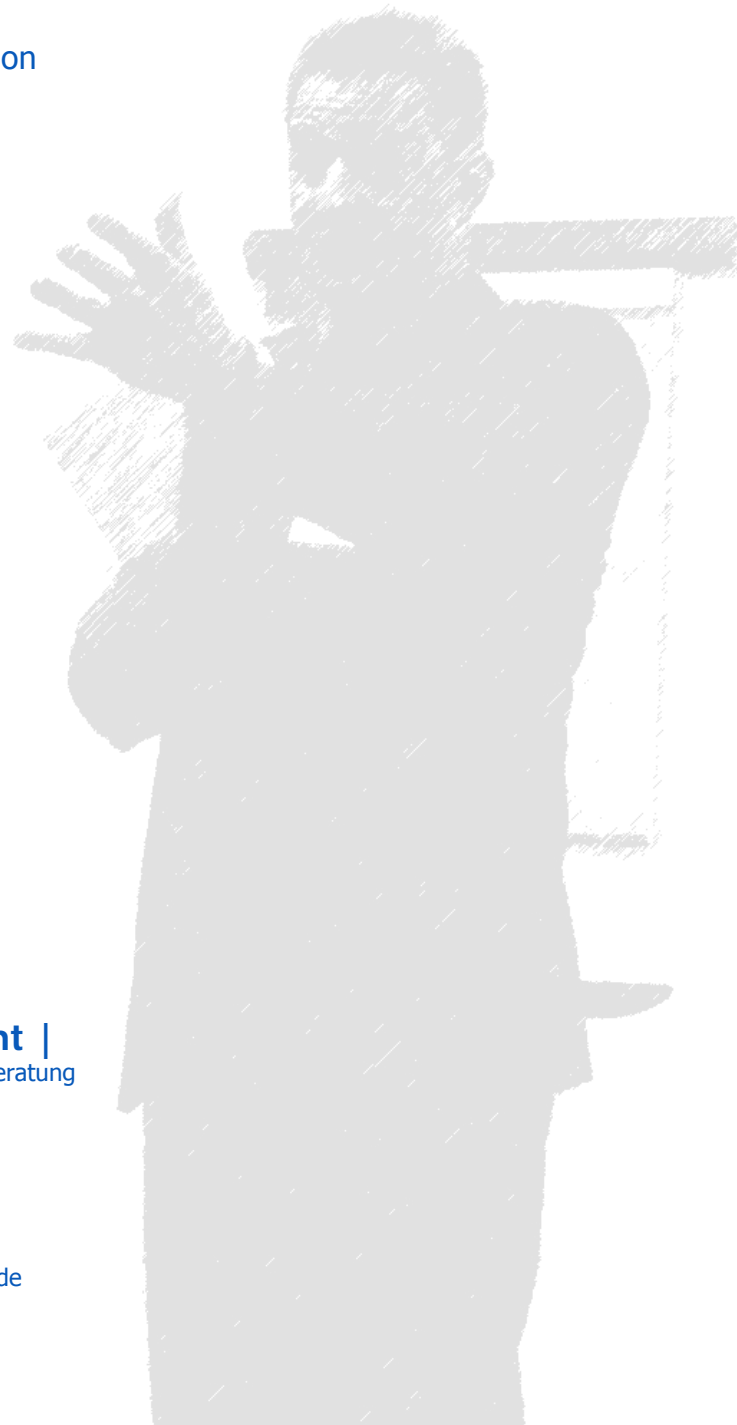
Projektmanagement



Kommunikation  
& Verkaufen



Marketing



### **QS-Management |**

Managementtraining & -beratung

Inh. Martin Meissner

Fuchsweg 25

14548 Wildpark-West

Fon: 03327 66 86 88

Fax: 03327 66 88 42

[info@qs-management.de.de](mailto:info@qs-management.de.de)

[www.qs-management.de](http://www.qs-management.de)



## Das Team



**Martin Meissner** Dipl. Ingenieur

Schwerpunkte:

- > Führungskräftetraining
- > Projektmanagement
- > Marketingkonzepte & Verkaufstraining
- > Kommunikationstraining

Berufspraxis:

- > Angewandte Forschung im Maschinenbau
- > Leitung des Kundendienstes eines großen technischen Dienstleiters
- > Produktmanagement
- > Marketing & Verkaufen



**Gisela Dengler** Diplom Psychologin

Schwerpunkte:

- > Persönlichkeitsentwicklung / Führungskräftetraining
- > Konflikt- und Problemlösung & Moderation
- > Kundenorientiertes Verhalten
- > Train the Trainer

Berufspraxis:

- > Forschung in den Bereichen Gesundheitsprävention,
- > Fort- und Weiterbildung, Kaufverhalten
- > Personalentwicklung im Einzelhandel, Vertriebsaußendienst, Versicherungen

Sprachen:

- > Deutsch, Englisch, Holländisch, Französisch



**Michael Behnken** Dipl. Betriebswirt

Schwerpunkte:

- > Projektmanagement
- > Organisationsberater
- > Verkaufs- und Kommunikationstrainer

Berufspraxis:

- > Mitarbeiterführung, Supervisor und Coach
- > Projektmanagement
- > Kommunikationstrainer



**Elvira Steinle** Diplom Psychologin

Schwerpunkte:

- > Teamentwicklung
- > Führung und Motivation
- > Konfliktmanagement

Berufspraxis:

- > Psychologische Psychotherapeutin im Suchtbereich
- > Vertriebs- und Teamleitung
- > Personalauswahl





## Unser Anspruch an Qualität

Der nachhaltige Erfolg unserer Kunden ist das untrügerische Maß für die Qualität unserer Arbeit.

