

**Unser
Leistungsspektrum
in der Übersicht**

2012

Inhalt

Unser Unternehmen	3
Das Team	4
Unsere Kompetenzfelder	5
Consulting	6
Training	8
• Führung	9
• Vertrieb und Beratungskompetenz	10
• Outdoor- und Eventveranstaltungen	11
• Betriebliche Gesundheitsförderung	12
• Ausbildung und Arbeitstechniken	12
• Interkulturelle Kompetenz	13
• Systemische Organisationsentwicklung	14
• Personalauswahl und -entwicklung	14
• Projektmanagement	15
Coaching	17
• Coaching-Ablauf	17
• Coaching-Rahmenbedingungen	18
• Coachingverwandte Themen	18
Offenes Seminarprogramm	19
Vorschlag zur Zusammenarbeit	22
Referenzen	23

Unser Unternehmen

Seit 1990 begleiten und unterstützen wir Unternehmen durch Beratung, Organisations- und Personalentwicklung.

In dieser Zeit haben wir für unsere Kunden viele Maßnahmen entwickelt und deren Prozesse und Anforderungen praxisgerecht initiiert und umgesetzt.

Unsere Aktivitäten werden jeweils in enger Abstimmung mit unseren Kunden konzipiert bzw. an deren Erfordernisse angepasst.

Die realen Bedingungen Ihres Unternehmens, die individuelle Arbeit an realen Fällen sowie der Transfer in den Arbeitsalltag stehen absolut im Vordergrund.

Aufbauend auf die langjährigen Erfahrungen der Inhouse-Seminare haben wir ein offenes Seminarprogramm entwickelt. In unseren Seminaren stehen der Praxisbezug der Teilnehmerinnen und Teilnehmer und die Nachhaltigkeit aller Maßnahmen im Fokus.

Unsere Beraterinnen und Berater, Trainerinnen und Trainer, Coaches und Supervisoren haben durchweg langjährige Berufs- und Praxiserfahrungen in ihren Spezialgebieten. Kontinuierliche Fortbildung aller unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist selbstverständlich.

Auf den folgenden Seiten finden Sie unsere Leistungen im Überblick.

Ihre Fragen beantworten wir gern und auf Ihr Feedback freuen wir uns!



Martin von Below
Geschäftsführer

Das Team

Unsere Beraterinnen und Berater, Moderatoren, Trainerinnen und Trainer, Coaches und Supervisorinnen haben langjährige Erfahrung als Führungskräfte in verschiedenen Branchen und darüber hinaus unterschiedliche Zusatzqualifikationen. Sie finden das Team auf unserer Internetseite unter www.vonbelow.de.

Ihre Ansprechpartnerinnen in unserer Zentrale in Hamburg:

Bitte zögern Sie nicht, uns bei Fragen, für Feedback oder Wünsche anzusprechen. Wir helfen Ihnen selbstverständlich gerne!

Vertrieb



Frauke Roloff
frauke.roloff@vonbelow.de
Tel.: 040 / 63 64 64 – 11



Dagmar Scholz
dagmar.scholz@vonbelow.de
Tel.: 040 / 63 64 64 – 25



Frauke Engel
frauke.engel@vonbelow.de
040 / 63 64 64 – 0

Seminarorganisation und Assistenz



Jana Lasarzick
jana.laszick@vonbelow.de
Tel.: 040 / 63 64 64 – 10



Hannelore Rittberg
hannelore.rittberg@vonbelow.de
040 / 63 64 64 – 22

Unser Team steht Ihnen auch zur Vereinbarung eines persönlichen Gesprächstermins jederzeit gerne zur Verfügung.

Unsere Kompetenzfelder

Consulting

Wir unterstützen Sie mit strategischer Managementberatung und systemischer Unternehmensberatung (Strategie, Organisation und Führung) und beraten Sie bei der Entwicklung von Wettbewerbsstrategien und Geschäftsmodellen sowie der Verbesserung von Prozessen.

Training

Unsere Trainerinnen und Trainer sind Spezialisten in ihren jeweiligen Fachgebieten. Hierfür bieten wir Ihnen die Themen in Inhouse- sowie offenen Seminaren an. Eine Auswahl finden Sie auf den Folgeseiten. Sofern Sie das gewünschte Thema nicht finden, so sprechen Sie uns gerne trotzdem an, da wir nicht alle Trainings aufgenommen haben und selbstverständlich weitere Themen auch ständig neu konzipieren.

