

Ressourcen

Unternehmensberatung,
Training und Coaching

Blättla

Nr. 21

Kommunikationstraining
SIMMERL GbR

März 2014

Einblicke in unsere Arbeit bei der

Gegenwärtig gibt es in unserem Kundenkreis für uns vier beherrschende Themen:

- Wie lassen sich Change-Prozesse so gestalten, dass sie gelingen, weil die Betroffenen mit Kopf, Herz und Hand dabei sind?
- Wie kann man Projekte effizient, effektiv und lustvoll gestalten?
- Wie lassen sich Teams auf eine erfolgreiche Zukunft hin ausrichten?
- Wie ist es möglich, in immer kürzerer Zeit höhere Leistungen zu erbringen, ohne dabei die Lebensqualität zu verlieren?

Wir erleben in den Unternehmen täglich eine ungeheure Ressourcenverschwendung und gleichzeitig enorme Erleichterung, wenn man in diesen Feldern würdige Unterstützung gibt.

Bei **Change-Prozessen**, egal wie dringend sie angesagt sind, geht es fast immer schwerpunktmäßig um folgende Ziele:

- Stärkung der langfristigen Überlebensfähigkeit
- Ausrichtung der Strukturen auf sich abzeichnende neue Marktgegebenheiten
- Reduzierung der Kosten
- Steigerung der Erträge und der Leistungsfähigkeit.

Zur Erreichung dieser existenziellen Ziele unterstützen wir vor allem hinsichtlich ...

- Einsicht und Akzeptanz der Notwendigkeit der Veränderung
- Verständnis aller Beteiligten und Betroffenen für die damit angestrebten Ziele und Ziele hinter den Zielen
- Erinnerung an bereits geglückte Veränderungen
- Ressourcen- statt Problemorientierung vor und während des gesamten Prozesses



Unternehmensberatung
SIMMERL GmbH

- Integration von Verbesserungsideen während des Prozesses und damit Ausprägung als „Lernendes System“
- Gestaltung nützlicher Führungsarbeit als wichtige Begleitung für das Gelingen
- Wertschätzender Umgang mit Historie, Widerständen und „Verlierern“.

Sind Sie an unseren Erfahrungen interessiert?
Wir freuen uns auf Ihren Anruf, Ihr Mail:
09571/75 76 73, werner@simmerl.de

Sind Sie mitten in einem Change-Prozess – oder steht ein Change-Prozess an?

Die von uns entwickelten 10 Stufen mit den „To-do-Blasen“ geben einen groben Überblick und Anregungen zum Gelingen.

Begleitung Change-Prozess

10 wichtige Stufen aus Kundensicht



Beim konkreten „Wie“ unterstützen wir Sie gerne ganz individuell auf der Basis unserer Erfahrungen in Change-Prozessen.

Klasse Prozesse



Unter „attraktiver“ verstehen wir, attraktiver im Sinne des Stakeholder-Value-Ansatzes. Alle Beteiligten sollen die Prozesse attraktiv empfinden.

Schneller, sicherer, einfacher, diese Attribute sind selbsterklärend, auch wenn sie oft nicht beachtet werden.

Die Gestaltung als lernendes System fordert heraus. Es ist nicht so einfach, aber für die Akzeptanz von Prozessen enorm wichtig, dass Verbesserungsideen unverzüglich eingebaut werden.

„Klasse Prozesse“ vermeiden Verschwendung und machen allen Beteiligten Spaß!

Praxistipps für Coaches und deren Kunden: z.B. Erste Hilfe-Karte bei „Stress“

Wir veröffentlichen in unregelmäßigen Abständen Praxistipps für Coaches unter www.quattro-coaching.de.

Für Coaches und deren Kunden haben wir eine „Erste-Hilfe-Karte“ gedruckt. Sie zeigt 12 Möglichkeiten auf, das Erregungsniveau kurzfristig zu senken.

Wir schicken Ihnen diese kleine Karte und die dazu gehörende Beschreibung der einzelnen Möglichkeiten gerne zu.

Auf die Kosten gucken alle, auch wenn sie nicht danach handeln.