Wir möchten keine Strohfeuer entfachen, sondern andauernde Verbesserungen in Ihrem Unternehmen herbeiführen.



## Unsere Überzeugung

Wir sind überzeugt, dass die interne und externe Kommunikation, der Service zum Kunden sowie die Motivation der Mitarbeiter die maßgeblichen Erfolgsfaktoren von Unternehmen sind.

## Unser Ziel

Wir möchten Menschen in ihren kommunikativen und methodischen Kompetenzen stärken.

Wir möchten Menschen motivieren, ihre Stärken im Sinne des Unternehmens einzusetzen.

## Unser Ansatz

### Die Balance Ihres Unternehmens

Die Balance von *Strategie - Organisation - Mensch* ist die Grundlage für den dauerhaften Erfolg von Unternehmen.

Wir helfen Ihnen, diese Balance in Ihrem Unternehmen zu halten oder herzustellen.

### Das Erfolgshaus

Um Erfolg zu haben, reicht Fachwissen allein nicht aus.

Es sind vor allem die "soft skills", wie das Wissen und das gezielte Nutzen von Stärken, das Schüren und Halten der Motivation, die Fähigkeit die Zusammenarbeit von Menschen zu harmonisieren, das Vermögen, sich so auszudrücken, dass andere Menschen auch wirklich verstehen.

Das sind die Bausteine zum Erfolgshaus Ihres Unternehmens.

Wir helfen Ihnen beim Bau.





## Leistungsprofil

### Marketingkonzepte

- > Zielgruppenorientierte Produkt- und DL-Gestaltung
- > Entwicklung von Kommunikationskonzepten

### Mitarbeiterführung

- > Führen durch Motivation
- > Leistungspotentiale mobilisieren
- > Teambesprechungen effizient führen
- > Lösungsfindungen moderieren
- > Sozialkompetenz entwickeln

### Management

- > Veränderungsprozesse initiieren und steuern
- > Unternehmenskultur entwickeln und etablieren
- > Organisationsentwicklung

### Kommunikation

- > Ergebnisorientierte Verhandlungsführung
- > Konfliktmanagement
- > Telefontraining

### Projektmanagement

- > Projekte richtig aufsetzen
- > Projektsteuerung
- > Implementierung in die Praxis

### Verkaufen

- > Entwicklung von Verkäuferpersönlichkeiten
- > Argumentationstechniken/Verkaufsgespräche
- > Akquisekonzepte

### Präsentationen

- > Entwicklung von wirkungsvollen Präsentationen
- > Persönliches Training
- > Messetraining

### Eigenorganisation

- > Zeit- und Aufgabenmanagement
- > Stress- und Konfliktbewältigung





## **Kundenliste** (Auszug)

### *Firmen*

**Landesinstitut für Schule und Medien Brandenburg** Ludwigsfelde-Struveshof

**AVS Akademie für öffentliche Verwaltung Sachsen** Meißen / Sachsen

**Zukunftsagentur Brandenburg** Potsdam / Frankfurt O.

**DB Services Nordost GmbH** Berlin

**SEMINARIS** International Meeting Resort

**Landis & Staefa GmbH** Frankfurt/ M.

**Freie Heilpraktiker e. V.** Düsseldorf

**THURINGIA Versicherungen\*** München

**Landes-Bausparkasse** Zentrale Ostdeutschland / Potsdam

**SMS Messtechnik GmbH** Berlin

**AVECS Corporation AG** Fichtenwalde

**FRIENDSHIP SYSTEMS GmbH** Potsdam

**MONT GmbH** Doberlug-Kirchhain

**DBL Ahrens Textil-Service GmbH** Elmshorn

**BEPLA Kunststoffverarbeitung GmbH & Co. KG** ALPRA Group AG

**LGB Brandenburg** Potsdam

**Landesfeuerwehrschule Sachsen** Elsterheide

**INTERSCHALT maritime systems AG** Hamburg | Fichtenwalde

**Landestalsperrenverwaltung des Freistaates Sachsen** Pirna

**Ritter Bauphysik** Potsdam

**Oberstufenzentrum I +II** Frankfurt / O.

### *Kooperationspartner*

**Industrie- und Handelskammer** Potsdam / Berlin

**IFM Institut für Managementberatung** Potsdam

**RKW Brandenburg** Potsdam

**CONSIM Consulting & Simulation & Training** Prag (CZ) | Wels (A) | München | Potsdam

**City of Talents e.V.** Lotsendienst der TFH Wildau

**Deutsche Direktmarketing Akademie** Berlin

**AV – Seminare Unternehmensberatung** Köln

**isub Privatinstitut für Sozialmanagement und Bildung** Berlin / Brandenburg

**SKP AG** Outplacement / Profiling / Humansources Ahrensburg b. Hamburg

**Bildungs- und Technologie-Gesellschaft mbH** Potsdam

**Team Schuster Consulting** Germaring /Bayern





## Menschen führen, motivieren, gemeinsam Ziele erreichen



*„Die Fähigkeit eines Chefs erkennt man an seiner Fähigkeit,  
die Fähigkeiten seiner Mitarbeiter zu erkennen“.*