Die Trainings werden — nach Absprache mit dem Kunden — wahlweise in Deutsch oder Englisch durchgeführt. Weitere Fremdsprachen (z.B. Chinesisch (Mandarin/ Kantonesisch), Russisch, Französisch etc.) sind möglich.

Coaching

Wir verstehen Coaching als einen interaktiven Beratungsprozess, der sich auf berufliche und private Themen bezieht. Im Vordergrund steht die Gestaltung der beruflichen Rolle, der professionellen Identität in Verbindung mit dem Anliegen des Coaching-Klienten.

Im Coaching wird die aktuelle Situation des Klienten betrachtet, sein beschriebenes Problem analysiert sowie bisherige Lösungsstrategien auf ihre Tauglichkeit untersucht. Der Klient wird angeregt, (weitere) eigene Lösungen zu entwickeln und sein Handlungsrepertoire zu erweitern.

Die Methoden im Coaching sind vielfältig und werden je nach Fall eingesetzt. Ausgangspunkt ist der Dialog, der nach der Problemerkundung lösungsorientiert gestaltet wird und die Ressourcen des Coaching-Klienten einbezieht.

Consulting

Strategieentwicklung

Geschäftsfeldentwicklung, Restrukturierung, Akquisition – die Vorgabe strategischer Entscheidungen wird von Führungsteams erwartet. Unsere erfahrenen und moderationserprobten Consultants unterstützen, damit Strategieentwicklung mit höchstmöglicher Effizienz durchgeführt wird.

Wir sorgen dafür, dass

- eine Strategieentwicklung in einem angemessenen Rahmen
- durchgeführt wird
- Visionen greifbar formuliert werden
- Strategien zielorientiert erarbeitet werden
- konkrete Umsetzungsaktivitäten vereinbart werden
- Ergebnisse kommunizierbar dargestellt sind.

Prozessverbesserung

Qualifizierte Mitarbeiter brauchen klare Arbeitsabläufe um motiviert zu arbeiten.

Bei Prozessbeschreibungen achten wir auf eine klare Abbildung der Abläufe und eine verständliche Darstellung. Wichtig ist es uns, die Stellen herauszuarbeiten, an denen die Mitarbeiter bewusst und qualifiziert Ausführungsverantwortung übernehmen. Gut definierte Prozesse sind eindeutig messbar.

Unsere besondere Stärke ist die Erarbeitung von messbaren Verbesserungen und Verschlinkungen der Prozesse. Hier arbeiten wir mit Führungskräften und Mitarbeitern, um zu effizienten Abläufen zu kommen, mit denen sich die Menschen auch identifizieren können. Unser Ziel ist es, dass der "Dienst nach Vorschrift" zum Vorteil aller Beteiligten und des Unternehmens wird.

Von anderen Prozessberatern unterscheidet uns hierbei, dass nicht die Prozesse an sich, sondern die Mitarbeiter mit ihren Arbeitsabläufen im Fokus der Aktivitäten stehen: Bei uns findet eine wertschöpfende und wertschätzende Einbindung der Mitarbeiter in die Prozesse statt.

Consulting

Wir arbeiten

- unabhängig von Dritten
- objektiv in der Beratung unter Berücksichtigung aller Chancen und Risiken
- beraten nur in Feldern, in denen wir Kompetenz vorweisen können
- und garantieren absolute Vertraulichkeit. Keine der im Beratungsprozess erworbenen
- Kenntnisse und Informationen gelangen an Dritte.

Unsere Themen sind u.a.

- Personalentwicklungsberatung (Personalkonzepte, AC-Beratung und High Potential Development)
- Changeprozesse, wie Fusionen/Übernahmen, Auslagerungen/Outsourcing und Umstrukturierung
- Prozessoptimierung
- Einführung neuer Technologien, Arbeitsmethoden und Systeme
- Strategieentwicklung, -planung und -umsetzung
- Interim Management
- Organisationsentwicklung
- Beschaffungsoptimierung/Einkaufsoptimierung

Selbstverständlich können Sie uns gerne bezüglich unserer Referenzen zu Ihrem Anliegen ansprechen. In vielen Fällen sind unsere Auftraggeber bezüglich der Themen bereit, uns Referenzen zu geben.

