



MARGIT GRIESHAMMER SEMINARE



KUNDEN BEZAUBERN, MITARBEITER BEGEISTERN, ZIELE ERREICHEN:

Beziehungsm Intelligenz macht's möglich

Strategie? Qualität? Service? Was macht den Erfolg eines Unternehmens aus?

Es ist ein bisschen von allem. Zu 95% aber entscheidet über den geschäftlichen Erfolg der Umgang, der im Unternehmen mit Mitarbeitern und Kunden gepflegt wird!

Doch ausgerechnet dafür fehlt nahezu jegliches Werkzeug. Was können Sie als Führungskraft tun, um dieses **Erfolgspotenzial** besser zu nutzen?

Das Zauberwort heißt „**Beziehungsm Intelligenz**“!

Beziehungsm Intelligenz hilft, Missverständnisse im täglichen Miteinander zu vermeiden. Sie zeigt verschiedene

Persönlichkeitstypen auf und gibt Anleitung zum Umgang mit ihnen. So führt Beziehungsm Intelligenz letztlich dazu, dass Spannungen abgebaut werden oder gar nicht erst entstehen, **Mitarbeiter motiviert werden** und bleiben, Kunden für das Unternehmen gewonnen und an das Unternehmen gebunden werden.

Mit Hilfe des **DISG-Modells** lernen Sie in meinen Seminaren Ihren eigenen Persönlichkeitstyp kennen. Sie erhalten Hilfsmittel, um andere Menschen in ihrer **Persönlichkeit besser einschätzen** zu können. Auf dieser Basis finden Sie die richtigen Verhaltensweisen im Umgang mit Ihrem jeweiligen Gegenüber. Der Vorteil dieses

Modells: Sie erhalten keine Standardvorgaben, sondern die Fähigkeit, sich in jeder **Kommunikationssituation** angemessen auf Ihren Gesprächspartner einzustellen. Motivierte Mitarbeiter, **leistungsfähige Teams**, zufriedene und treue Kunden sind die Folge.

Weil immer mehr Unternehmerinnen und Unternehmer die Bedeutung dieses Modells erkennen und für sich nutzen, bieten wir künftig alle diesbezüglichen Seminare nicht nur firmenintern, sondern auch offen an. Damit auch Sie in Zukunft mit Beziehungsm Intelligenz noch erfolgreicher werden können.

Persönlichkeits-Coaching ist Erfolgs-Coaching



Wir bieten:

- Persönlichkeits-Coaching
- Kommunikations-Coaching
- Lebenserfolg-Coaching
- „Talk-Training“ Reden und Rhetorik
- Führungs-Coaching
- Teamarbeit

Einzelberatung/Coaching

2 Tage 1.650,- EURO zzgl. MwSt.

Alle Seminarthemen können als Einzelberatung/Coaching gebucht werden.

LERNEN. KOMMUNIZIEREN. BESSER WERDEN.

Carl Stahl Academy: Know How einfach buchen!



Willy Schwenger, Geschäftsführer

Seniorchef der Carl Stahl Unternehmensgruppe und Geschäftsführer der Carl Stahl Academy, machte den einstigen Fünf-Mann-Seilereibetrieb zum heute weltweit operierenden Branchenführer. 2006 wurde er mit der Wirtschaftsmedaille des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet.

1050 Mitarbeiter. Produkte, die den Maßstab für Qualität setzen. Service, Schulungen und **Know-how für Anwender.** Das ist die „Carl Stahl GmbH“ in Süßen in Baden-Württemberg, die zu den **Weltmarktführern der Seil- und Hebetchnik** zählt. Parallel zum eigentlichen Kerngeschäft führt das Unternehmen seit über 20 Jahren fach-

spezifische Seminare durch. So ist die Gründung der Carl Stahl Academy im Jahr 2007 nur eine logische Konsequenz. Wesentlich bemerkenswerter ist die Tatsache, dass die Academy vom Geschäftsführer der Carl Stahl GmbH, Willy Schwenger, im Alter von 70 Jahren gegründet wurde. Auf die Frage, ob er sich denn in diesem Alter nicht mehr dem Vergnügen widmen will, antwortet der dynamische Unternehmer, dass die Academy für ihn das reine Vergnügen ist.

Schwengers Erfolgsrezept ist nach seinen eigenen Worten, dass er sich immer auf sein „gutes Bauchgefühl“ verlassen konnte. Vor allem aber hält er den Umgang mit seinen Mitarbeitern für entscheidend: „Sage deinem Mitarbeiter deutlich, was Sache ist, aber sage es so, dass er erhobenen Hauptes aus deinem Büro gehen kann.“

Angesichts solcher Maximen schafft die Carl Stahl Academy neben eigenen Veranstaltungen auch die Seminare zweier externer Anbieter:

Die Managementseminare des Schmidt Collegs und Grieshammer Seminare zur **Persönlichkeitsentwicklung und Menschenführung.**

Auch bei diesen Seminaren steht die Entwicklung und Pflege der **Beziehungszintelligenz** im Mittelpunkt.