*Robert Lembke*

### **Seminarziele**

Nach dem Seminar sind die Teilnehmer in der Lage:

Ihren eigenen Führungsstil klar zu erkennen und ihre Führungskompetenz zu steigern

Leistungspotenziale als Motivationsfaktor zu nutzen

Ihre Kommunikationsfähigkeit zur ergebnisorientierten Gesprächsführung zu verbessern und Konflikte zu lösen

Unterschiedliche Führungssituationen zu erkennen und das jeweils angemessene Führungsverhalten zu wählen

Das Unternehmen und ihr Team in „systemischen Strukturen“ zu begreifen

### **Seminarinhalte**

Erkennen und gezieltes Nutzen von Denkmustern und Motivationstypen (Theorie, Analysen, Praxisübungen)

Vom Chef zum Coach > Wege, Mitarbeiter zur Einzigartigkeit zu bringen (Konzept, Fallbeispiele, persönlicher Aktionsplan)

Die Wechselwirkung - Führungsstil & Motivation

Varianten des Führungsverhaltens; Wann ist welcher Führungsstil der richtige? (Konzept, Praxisübungen, Reflexion)

Der bewusste Umgang mit den „Drei Rollen des Chefs“ (Übungen, Reflexion)

Persönliche Zielfindung und Zielvereinbarung als Motivationsmittel nutzen

Teambesprechungen führen | klar in den Zielen | offen und kreativ in der Atmosphäre | verbindlich in den Entscheidungen (Übungen, Reflexion)

Kommunikation - der Weg zu Konfliktlösungen | die wahren Motive ergründen und Lösungen entwickeln | Delegieren zum Motivationsfaktor machen

### **Methoden**

Kein Schulbuchwissen sondern 100% Praxisorientierung

Die Themen werden an Beispielen aus Ihrer Praxis der Teilnehmer erarbeitet und in realitätsnahen Situationen trainiert

Tipps und Tricks, die Ihnen sofort Nutzen bringen

### **Teilnehmer für das 2-Tages-Seminar**

Menschen mit Personalverantwortung und Führungsnachwuchs





## Training: Moderierte Lösungsfindung



### Ziele

Nach dem Training gelingt es den Teilnehmern, in Besprechungen/Workshops, Meinungen, Wissen und Erfahrungen der Besprechungsteilnehmer zu aktivieren und konstruktiv zur Entwicklung von akzeptierten Entscheidungen und Maßnahmen zusammen zu führen.

### Inhalte

Rolle des Moderators und Regeln in der Moderation  
Klare Situationsbeschreibung  
Bestimmung von Zielen und Rahmenbedingungen  
Methoden zur Ideenfindung  
Moderation der Lösungsentwicklung  
Methoden zum Treffen von akzeptierten Entscheidungen  
Entwicklung von motivierenden Maßnahmenplänen

Visualisierung als wichtiges Hilfsmittel zur Prozesssteuerung in jeder Phase der Moderation.

### Methoden

In einer offenen Workshopatmosphäre lernen die Teilnehmer Moderationswerkzeuge kennen und üben deren Anwendung anhand ihrer eigenen konkreten Fallbeispiele.

### Zielgruppen

Führungskräfte in Wirtschaft und Verwaltung, die vor der Aufgabe stehen, mit Menschen unterschiedlicher Interessen und Standpunkte zu komplexen Themen tragfähige Lösungen zu entwickeln.

### Dauer

2-3 Tage mit maximal 12 Personen





## Verkaufserfolge steigern



*Die wahre Beredsamkeit besteht darin, das zu sagen, was zur Sache gehört, und eben nur das“.*

*Francois de la Rochefoucauld*

### Warum dieses Seminar?

Wenn in Kundengesprächen der Schwerpunkt in der Darstellung der eigenen Leistung und der anschließenden Einwandsbehandlung liegt, hat das Gespräch eindeutig Schiefelage.

Verkaufen heißt, die wahren Wünsche des Kunden entdecken und bei der bedarfsgerechten Entscheidung unterstützen. Also Problemlöser des Kunden sein.

Eine gute Leistung ist nur dann was wert, wenn sie dem Kunden den gewünschten Nutzen bringt. Je komplexer das Produkt, umso größer der Informations- und Beratungsbedarf zur Kaufentscheidung.

### Seminarziel

Wir begnügen uns nicht mit der Wissensvermittlung, wie Verkaufen geht und was dabei zu beachten ist. Unser Ziel ist es, jeden Teilnehmer zu seinem ganz individuellen, authentischen Verkaufsstil zu führen. Sie werden souveräner im Verkauf und steigern Ihren Erfolg.