Bitte beachten Sie aber auch hier, dass wir Vertraulichkeit und Verschwiegenheit garantieren und Informationen nur dann weitergeben, wenn wir zuvor das Einverständnis unseres Auftraggebers erhalten haben.

Training

Was uns von anderen unterscheidet

Die Grundwerte unserer Arbeit sind:

Wertschätzung – Offenheit – Klarheit

Grundlage aller unserer Seminare ist ein systemischer Ansatz. Darüber hinaus arbeiten wir mit den Methoden und Erkenntnissen der Transaktionsanalyse, der themenzentrierten Interaktion, NLP und weiteren.

Aber: **Lernen ist mehr, als das Aufnehmen von Wissen!**

In unseren Seminaren spielen auch die Zwischensteps eine maßgebliche Rolle. Wir vernetzen die Sinne mit dem Ziel:

Wer Spaß hat, lernt auch was!

Nachhaltigkeit ist ein wichtiger Punkt in unseren Trainings. Um einen dauerhaften Lernerfolg zu erreichen und zu sichern, bieten wir Ihnen verschiedene Möglichkeiten an, die wir gerne im persönlichen Gespräch mit Ihnen eruiieren.

Themen Führung

Führungskräfte-Entwicklung

- Führungskräfteentwicklung – Konzeption, Beratung und Durchführung
- „High-Potential“-Programme – Konzeption, Beratung und Durchführung
- Nachwuchsführungskräfteentwicklung – Konzeption, Beratung und Durchführung
- Outdoor-Veranstaltungen für Führungskräfte – Konzeption, Beratung und Durchführung
- Konflikt-Workshops
- Workshops zur Bearbeitung aktueller Sachthemen
- Seminare und Moderation für alle Führungsebenen (Geschäftsleitung ebenso wie Fachvorgesetzte)
- Moderationen und Einzelgespräche zu Mitarbeiterbefragungen
- Methodische Unterstützung bei Workshopdurchführung durch die Führungskraft
- Moderationen zu diversen Themen
- Wissensmanagement

Seminare und Trainings (Auszug)

- Situative und mitarbeiterorientierte Führung
- Ziele vereinbaren – Führen mit Zielen oder Kennzahlen
- Teamführung
- Teams initiieren und begleiten
- Hierarchieloses Führen (Führen als Fachvorgesetzte)
- Die Führungskraft als Coach
- Konflikte erkennen und bearbeiten: Hurra, ein Konflikt!
- Burnout-Prävention (Stressfrei durch den Tag)
- Arbeitsrecht
- Frauen in Führung (Genderthemen)
- Kommunikative Werkzeuge in der Führung
- Aktives Zuhören als Führungsinstrument
- Die Führungskraft als Personalentwickler
- Führen auf Distanz (Virtuelle Teams)
- Führung im internationalen Vergleich

Themen Vertrieb und Beratungskompetenz

Akquisition und Kundenevents

- Neue Kunden akquirieren – Kontakte gestalten und überzeugen
- Kaltakquisition per Telefon – eine Herausforderung
- Kreative Kundengewinnung und Kundenbindung – Events im Vertrieb
- Besuchsbegleitung
- Messetraining

Vertrieb

- Neu im Vertrieb – Grundlagenseminar
- König Kunde – Kundenorientierung im Verkauf
- Kommunikation und Beratung im Vertrieb
- Souveräne Kommunikation mit internen Kunden
- Erfolgreich verhandeln im Kundengespräch
- Der richtige Draht zum Kunden – Professionell telefonieren im Vertrieb
- Konfliktmanagement im Vertrieb
- Das Backoffice – Kundenorientierung, Kontaktpflege, Dienstleistung
- Rechtliche Grundlagen im Vertrieb

Werkzeuge im Vertrieb

- Networking – Kundennetzwerke aufbauen und pflegen
- Präsentation für Vertriebsprofis
- Werkzeuge und Strukturgestaltung im Vertrieb
- Methoden und Techniken im Vertrieb
- Vertriebsprozessanalyse und -entwicklung