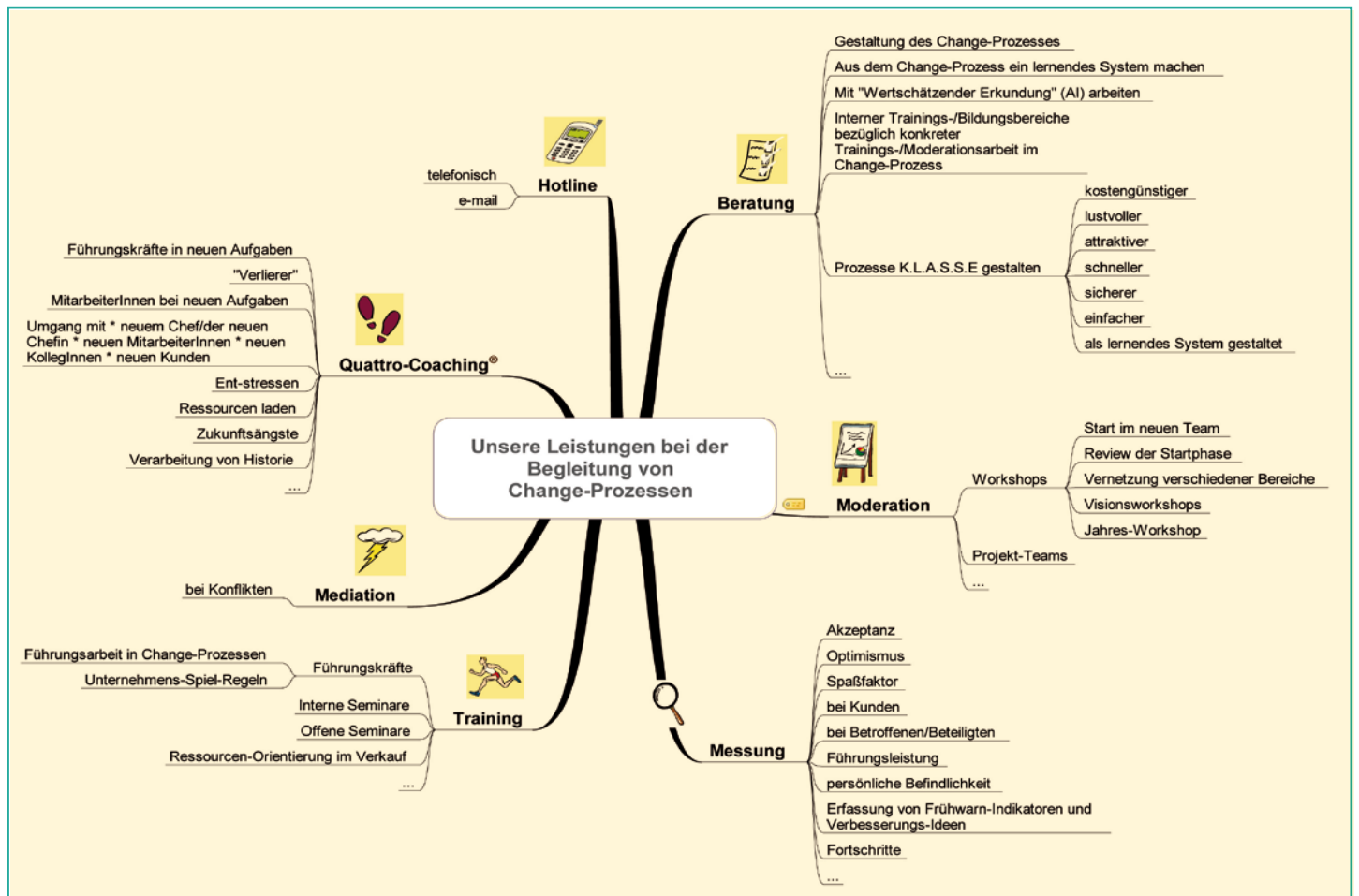
Es tut aber enorm gut, auch darauf zu achten, dass die Prozesse mehr Lust machen. Freude ist eine enorm wichtige Energiequelle für Leistungen auf Dauer.