### Themen

Verkäuferpersönlichkeit: Einstellungen zum Kunden / zum Produkt / zum Unternehmen

Interessen und Situationen ergründen: Aktives Zuhören / „big picture“

Körpersprache anwenden und Signale verstehen

Verhandlungsdramaturgie entwickeln

Bedarfsgerecht und schlüssig argumentieren

In Einwänden Chancen erkennen

Aktives Empfehlungsgeschäft

Preise sichern

### Methoden

Kein Schulbuchwissen sondern 100% Praxisorientierung

Die Themen werden an Beispielen aus der Praxis der Teilnehmer erarbeitet und in realitätsnahen Situationen trainiert

Tipps und Tricks, die Ihnen sofort Nutzen bringen

### Teilnehmer für das 2-Tages-Seminar

Verkäufer im Innen- und Außendienst

Führungskräfte > Selbstständige





## Kundenorientiert Telefonieren



*Ihr Lächeln kann man hören!*

### Seminarziele

Professionelles Verhalten am Telefon gewinnt als Instrument für die Kundenbindung zunehmend an Bedeutung. Aber wie führe ich ein professionelles Telefongespräch?

Wie erzeuge ich Sympathie und Vertrauen zwischen mir und dem Kunden?

Welche Methoden gibt es, um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen?

Wichtige Voraussetzungen sind die eigene Einstellung sowie die Fähigkeit, geeignete Gesprächstechniken zu nutzen.

Die Teilnehmer lernen moderne Formen der Gesprächsführung am Telefon kennen.

Gezieltes Telefontraining mit konkreten Beispielen aus dem Alltag helfen Ihnen, insbesondere in schwierigen Situationen, größere persönliche Sicherheit zu erlangen.

### Seminarinhalte

Die positive Einstellung zum Gesprächspartner

Kundenorientierung - Warum?

Sag's positiv

Der Umgang mit verschiedenen Menschentypen

Die Kunst des aktiven Zuhörens

Was will der Kunde wirklich? (in der Sache und in der Psyche)

Die eigene Gelassenheit und Konfliktfähigkeit erhöhen

Sprachtechniken, Fragetechniken, Gesprächslenkung

Zielorientiertes Telefonieren > Kundenorientiert und dennoch zeiteffizient

Cleveres Verhalten in schwierigen Situationen

Beschwerdemanagement > Spannungsfeld Emotionen

### Methoden

Kein Schulbuchwissen sondern 100% Praxisorientierung

Die Inhalte werden anschaulich in Lehrgesprächen und Fallbeispielen vermittelt

Reaktions- und Rollentraining in Situationen aus Ihrer Praxis und deren Analyse

Live-Situationen werden am Telefon nachgestellt

Gruppenfeedback, persönliche Reflexionen > Persönlicher –Aktionsplan

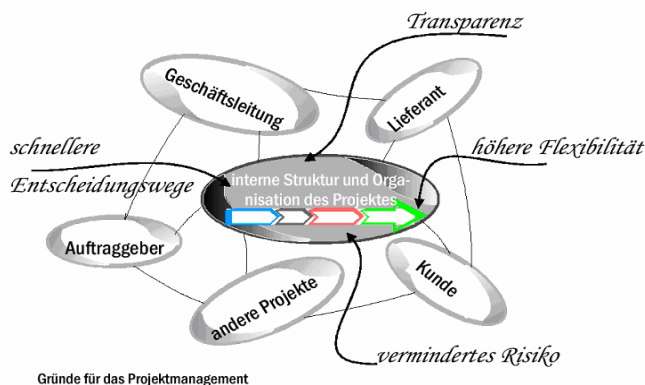
**Teilnehmer** für das 2-Tages-Seminar

Alle Mitarbeiter mit Kundenkontakt am Telefon





## Projektmanagement



### Projekte richtig aufsetzen und Veränderungsprozesse managen

#### Ziele

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer:

entwickeln ein schlüssiges Projektmanagementsystem – von der Projektidee über den Projektauftrag und der – durchführung (Implementierung) unter Berücksichtigung der relevanten Projektumwelten bis hin zum Projektabschluss (Evaluation)

beherrschen nach dem Seminar die Methodik, ein (Veränderungs-) Projekt nach den international anerkannten Regeln des Projektmanagements (IPMA) durchzuführen

Praxiserprobte Strukturen mit Zielen und Inhalten für Projektstart-, Projektcontrolling- und Projektabschluss-Workshops versetzen Sie in die Lage, diese Projektmanagement-Prozesse aktiv zu gestalten und situativ an das jeweilige Projektgeschehen anzupassen.

#### Inhalte

- Bedeutung des Spagats zwischen operativem Tagesgeschäft und Projektarbeit
- Projektmanagement-Ansatz und Projektbegriff
- Methoden der Projektabgrenzung und -kontextanalyse
- Rollen in Projekten, Anforderungen an Projektleiter, Projektmitarbeiter und Projektauftraggeber
- Bedeutung des Projektmarketings für den Projekterfolg
- Methoden der Projektplanung und -steuerung
- Leistungsplanung mittels Projektstrukturplan
- Terminplanung (Meilensteinplan, Balkenplan, ...)
- Ressourcen- und Kostenplanung
- Projektcontrolling- und Projektabschlussprozess
- Kommunikations- und Führungsaspekte in Projektteams: Team, Teamentwicklung, Teamphasen und Teamkonflikte
- Formen der Projektdokumentation
- Selbstreflexion und Feedbackkultur

#### Methoden

Gruppenarbeit, Lehr- und Rundgespräch, Diskussion, Simulation, Übung

#### Teilnehmerkreis

Vorgesetzte, ihre Stellvertreter und/oder qualifizierte MitarbeiterInnen, die mit Projektmanagement als ganzheitlichem Konzept komplexe Veränderungsprozesse zum gewünschten Resultat führen wollen.