Fakten zu Carl Stahl

- 1880 in Süßen/Baden-Württemberg gegründet
- 2008 einer der Weltmarktführer auf dem Gebiet der Seil- und Hebetchnik
- 50 Standorte weltweit
- 1.050 Mitarbeiter
- Umsatz 2007: 207 Mio. Euro
- Zertifiziert nach DIN EN ISO 9001: 2000 und DIN EN ISO 14001: 2005
- Zahlreiche Preise und Auszeichnungen für Produkt-, und Unternehmensinnovation

Carl Stahl GmbH

Tobelstr. 2
73079 Süßen
Tel. (+49) 71 62 - 40 07-3000
Fax (+49) 71 62 - 40 07-8830
carlstahl@carlstahl.com
www.carlstahl.com



Seminar-Themen



FREUNDLICHKEIT - SERVICE- IDEEN - BINDUNGEN

Service - Schlüssel zum Erfolg!

Als Kunde sehen wir die Servicewüste Deutschland bei den anderen Firmen sofort. Als Mitarbeiter sehen wir die Servicewüste der eigenen Firma so gut wie nie.

Ein **exzellenter Service** geht über die üblichen Kundenerwartungen weit hinaus. Ein freundlicher Service, der Überraschungen bereithält, schafft Aufmerksamkeit am Markt, sichert dauerhaft **Marktanteile** und trägt entscheidend dazu bei, **neue Märkte** zu erobern.

Gründe für Kundenverluste

- 2% der Kunden gehen durch Tod verloren
- 10% durch Umzug
- 18% durch neue Gewohnheiten
- 70% durch unfreundliche oder desinteressierte Bedienung

Quelle: Deutsches Marketingbarometer

1 Tagesprogramm

Inhalte

Die Macht des ersten Eindrucks

- Mehr Ausstrahlung, Wirkung und Erfolg
- Telefonknigge

Service der Schlüssel zum Erfolg

- Service-Stufe 1
Freundlichkeitskette
- Service Stufe 2
Beziehungsbindung: Wie binden wir Kunden dauerhaft an unser Unternehmen?
- Service Stufe 3
Wie können wir unsere Kunden verblüffen?

Workshop Service

- Sammeln von Service-Ideen von heute für die Ansprüche Ihrer Kunden von Morgen!



KONFLIKT-KOMMUNIKATION - TEAMBILDUNG

Der erfolgreiche Teamleiter/in!

Das Seminar verfolgt das Ziel, dass Sie die Potentiale Ihrer Mitarbeiter nach diesem Tag einschätzen können, Kommunikationsprozesse besser verstehen und gestalten können und wie Sie mit weichen Erfolgsfaktoren und sinnvoller Menschenführung eine neue Dynamik im Team erreichen.

„Gesunder Menschenverstand kann fast jeden Grad von Bildung ersetzen, aber kein Grad von Bildung den gesunden Menschenverstand.“

Arthur Schopenhauer

1 Tagesprogramm

Inhalt

Sich und andere motivieren

- Erfolg ist das Ergebnis unserer Gedanken

Team-Mitglieder richtig einschätzen

- Talente und Fähigkeiten entdecken
- Stärken und Schwächen der Mitarbeiter beurteilen

Sinnvoll miteinander umgehen

- Wie Sie mit weichen Erfolgsfaktoren und durch Menschlichkeit neue Dynamik im Team auslösen

Workshop Konflikt-Kommunikation

- Umgang mit Konflikten - anhand von Fallbeispielen



MOTIVIEREN - ERKENNEN - ERGÄNZEN

Das erfolgreiche Team!

Wer alleine arbeitet, addiert.
 $1+1+1+1+1+1 = 7$

Wer zusammenarbeitet, multipliziert. $7 \times 7 = 49$

Ziel des Seminars ist es, dass Ihre Mitarbeiter/innen nach diesem Tag ihre Stärken kennen, sich als Team ergänzen und nach außen eine optimale Wirkung erzielen.

Das Seminar richtet sich an alle Teammitglieder und Teamleiter.

1 Tagesprogramm

Inhalte

Sich motivieren

- Erfolg ist das Ergebnis unserer Gedanken

Sich erkennen

- DISG Persönlichkeitsprofil
- Potentiale entdecken

Sich ergänzen

- Vom Einzelkämpfer zum Team
- Als DISG Team - miteinander richtig umgehen
- Kommunikationsprozesse der einzelnen DISG Typen verstehen und gestalten

Ein unschlagbares Team

- Was tun wir dafür, dass wir auch in Zukunft ein unschlagbares Team sind?