„Kleinigkeiten klein zu halten, das ist die Kunst des Lebens“

Erste-Hilfe-Karte bei „Stress“

Wenn Du unter Stress kommst ...

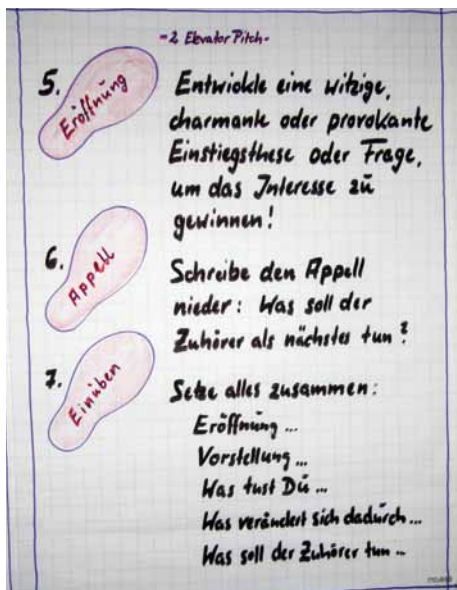
- Körperhaltung verändern
- Platz wechseln
- Brain-Gym machen
- Magic Words benutzen
- Submodalitäten verändern
- Stressmännchen einsetzen
- EFT klopfen
- Butterfly tappen
- wingwave®-Musik hören
- Schutzraum laden
- den Jaguar vom Baum holen
- Jonglieren



„Wer sind denn Sie?“

Wenn Sie nichts mit Akquisition am Hut haben und wenn es Ihnen nicht darauf ankommt, für „Ihre Sache“ zu werben, dann ist das nichts für Sie.

Wenn doch, lesen Sie bitte weiter!



Ich beobachte bei Kundenveranstaltungen, Empfängen, Messen, Weiterbildungen, Events und auch in unseren Trainings immer wieder, dass klasse Fachleute, gute Trainer, Kundenberater, Sales-Manager auf die Frage: „Wer sind Sie – und was machen Sie?“ nicht wirklich attraktive Antworten parat haben.

„Ich bin Hans Meier, Vermögensberater bei der Sparkasse hinterm Berg.“

„Mein Name ist Anastasia Fuchs, ich bin Kommunikationstrainerin.“

Ein eher gelangweiltes „Aha“ ist oftmals die Antwort.

Was sagen Sie, wenn Ihnen diese Frage gestellt wird?

Hier hilft die Technik des Elevator-Pitch wirklich weiter.

Bevor Sie diesen jedoch anwenden können, braucht es Vorarbeit. Auf den beiden Flips stehen die Schritte, wie man sich „Elevator-Pitches“ erarbeitet.

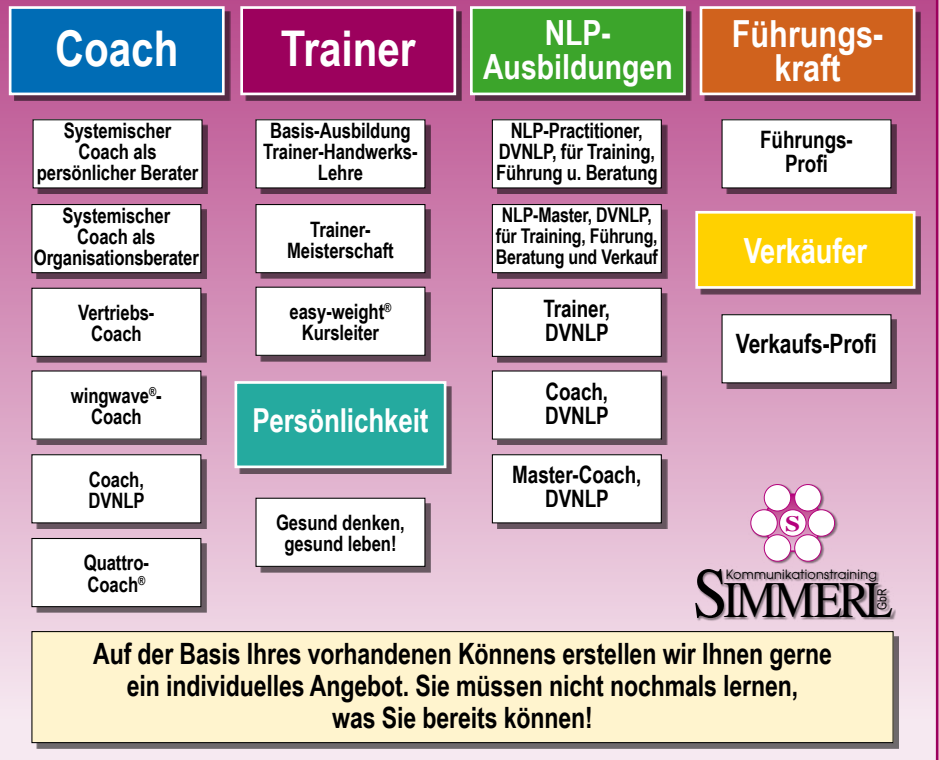
Am besten beginnt man mit einem Kontext, in dem man Wirkung erzielen will und mit einem Produkt oder einer Spezialität. Steht der Text, dann ist dieser einzuüben und wie ein Rohdiamant zu schleifen. Es kommt nämlich nicht nur darauf an, dass der Text passt. Die dabei gezeigte Ausstrahlung zeigt es.