#### Dauer

3 Tage / bis 24 Tn. / 2 Trainer





## Marketingkonzepte

Wie bringe ich meine Produkte treffsicher in den Gewinn?



*Kluge Produkte und treffsichere  
Vermarktungskonzepte  
gehören zusammen wie ein Paar  
Schuhe.*

### Thema des Seminars

Wie bringe ich meine Produkte treffsicher in den Gewinn?

Diese Frage bewegt alle Firmen. Und das zu Recht, denn davon hängen die Verwirklichung von klugen Ideen und meist sogar der Erfolg des Unternehmens ab.

### Ziele und Lehrinhalte

Sie lernen kompakt und praxisnah die für Sie wichtigen Grundlagen des Marketings und die Struktur von Vermarktungskonzepten kennen.

Sie wenden unter Anleitung die erworbenen Kenntnisse bei der Entwicklung Ihres eigenen Vermarktungskonzeptes an und erhalten Feedback zur Optimierung Ihrer Marktaktivitäten.

Sie sind in der Lage, Marketing-Pläne zu erstellen und Budgets zu planen

Sie lernen, treffsicher zu argumentieren und überzeugend aufzutreten.

Sie trainieren die Anwendung anhand Ihrer Produkte / Ihres Unternehmens in realistischen Situationen.

Sie erhalten wichtige Tipps für Ihren ganz persönlichen Kommunikationsstil.

Sie werden souveräner im Umgang mit Ihren Kunden

### Methoden

Grundlagen für den Aufbau von Vermarktungskonzepten (Seminar)

Entwicklung Ihrer Vermarktungskonzepte (Workshop, Coaching, Präsentation, Feedback)

Argumentations- und Verkaufstechniken für Ihre Produkte (Seminar, Training, Reflexion)

### Teilnehmer für den 2-Tages-Kompaktkurs

Unternehmer | Vertriebsleiter und Marketingmitarbeiter





## Professionell Präsentieren – souverän Verhandeln



*„Nicht das Argument allein, sondern vor allem die Person überzeugt.“*

*Friedrich Sieburg*

### Thema des Seminars

Im Berufsleben gibt es oft Situationen, wo es darauf ankommt, überzeugend zu sein, Projekte, Ideen oder Arbeitsergebnisse verständlich und überzeugend darzulegen oder zu verteidigen. Dabei ist das „WIE“ ebenso wichtig, wie das „WAS“.

Kurz: Eine gute Sache muss auch gut schlüssig und dargestellt werden!

### Seminarziele

In diesem Seminar lernen Sie, Gespräche, Vorträge und Präsentationen professionell zu gestalten und damit Menschen zu überzeugen. In Übungen und Gesprächssequenzen haben Sie Gelegenheit, Ihren persönlichen Kommunikationsstil zu optimieren.

### Lehrinhalte

- In diesem Seminar geht es darum, „WIE“ man:
- Vorträge aufbaut
- Vorträge mitreißend und spannend macht
- glaubwürdig und überzeugend ist
- trefflich und schlüssig argumentiert
- Körpersprache anwendet und Signale versteht
- mit Einwänden umgeht
- Hilfsmittel richtig einsetzt
- aus Krisensituationen herauskommt

### Methoden

Kein Schulbuchwissen sondern 100% Praxisorientierung

Die Themen werden an Beispielen aus der Praxis der Teilnehmer erarbeitet

Spaß am Lernen ist der Schlüssel zu Kreativität und Erfolg

### Teilnehmer für das 2-Tages-Seminar

Leitende Angestellte

Fachkräfte

Interessenvertreter





## Präsentationen



*"Nichts ist einfacher als sich schwierig auszudrücken, und nichts ist schwieriger als sich einfach auszudrücken."*

*Karl Heinrich Waggerl*

*Schnappschuss aus dem Seminar*

### **Präsentation ist Leidenschaft**

Präsentationen werden immer wichtiger.

Was sind die Gründe? Produkte und Leistungen werden auf einem hohen Niveau immer ähnlicher und damit austauschbarer. Die Unternehmen brauchen für Ihre Entscheidungen immer mehr Informationen. Die Entscheidungsträger wollen Ihren Nutzen erkennen. Sie wollen erkennen, dass diese Lösung / dieses Produkt genau das leistet, was ihnen wichtig ist.

Gute Präsentationen helfen den Zuhörern, die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Daher sind die Anforderungen, die an den Präsentierenden gestellt werden, sehr groß. Er muss nicht nur ein Fachmann auf seinem Gebiet, sondern vor allem Fachmann in Sachen Kunden sein.

Er muss die richtigen und überzeugenden Argumente zum passenden Zeitpunkt vortragen – er muss Kompetenz vermitteln.

Bei einer Präsentation steht immer der Mensch im Vordergrund.

Die Medien, die visuellen Hilfsmittel dienen dabei zu seiner Unterstützung. Damit ist schon eine der wesentlichen Schwierigkeiten von Präsentationen genannt, nämlich komplexe Zusammenhänge aus dem Blickwinkel der Zuhörer einfach und anschaulich darzustellen - didaktisch zu reduzieren.

Ein weiterer Aspekt von Präsentationstechniken ist die jeweils passende Medienauswahl und deren gekonnter Einsatz. Das bedarf Kommunikationswissen und Übung, Übung, Übung.