Verhandlung

- Kompetent verhandeln
- Internationale Verhandlungen initiieren und erfolgreich durchführen
- Interkulturelle Kompetenz – Vorbereitung auf das Zielland

Beratungskompetenz

- Systemische Beratung im Unternehmenskontext
- Umgang mit Kunden in schwierigen Beratungsprozessen
- Rollenklarheit und Kontaktpflege im Kundenunternehmen

Outdoor- und Eventveranstaltungen

Outdoor- und Eventveranstaltungen sind zur Begleitung und Beschleunigung von Teambildungsprozessen unterstützend und hilfreich. Dazu bieten wir Ihnen eine Auswahl möglicher Themen:

Outdoor-Teamentwicklung

Outdoor-Führungsseminare

Team-Events

- Hochseil- und Niederseilgarten
- Gemeinsames Kochen
- Bogenschießen / Armbrustschießen
- Wandern und Klettern
- Segeln und Sport
- Kanutouren und Fahrradtouren
- Werbetrailer entwerfen
- Netzübungen
- Tanzen (Samba)
- Draisinen „fahren“
- Mittelalterliche Rollenspiele (angelehnt an Onlinespiele)
- Musikergruppe (gemeinsam musizieren)
- (Trabbi-)Rallye
- Bauaktionen (Floßbau, Brückenbau, Flugzeugbau etc.)
- Moorhuhnjagd (keine echten Tiere!)
- Und vieles mehr

Sprechen Sie uns gerne für weitere Themen an. Wir führen Outdoortrainings auch im Ausland durch. In vielen unserer Trainingsmaßnahmen werden Outdoormaßnahmen mit Sachthemen kombiniert.

Betriebliche Gesundheitsförderung

Um den Krankenstand Ihres Unternehmens dauerhaft niedrig zu halten, ist ein professionelles Gesundheitsmanagement notwendig.

In Zusammenarbeit mit Sportmedizinern, Ärzten, Ernährungswissenschaftlern und Krankenkassen beraten wir Sie gerne umfassend zum Thema Betriebliche Gesundheitsförderung.

Die Investition zahlt sich aus! Die Kosten werden darüber hinaus von öffentlicher Hand subventioniert.

Für Beratung stehen wir Ihnen jederzeit gerne zur Verfügung.

Themen Ausbildung und Arbeitstechniken

Multiplikatoren Ausbildung

- Trainerausbildung (Train the Trainer)
- Moderatoren Ausbildung

Arbeitstechniken

- Professionell präsentieren
- Zeit- und Selbstmanagement
- Moderationstechnik
- Telefontraining
- Kommunikation und Rhetorik
- Erfolgreiche Personalarbeit

Themen Interkulturelle Kompetenz

Seit vielen Jahren bereiten wir Führungskräfte und Mitarbeiter auf die Zusammenarbeit mit Menschen aus fremden Kulturen vor. Die Dos and Don'ts des fremden Kulturbereiches, Wissenswertes über Land und Leute, die eigene Prägung und vor allem „den Tritt ins Fettnäpfchen“ zu vermeiden sind wichtige Themen.

Für die einzelnen Länder beschäftigen wir Trainer und Coaches mit eigenen langjährigen Erfahrungen aus dem Zielgebiet (häufig mit Migrationshintergrund), um Ihre Mitarbeiter von der Praxis / für die Praxis zu trainieren.

Inhalt und Struktur der Vorbereitung hängen vom jeweiligen Ziel der Reise ab.

- Europäische Zusammenarbeit
- Fit für Indien
- Zusammenarbeit mit chinesischen Geschäftspartnern
- Verhandlungen in China
- Deutsch-Französische Partnerschaft
- Arbeiten in der arabischen Welt
- Teamarbeit mit türkischen Partnern
- Erfolgreiche Verhandlungen in Russland
- Willkommen in Deutschland (Die Deutschen verstehen)

sind nur einige mögliche Themen, die Ihnen die interkulturelle Zusammenarbeit und das Verständnis für die Vorteile der globalisierten Welt eröffnen.