Und dann gilt es, solche „Elevator-Pitches“ auch auf andere Kontexte und Produkte oder Tätigkeiten zu erweitern.

Probieren Sie es aus und erleben Sie den Spaß dabei, für „Ihre Sache“ zu werben.

Wir trainieren dieses Thema gerne mit Ihnen.

Praxiserprobte Aus- und Weiterbildungen



Führungskräfte im neuen Job

– Gestaltung der Startphase –

Damit der Einstieg glückt und nicht von Anfang an mit schweren Hypotheken belastet wird, empfehlen wir grundsätzlich:

- Information, bevor die Gerüchteküche kocht (Sinnkommunikation)
- Autorisierung durch die Geschäftsleitung vor allen MitarbeiterInnen
 - Würdigung der scheidenden Führungskraft
 - Offizielle Stabübergabe
 - Gemeinsame Feier

- Einstieg durch „Wertschätzende Erkundung“ (AI) und Würdigung der Historie jedes einzelnen Mitarbeiters
- Ziel-/Visionsworkshop mit gesamtem Team
- Nach 6 Monaten Review des Starts in Workshopform
- Begleitung der Führungskraft im neuen Job durch Coaching und Hotline während der gesamten Zeit.

Den scheidenden Führungskräften empfehlen wir, die „endende Saison“ richtig gut zu Ende zu spielen. „Hinterlasse Bewunderer!“. Was auch geschieht, nach dem Spiel ist vor dem Spiel. Und wir empfehlen, sich Quattro-Coaching® zu gönnen. Emotionen zu verarbeiten ist besser, als ewig daran zu leiden und problembehaftete Erfahrungen als Belastung mit in die Zukunft zu nehmen.

Rufen Sie uns an, wir gehen absolut vertraulich damit um. Tel. 09571/4333

Wir gratulieren herzlich zu folgenden Abschlüssen:



„NLP-Practitioner, DVNLP, für Training, Führung, Beratung und Verkauf“: Christiane Ottens, Silke Eberhardt-Struck, Nicole Jung

„Professioneller Trainer im Vertrieb“
Roger Knoblich



„Systemischer Coach als persönlicher Berater“
Silke Eberhardt-Struck



„Systemischer Coach als Organisationsberater“
Gabriele Ostwinkel, rechts
(im Bild mit Kathrin Jakschik)



„Systemischer Coach als Organisationsberater und Vertriebscoach“
Joachim Grzescik
(im Bild links beim Coaching)