### **Themen des Seminars**

Entwicklung von mitreißenden Präsentationen

Gestaltungsgrundsätze

In der Sprache der Zuhörer sprechen

Leistungen in Kunden-Nutzen darstellen

Argumentationskonzepte entwickeln

Grundregeln des Textens

Der Mensch im Mittelpunkt der Präsentation





### **Ziele des Seminars**

Nach dem Seminar sind die Teilnehmer in der Lage:

- Präsentationsziele und Botschaften klar zu formulieren
- Präsentationen strukturiert auf zu bauen
- Technische Produkte und Dienstleistungen in Kunden-Nutzen darstellen
- Argumentationskonzepte zu entwickeln
- Den Nutzen von Investitionsgütern an Fallbeispielen begreifbar zu machen
- Grundregeln des Textens anzuwenden
- Gestaltungsgrundsätze umzusetzen
- Präsentationen überzeugend vorzutragen

### **Seminarinhalte & Methoden**

- Erkennen und gezieltes Nutzen von Denkmustern und Motivationstypen

Sich und andere Menschen in ihren Motiven erkennen und in der Kommunikation gezielt anwenden | Methoden: Theorie, Analysen, Praxisübung

- Kunden-Nutzen-Argumentation

Lernen, die Welt durch die Brille des Kunden zu sehen

Lernen, die Eigenschaften von Produkten in Nutzen darzustellen

Methoden: Konzept, Beispiele, Anwendung > Teilnehmer erarbeiten unter Anleitung die Argumentation Ihrer Produkte, Präsentation und Reflexion

- Gestaltung von Präsentationen

Ziele und Botschaften von Präsentationen

Auswahl geeigneter Medien

Aufbau und Struktur

komplexe Inhalte didaktisch zu reduzieren

Gestaltung (Schwerpunkt PowerPoint- und Folienpräsentationen)

Methoden: Grundlagenvermittlung, Beispiele (positiv und negativ), Anwendung >

Umsetzung der Argumentationen in Präsentationen, Feedback und konkrete

Verbesserungsvorschläge

- Präsentationen überzeugend vortragen

Ich bin der Mittelpunkt meiner Präsentation

Grundlagen der Rhetorik

Authentische Anwendung der Körpersprache

Tipps gegen Lampenfieber | Grundlagenvermittlung,

| Praxisbeispiele | Übungen bei der Präsentation der Arbeitsergebnisse

### **Teilnehmer für das 2-Tages-Seminar**

Ingenieure und Menschen in technischen Berufen, die Projekte oder Arbeitsergebnisse verständlich und überzeugend vortragen wollen (intern + extern)





## Menschen erkennen und richtig behandeln



*Die meisten von uns nehmen an,  
dass sie die Welt so sehen, wie  
sie wirklich ist.*

*Ned Herrmann*

### **Warum dieses Seminar?**

In vielen Berufen ist es wichtig, andere Menschen für Ideen, Lösungen oder Produkte zu gewinnen. Aktives Zuhören und Nutzenargumentation sind dazu sehr hilfreich. Doch oft spüren wir, dass unsere Argumente ganz unterschiedlich ankommen und wünschen uns eine höhere Treffsicherheit.

### **Ziele des Seminars**

Sie entwickeln die Fähigkeit, Menschen in ihren Denkweisen, Interessen und Stärken besser zu erkennen.

Sie lernen Ihre Argumentation auf Ihren Gesprächspartner ein zustellen.

Sie können Menschen besser motivieren und Teams besser führen.

### **Thema**

Das menschliche Denken kann man in vier Kategorien einordnen, wobei 90 % aller Menschen zwei bevorzugte Denkweisen haben. Das heißt, wann immer es geht, werden sie so denken, handeln und entscheiden. Diese Denkweisen machen das Wesen des Menschen aus.

Um einen Menschen zu erreichen, ist es sehr hilfreich, Argumente zu verwenden, die seinen Denkdominanzen entsprechen. Die Denkdominanzen erkennt man an verschiedenen Signalen, wie: Sprache, > Auftreten, > Argumente, > persönliches Umfeld, > Hobbys, > Geldumgang ...

### **Ablauf des Seminars**

In Seminarform lernen Sie das Konzept kennen.

Sie üben die Anwendung in realitätsnahen Situationen.

Sie erkennen Ihre eigenen Denkdominanzen und Stärken und entwickeln das Gespür, Teams richtig zusammen zu stellen und zu führen.

Gegen Ende des Seminars gelingt es Ihnen, die Signale Ihrer Mitmenschen entsprechend wahr zu nehmen und Ihre Kommunikation darauf ab zu stimmen.

Sie lernen mit dieser Methode treffsicher zu argumentieren

### **Teilnehmer für das 1-Tages-Seminar**

Alle Menschen für die es wichtig ist:

Verhandlungen, Projekte und Teams erfolgreich zu führen.