Themen Systemische Organisationsentwicklung

OE-Prozesse

- Systemische Beratung in OE-Prozessen
- Systemische Aufstellungen in Organisationen
- Initialisierung von OE-Projekten
- Beratung von OE-Projektgruppen
- Coaching von Führungskräften in OE-Prozessen

Team- und Gruppenarbeit

- Entwicklung von Teamarbeitsstrukturen
- Implementierung der Teamarbeit
- Teamentwicklung
- Situative und teamorientierte Führung
- Fachspezifisches Coaching der betreffenden Führungskräfte

Open Space

- Durchführung von Open Space-Veranstaltungen zur Unternehmensentwicklung

Personalentwicklung und -auswahl

Personalauswahl

- Assessment-Center – Konzeption und Durchführung
- Potentialanalysen – Konzeption und Durchführung
- Personalarbeit und -entwicklung

Seminare und Trainings

- Erfolgreiche Personalarbeit (Grundlagen)
- Personal auswählen und einstellen (Recruitment)
- Einstellungsgespräche, Mitarbeitergespräche oder Trennungsgespräche führen

Projektmanagement

Unsere Berater / Trainer sind erfahrene Projektleiter und Führungskräfte. Auch die Trainer selbst sind in Projekten als Mentor tätig. Von daher sind die Seminare grundsätzlich auf dem neuesten Stand des Projektmanagement- Know-hows und orientieren sich an der Projektpraxis und an Projektbeispielen der Teilnehmerinnen und Teilnehmer.

Projektmanagement

Wir steigen dann ein, wenn Sie uns brauchen!

- Das Projekt befindet sich als Idee in Ihrem Kopf
- Die ersten Vorbereitungen haben begonnen
- Der Projektkickoff steht an
- Sie sind mitten im Projekt
- Wenn es brennt

Idealerweise arbeiten wir in Projekten von der Startphase bis zur Realisierung und Implementierung. Bei Beginn der Zusammenarbeit werden Rollen, Kompetenzen und Verantwortlichkeiten gemeinsam festgelegt. Ihre Mitarbeiter werden nicht aus der Verantwortung für ihre Aufgaben entlassen, sondern von uns darin bestärkt und unterstützt, diese Verantwortung im Sinne des Projektes optimal „umzusetzen“! Alle Projektmitarbeiter werden im Laufe des Projekts fit gemacht für aktuelle und kommende Aufgaben. Dass unsere praxiserfahrenen Berater auch selbst die Ärmel hochkrempeln und aktiv in die Projektarbeit einsteigen, versteht sich von selbst!

Projektmanagement

Projektmentoring

Manchmal brodelt es unter der Oberfläche.

- Was ist in meinem Projekt kritisch?
- Wie gehe ich mit Widerständen um?
- Welche Mitarbeiter haben besonderes Entwicklungspotenzial?
- Wie deeskaliere ich im Bedarfsfall?

Das Aufspüren und Benennen solcher – häufig unter der Oberfläche brodelnder – Fragestellungen erreichen wir durch die individuelle Begleitung (Mentoring) von Mitarbeitern, Teams und Projektleitern. Gemeinsam werden Lösungen erarbeitet, um Konflikte zu lösen und Risiken abzufedern – gleichzeitig fördern wir die Motivation des Einzelnen und stärken damit sowohl die Mitarbeiter als auch die Unternehmenskultur.

Sie können auf die hohe soziale Kompetenz und das Verantwortungsbewusstsein der Projektmentoren bauen.

Ausbildung

Die Stärkung der persönlichen und fachlichen Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter steht im Mittelpunkt unserer Ausbildungskonzepte. Wir geben Führungskräften, Projektleitern und Team-Mitgliedern Werkzeuge an die Hand, mit denen sie professionell und kreativ Projekte zum gesetzten Ziel führen und Veränderungsprozesse mitgestalten. Neben der Entwicklung und Einführung von Projektmanagementstrukturen und der operativen Stärkung des Projektmanagements bieten wir Trainings und Workshops zu allen Aspekten rund um das Thema Projektmanagement an. Die Veranstaltungen und Ausbildungsinhalte werden individuell auf die Erfordernisse Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter sowie deren Kenntnisstand ausgewählt und angepasst. Der aktive Erfahrungsaustausch Ihrer Mitarbeiter ist in den Veranstaltungen ein wesentlicher Bestandteil.