Einzelberatung/Coaching in Weidenberg (Raum Bayreuth) für 2 Tage:

1.650,- EURO zzgl. MwSt., Reisekosten und Spesen.

Tagessatz für Inhouse-Seminare, Termin und Ort nach Wunsch: (Bis 15 Teilnehmer)

2.500,- EURO zzgl. MwSt., Reisekosten und Spesen.

Seminar-Themen



PR – WEICHE ERFOLGSFAKTOREN – SERVICE

Management mit Herz (weiche Erfolgsstrategien)

Mehr zufriedene Kunden durch weiche Faktoren und besseren Service!

Inhalt

- PR: Das Unternehmen und sich selbst erfolgreich darstellen.
- Die Macht des 1. Eindrucks
- Die eigene Wirkung optimieren
- Business-Etikette
- Erfolgreich Kontakte knüpfen und vertiefen
- 10 Regeln für den gelungenen Small Talk
- Mann und Frau – das Erfolgsteam
- Weiche Erfolgsfaktoren „soft skills“
- 3 Service-Stufen
- Sammeln von Service-Ideen von Heute für die Ansprüche der Kunden von Morgen

Nutzen

- Sie erreichen eine gute Präsenz in der Öffentlichkeit
- Sie gewinnen zu Kunden schneller Kontakt
- Sie binden Ihre Kunden dauerhaft ans Unternehmen
- Sie erzielen eine spürbar bessere Wirkung nach außen
- Sie erreichen mehr Erfolg durch Weiterempfehlungen
- Sie fördern Ihre Karriere

VON INNEN HERAUS ÜBERZEUGEN

Kommunikation

Viel Wertvolles, was in uns steckt, bleibt unserer Umgebung verborgen, weil wir es nicht richtig vermitteln können. Ob es sich um eine zwanglose Unterhaltung oder um eine Geschäftsbesprechung handelt. Es geht immer wieder darum, irgend etwas erfolgreich an andere zu verkaufen – eine Überzeugung, die eigene Arbeit oder ein Produkt.

Lösen Sie Kommunikationsblockaden und gehen Sie künftig mit Gesprächssituationen souverän und überzeugend um.

Inhalt

- Grundregeln der Rhetorik
- Eigene Ideen wirkungsvoll durchsetzen
- 10 Schlüssel für eine erfolgreiche Verhandlung
- Überzeugende Körpersprache
- Redetraining
- Souveräne Gesprächsführung
- Männer reden anders – Frauen auch
- Ein Sympathiefeld aufbauen
- Aktiv zuhören: Sachebene-Beziehungsebene

Nutzen

- Sie gewinnen Sicherheit
- Sie treten souverän auf
- Sie überzeugen
- Sie steigern Ansehen und Respekt

ERFOLG DURCH CHARISMA

Geheimnis der Ausstrahlung

Erfolg zu erzielen, ohne charismatische Fähigkeiten zu besitzen – das ist heute kaum noch möglich. Gewinnen Sie durch Ihr gewinnendes Wesen.

Inhalt

Nach dem Buch „Das Geheimnis der Ausstrahlung“:

- Standortanalyse
Wo stehe ich, wo will ich hin?
- Charisma
12 Schlüssel zu Ihrer Ausstrahlung
- Motivation
Innere Kraftquellen zum Sprudeln bringen
- Ziele
Beruflich und privat
- Umgang
Sinnvoller Umgang mit sich und Anderen
- Erfolg
11 Schritte zum Erfolg

Nutzen

- Sie erreichen durch Ihre einzigartige Persönlichkeit mehr Erfolg im Berufs- und Privatleben
- Sie bringen Ihr inneres Licht zum Leuchten
- Sie entfalten Ihre unverwechselbare Persönlichkeit
- Sie entdecken verborgene Potentiale
- Sie tanken neue Lebensenergie

Alle Seminare können als Inhouse Seminare und Einzelcoaching gebucht werden.

DIREKTBESTELLUNG

Buchbestellung

Name, Vorname

Straße/Postfach

Land/PLZ/Ort

Telefon

Datum, Unterschrift

BUCH ZUM SEMINAR

Buchtipps

„Das Geheimnis der Ausstrahlung“

Effektiv und mit feinem Humor illustriert.



EUR 24,80 (zzgl. Porto)

ICH FREUE MICH SIE KENNZULERNEN

Anmeldung und Kontakt

Telefon: 0 92 78 / 84 55

Telefax: 0 92 78 / 77 34 68

margit@grieshammer-seminare.de

www.grieshammer-seminare.de



Margit Grieshammer

Herausgeber:

Grieshammer Seminare · Margit Grieshammer · Alte Bayreuther Straße 35 · 95466 Weidenberg
Telefon 0 92 78/ 84 55 · Telefax 0 92 78/ 77 34 68 · margit@grieshammer-seminare.de · www.grieshammer-seminare.de