Termine	Offene Seminare
25.03. - 28.03.2014	NLP im Business I - Die Kommunikationskunst des NLP für Führungskräfte, Berater, Trainer und Verkäufer -
01.04. - 04.04.2014	Der Schlüssel zur eigenen Schatzkammer - Selbstmanagement für eine erfolgreiche Zukunft -
08.04. - 11.04.2014	Moderation ist mehr als ...! - Erweitertes Moderationskönnen mit NLP -
26.04.2014	Impulstag für Trainer
29.04. - 02.05.2014	NLP im Business II - NLP für Führungskräfte, Berater, Trainer und Verkäufer -
04.05. - 09.05.2014	Gruppendynamik - Wirksam zusammenarbeiten
06.05. - 09.05.2014	Den Knoten im Kopf entwirren I - Systemische Aufstellungen und provokative Interventionen -
13.05. - 16.05.2014	NLP-Interventionsmuster I
19.05. - 22.05.2014	wingwave@-Coaching: DAS TRAINING
01.06. - 06.06.2014	Motivationsdynamik - Konsequenz führen, unternehmerisches Denken initiieren, nachhaltig motivieren -
03.06. - 06.06.2014	Zugang finden ...! - Selbstmanagement im Hier und Jetzt -
22.06. - 27.06.2014	Gruppendynamik - Wirksam zusammenarbeiten
24.06. - 27.06.2014	NLP-Interventionsmuster II
01.07. - 04.07.2014	Unternehmens-Spiel-Regeln beeinflussen - Hilfreiches Systemisches Know-how -
04.07. - 12.07.2014	Gruppendynamik auf einem Segelschiff
14.07. - 18.07.2014	Mein Trainer-Handwerks-Können - Professionelle Arbeit mit Teams und Gruppen -
02.09. - 05.09.2014	Den Knoten im Kopf entwirren II - Schluss mit der Problem-Hypnose -
09.09. - 12.09.2014	Die Brillanz von Sprache - Vertiefung meines Kommunikationskönnens -
16.09. - 19.09.2014	Der Schlüssel zur eigenen Schatzkammer - Selbstmanagement für eine erfolgreiche Zukunft -
21.09. - 26.09.2014	Gruppendynamik - Wirksam zusammenarbeiten
22.09. - 23.09.2014	„Gemeinsam bin ich stark“: wingwave@-Coaching für das innere Team (wingwave@-Vertiefungsseminar)
30.09. - 03.10.2014	NLP im Business I - Die Kommunikationskunst des NLP für Führungskräfte, Berater, Trainer und Verkäufer -
05.10. - 10.10.2014	Gruppendynamik - Wirksam zusammenarbeiten
07.10. - 10.10.2014	Zugang finden ...! - Selbstmanagement im Hier und Jetzt -
11.10.2014	Coaching-Praxis-Tag
14.10. - 17.10.2014	Coaching mit NLP
19.10. - 24.10.2014	Motivationsdynamik - Konsequenz führen, unternehmerisches Denken initiieren, nachhaltig motivieren -
21.10. - 24.10.2014	Anregungen für Verkaufsprofi - Verkaufswirksamer Kundenkontakt durch NLP II -
09.11. - 14.11.2014	Gruppendynamik - Wirksam zusammenarbeiten
11.11. - 14.11.2014	Projektmanagement - Technisches und kommunikatorisches Know-how -
18.11. - 21.11.2014	Konflikte schlichten, Konflikte lösen - Respektvolles Konfliktmanagement mit NLP -
25.11. - 28.11.2014	Die Unternehmens- und Team-Vision gestalten - Systemisches Change Management -
30.11. - 05.12.2014	Gruppendynamik - Wirksam zusammenarbeiten
02.12. - 05.12.2014	Trainings-Ideen - Tankstelle für lebendiges, wirksames Lehren -
09.12. - 12.12.2014	Testing zum NLP-Practitioner, DVNLP
15.12. - 18.12.2014	wingwave@-Coaching: DAS TRAINING



Quattro-Coach®



Sigrid Wunsch



Maria Fritzsche



Josef Marchner

Redaktion: Claudia Simmerl und Werner Simmerl
Auflage: 5.000

Erscheinungsweise: Einmal pro Jahr
Gestaltung und Satz: www.baeumel-gds.de

Kommunikationstraining Simmerl GbR
Vandaliestr. 7
D-96215 Lichtenfels

Tel. 09571/4333

Fax 09571/4303

www.simmerl.de

e-mail: kommunikationstraining@simmerl.de



Kommunikationstraining
SIMMERL
GbR