Coaching

Coaching ist die Begleitung von Führungskräften und Mitarbeitern in beruflich heiklen Situationen. Situationen, in denen eine wertschätzende Erörterung mit einem neutralen Gesprächspartner förderlich ist. Coaching ist unser Instrument, Ihnen bei der Umsetzung Ihrer Ziele hilfreich zu sein und mit Ihnen Ihren Erfolg zu erreichen.

Kennen lernen und entscheiden

Am Anfang steht die Kontaktaufnahme, in der Klient und Coach einander bekannt machen und das Handlungsfeld grob umreißen. Hier soll geprüft werden, ob sich der Klient die Zusammenarbeit mit dem Coach vorstellen kann und ob der Coach den Eindruck gewinnt, den Klienten hilfreich begleiten zu können. Ist der Klient nicht der Auftraggeber, wird ein Vorgespräch mit Klient, Auftraggeber/Vorgesetzter und Coach empfohlen, in dem die Zielrichtung des Coachings abgestimmt wird.

Auftakt

In der nachfolgenden Auftaktsitzung (zwischen Klient und Coach) wird der Inhaltsvertrag formuliert: „Was soll erreicht werden und wie kann dies erreicht werden“. Eine angemessenen ausführliche Situationsanalyse und Bestandsaufnahme schließen sich an.

Coaching

In den nachfolgenden Coaching-Sitzungen wird Schritt für Schritt auf das Ziel hingearbeitet. Frequenz und Dauer des Coachings wird dabei vom Klienten bestimmt. Die Sitzungsdauer variiert fallbezogen (2 oder mehr Stunden). Die Abstände der Sitzungen hängen ebenso vom Fall ab: vierzehntägig, monatlich sowie nach konkretem Bedarf.

Abschluss

Am Ende steht eine Abschlusssitzung. Sie hat die Reflexion des Erreichten und die Perspektive des Klienten zum Thema: Was wurde erreicht, was ist ggf. noch offen?

Coaching

Rahmenbedingungen

Freiwilligkeit: Der Klient hat die Wahl des Coachs. Die erste Kontaktaufnahme hat die Möglichkeit der Zusammenarbeit und den Wunsch nach der Zusammenarbeit mit diesem Coach zum Thema.

Engagement: Der Klient sollte erkennbar bereit sein, sich coachen zu lassen und aktiv an der Problemlösung zu arbeiten. Speziell bei „verordnetem“ Coaching sollte dieser Aspekt betrachtet werden. Was will der Klient für sich tun und wozu ist er bereit?

Vertraulichkeit: Bei einer Auftaktsitzung zu dritt (Klient, Auftraggeber/Vorgesetzter und Coach) wird umrissen, über welche Inhalte ein Informationsfluss besteht und was vertraulich bleibt. Im Zweifel wird zwischen Klient und Coach verabredet, was veröffentlicht wird. Am besten ist es, wenn der Klient über Fortschritte und Inhalte selbst berichtet, sofern dies vom Auftraggeber gewünscht wird.

Prozessgestaltung: Am Ende jedes Coachings steht eine Abschlusssitzung. Sie wird spätestens im Arbeitstreffen zuvor angekündigt und dient dazu, den Begleitungsprozess und die Zielerreichung zu reflektieren, ggf. auch gegenüber einem Auftraggeber Bericht zu erstatten.

Ort: Es empfiehlt sich, das Coaching an einem ungestörten Ort durchzuführen. Natürlich ist es auch möglich, das Coaching in den Räumlichkeiten des Klienten stattfinden zu lassen, vorausgesetzt er kann für sich ungestörte Rahmenbedingungen schaffen.

Dauer

Wir empfehlen Ihnen eine Dauer von 5 bis 10 mal 2 Zeitstunden. In der Regel sind 5 mal 2 Zeitstunden ausreichend. Es ist aber von Vorteil, wenn bei konkretem Bedarf zusätzliches Coaching möglich ist.

Coachingverwandte Themen

- Mediation (Konfliktbearbeitung in Gruppen)
- 360°-Feedback
- Supervision
- Wissensmanagement (Wissenssicherung im Unternehmen)
- Besuchsbegleitungen (Bordsteincoaching)
- Verhandlungskoaching
- Interkulturelle Vorbereitung auf ein Zielland

Offenes Seminarprogramm

Aufbauend auf den langjährigen Erfahrungen der Inhouse-Seminare haben wir für Sie ein Offenes Seminarprogramm entwickelt. In unseren Trainings stehen der Praxisbezug, die individuelle Arbeit an realen Fällen sowie der Transfer in den Arbeitsalltag absolut im Vordergrund.