## SIMGAME - macht Betriebswirtschaft (be)greifbar

### Eine dynamische Simulation von betriebswirtschaftlichen Entscheidungen



*Kennen Sie nicht auch die Situation:  
Ihr Controller hält – unterstützt durch  
detaillierte Excel-Tabellen - Rückschau auf das  
letzte Geschäftsjahr, spricht dabei von Cash  
Flow, Shareholder Value und Break-Even-  
Analyse und bittet anschließend um Wortmel-  
dungen. Sie möchten sich einbringen, trauen  
sich aber nicht, weil Sie vieles nicht verstanden  
haben und keinesfalls inkompetent wirken  
wollen. Und Sie haben den Eindruck, dass es  
einigen anderen Kollegen auch so geht.*

### Was bringt Ihnen die Simulation?

SIMGAME hilft Führungskräften und erfahrenen Fachleuten:  
mit betriebswirtschaftlichen Kennzahlen sicher umzugehen und  
in der Sprache der Betriebswirte kommunizieren zu können  
Prozesse unter dem Aspekt der Betriebswirtschaft zu beurteilen  
SIMGAME hilft Studenten:

das Zusammenwirken der verschiedenen betriebswirtschaftlichen Abläufe zu verstehen  
und das Fachwissen zu erproben  
den dynamisierenden Einfluss des Marktes zu erleben, Chancen zu erkennen, Lösungen  
zu entwickeln und zu erproben.

SIMGAME wurde im europäische Programm Leonardo da Vinci unter der Federführung  
von ConSim-International entwickelt und wurde von der LMU München, Department Psy-  
chologie evaluiert.

### Wie ist die Simulation aufgebaut?

SIMGAME ist ein Brettspiel. Die Teilnehmer arbeiten in Gruppen von 2-5 Personen an je  
einem Brett. Wie in einer echten Firma hat jeder Beteiligte eine Ressort zu vertreten, z.  
B. Buchhalter, Einkäufer, Produktionsleiter, Vertriebsleiter u.s.w. Auf dem Brett sind die  
betriebswirtschaftlichen Zirkulationskreise eines Unternehmens abgebildet. Durch das  
Setzen unterschiedlicher Chips für Material und Geld werden die jeweiligen Situationen  
dargestellt. Es werden bis zu vier Geschäftsjahre simuliert. Nach dem ersten Geschäfts-  
jahr treten die Gruppen in Wettbewerb zueinander, das Spiel wird dynamisch. Die Grup-  
pen erforschen den Markt, versuchen durch attraktive Angebote im Wettbewerb zu be-  
stehen und zugleich betriebswirtschaftlich erfolgreich zu sein. Genau wie im richtigen  
Leben sind nur die Teams dauerhaft erfolgreich, die Marktorientierung und Betriebswirt-  
schaft in kreativer Teamarbeit verbinden.

### Warum ohne PC?

Die Erfahrungen mit PC-gestützten betriebswirtschaftlichen Simulationen zeigen, dass:  
Zusammenhänge nicht sichtbar werden (sie bleiben als mathematische Formeln im Hin-  
tergrund)

die Teilnehmer Zahlen eintippen und schauen was passiert (Lotto-Prinzip) / Prozesse  
nicht transparent sind

entscheidende Lerneffekte ausbleiben, weil die gemeinschaftliche Entscheidungsfindung  
und die Reflexion in Team fehlen





### **Was ist bei SIMGAME anders?**

SIMGAME vermittelt anwendbares Wissen. Die Teilnehmer lernen, unternehmerische Entscheidungen auf der Grundlage einer ganzheitlichen Betrachtung zu treffen und erleben hautnah und transparent, was diese Entscheidungen bewirken.

Die Teilnehmer müssen die Regeln der Marktwirtschaft respektieren, in Teamarbeit Strategie entwickeln und sich auf dem Konkurrenzmarkt durchsetzen. Sie erwerben Kompetenz im interdisziplinären Denken.

Die Trainer moderieren die Simulation, geben Input, führen die Teilnehmer zur Reflexion ihrer Erfahrungen und helfen, Anwendungsfeldern für ihre Praxis zu finden.

Der Simulationsablauf ist: 1. Simulation - anwenden 2. Reflexion - bewusst werden 3. Neu organisieren - neue Erfahrungen und Theorien umsetzen

### **Wie lange dauert die Simulation?**

Die Simulation dauert 2,5 bis 3 Tage und kann bei ConSim-International gebucht werden.





## Erkennen Sie das Potential von FISH!

(KIENING Metaconsulting GmbH AT)

**Übers Lachen – Business machen!**



### **FISH!**

*Die FISH! - Philosophie ist eine Managementphilosophie, die ihrem Unternehmen eine große Anzahl an Möglichkeiten gibt. Das Konzept wurde von uns weiterentwickelt und auf die europäischen Bedürfnisse adaptiert. Wir steigern über konstruktive Motivation und Ablaufverbesserungen den Ertrag ihres Unternehmens. Kostensenkungsprogramme sind für die Motivation der Mitarbeiter eher negativ zu bewerten wenngleich sie nicht auszuschließen sind.*

### **Kulturverbesserungen:**

Das Arbeitsklima ist für Ihre Mitarbeiter ein wesentlicher Zufriedenheitsfaktor. Für 96% der Berufstätigen ist das Arbeitsklima ein wichtiger Einflussfaktor für die Zufriedenheit am Arbeitsplatz. Für 72% ist das Arbeitsklima sogar sehr wichtig, für 24% wird es als zumindest wichtig eingestuft. Durch die FISH! - Philosophie erreichen sie einen konstruktiven und positiven Umgang ihrer Mitarbeiter untereinander. Die eigene Einstellung wählen, präsent sein, konstruktives Commitment, dem anderen täglich eine Freude bereiten - das ist die Basis für eine positives Arbeitsklima. Zusätzlich täglich Spaß haben, fördert die Motivation ihrer Mitarbeiter. Gegenseitiges Coaching rundet das Verhältnis untereinander ab.

### **Ertragssteigerung:**

Das bewirkte die FISH! Philosophie am Pike Place Fish Market. Die Anzahl der Beschäftigten bei „Pike Place Fish Market“ stieg von sechs (1965) auf 21 Mitarbeiter bei geringer Fluktuation an. Der Umsatz vervierfachte sich in den letzten zehn Jahren, obwohl die Standfläche gleich geblieben ist. Die Kosten sind von 77% auf 54% gefallen, dies bedeutet eine Steigerung des Bruttogewinns von 43%. Die Mitarbeiter setzen sich ihre eigenen Umsatzziele und bekommen Bonifikationen. Sie verwirklichten die Idee einer eigenen Website und verkaufen seitdem auch erfolgreich über das Internet.

### **Kundenorientierung:**

Durch die FISH! - Philosophie lernen ihre Mitarbeiter gelebte Kundenorientierung. In der heutigen Zeit möchte der Kunde das Gefühl haben, dass sich alles um ihn dreht. Machen Sie die Erfüllung dieses Kundenwunsches zu Ihrem Wettbewerbsvorsprung und sichern Sie Ihren anhaltenden Erfolg.

### **Effizienzsteigerung:**

Aufgaben, die mit Freude erledigt werden, werden gerne gemacht. Aufgaben, die wir gerne erledigen, machen wir wesentlich effizienter. Spielend zu arbeiten, heißt, die Dinge gehen leichter von der Hand. Ihre Mitarbeiter bewältigen mehr in kürzerer Zeit und haben Spaß dabei.





### **Teamentwicklung:**

Die Mitarbeiter am Pike Place Fish Market sind ein homogenes Team, das sich ihrer Vision verpflichtet hat. Obwohl es lauter Individualisten sind, ziehen sie an einem Strang. Jeder ist für jeden da und das Team unterstützt sich bei der Verwirklichung der gemeinsamen Ziele. Ein „Positivspirale“ ist die Folge, um Aufgaben zu verwirklichen, die alleine nicht erreichbar wären. Das Ergebnis ist dadurch mehr als die Summe ihrer Einzelteile.

### **Motivation:**

Die FISH!-Philosophie bewirkt einen Schub ihrer Eigenmotivation und ist von den Beteiligten leicht verständlich. Das Konzept ist einfach und klar, so dass es im Alltag leicht umgesetzt werden kann. Dadurch erreichen sie auch eine bisher noch nie da gewesene Nachhaltigkeit. Stichwörter, wie „Bist du präsent?“ oder „Erinnere dich an FISH!“, werden zum Selbstläufer.

### **Das Gesetz der Anziehung:**

Im Unterbewusstsein sind positive und negative Erlebnisse der Vergangenheit abgespeichert. Die negativen Erfahrungen sind oft präsenter als die positiven und wollen permanent bestätigt werden. Wenn sie FISH! implementieren wollen, müssen sie daher einen zusätzlichen Schritt unternehmen. Abschied von der Vergangenheit, Löschen negativer Erwartungen und Neuausrichtung hin zu neuen Horizonten. Damit erreichen sie eine positive, anziehende Ausstrahlung nach Innen und Außen. Das spüren Ihre Kunden.

### **Handeln mit dem Bild dahinter®**

Die Leitbilder vieler Unternehmen sind zu überladen. Sie werden kaum größere Gruppe von Menschen finden, die das alles umsetzen können.

Nachfolgend stellen wir ihnen unseren Ansatz vor, der völlig ausreichend ist. Wir zeigen Ihnen das Bild dahinter. Sie entwickeln individuelle Lösungen zu nur vier Fragen.

Dieser Ansatz wirkt für die Eigenmotivation der Mitarbeiter Wunder. Denn nur wer in seinem Auftrag auch seine eigene Motivation wieder findet, kann zielgerichtet handeln und ist unterwegs zu seinem Horizont. Dieses Bild sollte hinter allen Handlungen Ihres Unternehmens stehen. Dennoch muss es auf die verschiedenen Abteilungen und Beteiligten herunter gebrochen werden. Denn sie haben verschiedene Rollen, Psychogramme und Motive.

### **Leading by Motive:**

Führen entwickelt sich mehr und mehr zum gegenseitigen Coaching. Jeder Mensch ist unterschiedlich und braucht individuelle Ziele und individuelles Coaching. Jeder Mensch hat seine ganz persönlichen Motive, die sein Antrieb sind, etwas zu tun oder auch zu lassen. Diese Motive müssen erkannt und gezielt genutzt werden. Hier haben wir 12 Typen entwickelt, in denen Sie all Ihre Mitarbeiter wieder finden.

### **Return on Training:**

Im Unterschied zu der Vielzahl gängiger Trainingsformen zielt unser Konzept auf die Nachhaltigkeit des Prozesses ab.

Wir begleiten Sie bei der Umsetzung einer Philosophie, die weltweit große Erfolge bewirkt hat. Bewiesenermaßen führt FISH! zu einer anhaltenden Ertragssteigerung ihres Unternehmens.