Bei Fragen und zusätzlichem Informationsbedarf sprechen Sie uns bitte an. Wir senden Ihnen bei Interesse gerne unseren Katalog mit Terminen, Inhalten und Preisen zum offenen Seminarprogramm zu.

Unsere Seminarthemen

Führung

- Grundlagen der Führung
- Mitarbeiterorientiert und situativ führen
- Führen mit Zielen
- Teams erfolgreich führen
- Die Führungskraft als Coach
- Change Management – Basics
- Innovationen im Prozess: Kreativität entfalten
- Arbeitsrecht für Führungskräfte
- Gesprächsführung mit Mitarbeitern – Grundlagen
- Gesprächsführung mit Mitarbeitern:
Ermahnung/Abmahnung/Trennung
- Gesundheitsorientiertes Führen
- Hurra ein Konflikt – Konflikte erkennen, analysieren und bewältigen
- Erfolgreich Verhandlungen führen
- Projektmanagement für Führungskräfte
- Entscheidungen treffen – Entscheidungstechniken für Führungskräfte,
Projektleiter und Teams
- Führen ohne Vorgesetztenfunktion
- Stressfrei durch den Tag

Offenes Seminarprogramm

Vertrieb

- Neu im Vertrieb – Grundlagenseminar
- Networking – Beziehungen zum Kunden positiv gestalten
- Neue Kunden akquirieren – Kontakte gestalten und überzeugen
- Führen einer Vertriebseinheit
- Das Backoffice – Kundengewinnung, Kundenbindung, Kundenservice
- Telefontraining für Vertriebsmitarbeiter
- Präsentation für Vertriebsprofis – Erfolgreich das eigene Unternehmen präsentieren
- Erfolgreich Verhandlungen führen

Soziale Kompetenz

- Erfolgreiche Kommunikation und Argumentation
- Hurra, ein Konflikt – Konflikte erkennen, analysieren und bewältigen
- Rhetorik im Berufsalltag
- Selbstpräsentation: Erfolgsfaktor Körper, Sprache & Stimme!

Methoden und Tools

- Zeit- und Selbstmanagement
- Erfolgreich präsentieren
- Moderation und Besprechungsleitung
- Trainerausbildung 1 + 2
- Erfolgreich Verhandlungen führen
- Entscheidungen treffen – Entscheidungstechniken für Führungskräfte/ Projektleiter/Teams
- Führen und Beraten mit Konzepten der Transaktionsanalyse
- Praktische Personalarbeit
- Stressfrei durch den Tag

Offenes Seminarprogramm

Telefontraining

- Telefontraining für Vertriebsmitarbeiter
- Telefonieren im Office: Die Visitenkarte des Unternehmens
- Reklamations- und Beschwerdemanagement am Telefon

Projektmanagement

- Lösungsorientiertes Projektmanagement – Grundlagen, Methoden und Techniken
- Lösungsorientiertes Projektmanagement – AufbauSeminar für Praktiker
- Erfolgreiche Leitung von Projekten
- Projektmanagement für Führungskräfte
- Projektwerkstatt – Projektmanagement an eigenen Fällen aus der Praxis

Inhalte, Termine, Preise und weitere Informationen finden Sie auf unserer Internetseite unter: www.vonbelow.de. Hier gelangen Sie auch direkt zur Seminaranmeldung.

Gerne senden wir Ihnen auf Wunsch unseren Katalog (mit Terminen und Inhalten) für die offenen Seminare per Post zu. Diesen Seminarkatalog finden Sie auch im Download-Ordner auf unserer Internetseite.

Vorschlag zur Zusammenarbeit

Eine mögliche Vorgehensweise in der Zusammenarbeit sieht wie folgt aus:

Kennenlern-Gespräch:

In einem persönlichen Gespräch eruieren wir eine mögliche künftige Zusammenarbeit. Sie lernen uns und unsere Arbeitsweise kennen und wir Sie und idealerweise Ihre Führungsleitlinien und ggf. das in Ihrem Hause angewendete Kompetenzmodell.

Wenn Sie innerhalb dieses Gespräches feststellen, dass Sie gerne mehr wissen möchten:

Themenbesprechung & Angebot

Hier bieten wir Ihnen vielfältige Möglichkeiten, die sich dem individuellen Bedarf Ihres Unternehmens anpassen, wie z.B.

- Flipchartsparring (Gemeinsames „hirnen“ mit unternehmensinterner und -externer Kompetenz zur Ideen-(weiter-)entwicklung)
- Besprechung Ihres aktuellen Bedarfs (Was ist möglich, sinnvoll und machbar)
- Besprechung eines aktuellen Themas

Angebot

Im Anschluss erstellen wir Ihnen ein qualifiziertes Angebot und stellen Ihnen die Spezialisten des jeweiligen Themas vor, die wir für Ihren Bedarf einsetzen möchten. Sie entscheiden, ob Sie mit unserer Auswahl zufrieden sind.

Maßnahmendurchführung

Vor, während und nach den jeweiligen Maßnahmen stehen wir im Kontakt mit Ihnen, um den Bedarf Ihres Unternehmens zu bedienen, ggf. Anpassungen für Folgemaßnahmen vorzunehmen oder wichtige Kenntnisse aus den Maßnahmen mitzuteilen und als Gesprächspartner für Beratung zur Verfügung zu stehen. Unsere Mitarbeiter stehen für Intervention im Kontakt miteinander und werden bei Bedarf durch die Geschäftsführung supervidiert.

Unsere Ziele in der Zusammenarbeit

Generell ist unser Wunsch dabei der Aufbau einer langjährigen Zusammenarbeit, geprägt von gegenseitiger Wertschätzung und dem Ziel, Ihre Position und die Ihres Unternehmens weiter zu stärken. Dabei unterstützen wir Sie, in Ihren Themen selbst voran zu kommen und freuen uns, wenn Sie uns für andere Themen erneut hinzuholen.

Referenzen

ABPF, Rostock	DG Hyp	newtron
Advocard	Deutsche Lufthansa	Novelis Deutschland
Airbus	D+S Europe	Otto
Amt für Gesundheit, Hamburg	Euler Hermes	Polizei Hamburg
arvato infoscore	Flughafen Hamburg	Pressevertrieb Nord
arvato services CEE	Francotyp-Postalia Holding	profitel
Audi AG	Funk Gruppe	Projektmentor
Audi Akademie	Gebrüder Heinemann	PROSIS
Autoliv	Gedas Deutschland	PSI
BAB Sicherheitstechnik	Germanischer Lloyd	Röchling Engineering Plastics
Baltic Köln	GMCI Gossen Metrawatt	Röchling Automotive
Baltic Metalltechnik	Göbber	Röchling Kaltwalzwerk
Barmer Ersatzkasse	Hanse Merkur	RTL Radio
Bauer Vertriebs KG	Hapag-Lloyd AG	SAGA GWG
BCS Broadcast Sachsen	Hauni	Seeber Systemtechnik
BEA Holding	HELM AG	Senatsamt Hamburg
BEHALA	Hermes Logistik GmbH	Sozialbehörde des Landes Berlin
Beiersdorf	HOYER Group	Stadtwerke Hannover
Berliner Stadtreinigungsbetriebe	IBM	Stiebel Eltron
Berliner Verkehrsbetriebe	iic Information-Industrie Cons.	Tchibo
Berliner Wasserbetriebe	IKON AG	Techniker Krankenkasse
Blohm + Voss Naval	Institut f. Kontaktstudien	Tesium
Bundesdruckerei	Jahreszeiten Verlag	TOTAL Deutschland
BVE	Jena-Optronik	Treuhand Berlin
Camille Bauer	Johnson Controls	Treuhand Liegenschaften
Cobana Fruchtring	Johnson & Johnson MEDICAL	T-Systems
CON MOTO	Kienbau	Unilever
ConocoPhillips	KomTel GmbH, Flensburg	Vattenfall
DAA	Kvaerner Warnow Werft	Verwaltungsakademie Berlin
DAG	LINTAS, Hamburg	Volkshilfe
DeTeWe	Lufthansa Technik	Volkswagen
DGFS	Lurgi	Volkswagen Coaching
	Münchener Stadtwerke	