



Graphic Consult

---

# Firmeninterne Seminare Unternehmens-, Führungs- und Personalentwicklung, Coaching

---



|    |                                       |       |    |
|----|---------------------------------------|-------|----|
| 1. | Unterstützung Ihrer Unternehmensziele | Seite | 3  |
| 2. | Unsere Arbeitsweise                   | Seite | 4  |
| 3. | Unsere Seminarphilosophie             | Seite | 5  |
| 4. | Leistungsfelder / Workshops           | Seite | 6  |
| 5. | Reflexionsrunden / Supervision        | Seite | 15 |

# 1. Unterstützung Ihrer Unternehmensziele

---

- ▶ Viele unserer Kunden wollen ihre Teams befähigen, die anstehenden Aufgaben weitgehend selbstständig zu lösen.
- ▶ Jedes Seminar wird auf Basis des speziellen Einzelbedarfs unserer Kunden konzipiert. Vor der Durchführung werden die Aufgaben in der Regel durch eine Kurzanalyse, in Form von Interviews, ermittelt. Daraus resultierend werden zusammen mit dem Auftraggeber Themen und Inhalte festgelegt.
- ▶ Um den Seminaren eine unternehmens- und teilnehmerspezifische Ausprägung zu geben, werden praktische Beispiele aus dem Unternehmen aufgenommen.
- ▶ Das Konzept bietet die Möglichkeit, über Basis-Seminare und Aufbautrainings bis hin zu spezifischem Experten-Know-how zu trainieren.

## 2. Unsere Arbeitsweise

---

- ▶ Die Teilnehmer erleben erfahrungsorientiertes Lernen durch aktive Mitarbeit in Form von Gruppenarbeiten, Rollenspielen, Kurzreferaten, Diskussionen und Prozessbearbeitung. Feedback, teilweise auch Video-Analysen, unterstützen den Lerneffekt.
- ▶ Die Gruppen arbeiten in offenen Runden. Der Seminarablauf wird auf Flipcharts, Pinnwänden und über „Mind-Maps“ dokumentiert. Die Ergebnisse fließen in ein voll umfängliches Protokoll für jeden Teilnehmer ein.
- ▶ Die Seminare werden von jeweils zwei erfahrenen Trainern durchgeführt.

### 3. Unsere Seminarphilosophie

---

- ▶ Wir verstehen unsere Moderation als kreative, kooperative und zielorientierte Prozesssteuerung innerhalb von Teams und Gruppen. Dabei suchen wir die Balance zwischen Sach- und Beziehungsbedürfnissen und fördern soziale Systeme, indem wir sie unterstützen und sich entwickeln lassen.
- ▶ Wir sind davon überzeugt, dass sich selbst entwickelnde Organisationen die besten Erfolgchancen haben. Nur auf dieser Basis ist die Energie zur Weiterentwicklung und Weiterführung von Aufgaben gewährleistet. Demnach leiten wir Entwicklungsprozesse anstatt selbst Lösungen anzubieten.
- ▶ Wir schaffen Rahmenbedingungen anstelle der Gestaltung von Inhalten und steuern Werkzeuge und Übungen bei, um den Gruppen Verhaltensweisen bewusst zu machen. Konflikte gehen wir nicht aus dem Weg, sondern sehen in ihnen eine positive Chance. Dabei nutzen wir Widerstände gegen Veränderungen und achten auf deren kreatives Potenzial. Wir verstehen uns als Trainer, Unterstützer, Moderatoren und Begleiter für die Entstehung von Selbstorganisation.
- ▶ Wir glauben an das Selbstverantwortungspotenzial unserer Seminarteilnehmer und der Mitarbeiter unserer Kunden und haben Vertrauen in ihr „schlummerndes“, nicht abgefragtes Wissen.

## 4. Leistungsfelder: Trainings / Workshops

---

### 4.1 Unternehmenspositionierung: „Ganz einfach gut positioniert“

Unsere kreative Ideen-Schmiede gibt konkrete und individuelle Anleitungen, damit Sie für Ihr Unternehmen einen Weg einschlagen, der sich unter Berücksichtigung Ihres Leistungspotenzials eng an den Anforderungen Ihrer Kunden orientiert.

Im inspirierenden Rahmen eines für Sie gestalteten „Marktplatzes“ erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen:

- ▶ Die wichtigsten Stärken erfolgreicher Unternehmen
- ▶ Die wirklichen Bedürfnisse wichtiger Kundengruppen mit der zentralen Frage:  
„Wo ist das Problem daneben?“
- ▶ Das Leistungsangebot wichtiger Wettbewerber
- ▶ Unternehmenspositionierung:
  - Was bietet das Unternehmen in Zukunft Besonderes?
  - Wie wird diese Lösung vermarktet?

Damit erhalten Sie die Möglichkeit, die eigene Unternehmenspositionierung zu reflektieren.

## 4. Leistungsfelder: Trainings / Workshops

---

### 4.2 Verkauf: „Ganz einfach gut verkaufen“

Im Verkaufstraining wird deutlich, wie begeisterndes, erfolgreiches Verkaufen funktioniert. Über praxiserprobte Tipps und Tricks erhalten Sie Anregungen für einen kräftigen Verkaufsimpuls.

Im Mittelpunkt stehen

- ▶ Die Bedeutung einer klaren Unternehmenspositionierung
- ▶ Die Struktur Ihrer Verkaufsorganisation
- ▶ Hilfreiche Strategien von Profiverkäufern
- ▶ Die Ausprägung einer authentischen Verkäuferpersönlichkeit
- ▶ Wie Sie sich durchsetzen in Preisverhandlungen und damit Ihren Verkauf in Schwung bringen

Zudem Themenschwerpunkte:

- ▶ Differenzieren oder verlieren
- ▶ Ganz einfach gut verkaufen
- ▶ Umgang mit Reklamationen

## 4. Leistungsfelder: Trainings / Workshops

---

### 4.3 Marketing: „Neue Wege zu neuen Kunden“

Bringen Sie frischen Wind in Ihr Marketing! Wir zeigen Ihnen, wie Sie ein einzigartiges Image aufbauen, wie Sie mit maßgeschneiderten Kampagnen Ihre Stammkunden erreichen und neue Kunden hinzugewinnen.

Im Fokus stehen:

- ▶ Die tragende Rolle einer klaren Unternehmenspositionierung
- ▶ Instrumente eines wirkungsvollen Marketing-Mix
- ▶ Differenzierungsmöglichkeiten zum Wettbewerb und
- ▶ Individuelle Marketingpläne

Damit Sie

- ▶ Zum starken Magnet für Ihre Kunden werden

## 4. Leistungsfelder: Trainings / Workshops

---

### 4.4 Führung (Leistungssteigerung / Motivation): „Den Leistungsturbo zünden“

Mitarbeiter zu aktivieren, sie durch Veränderungsprozesse zu führen ist eine der wesentlichen unternehmerischen Herausforderungen. Vor der Befähigung Mitarbeiter zu führen steht die Kunst, sich selbst zu führen.

Im Seminar „Den Leistungsturbo zünden“ erfahren Sie, wie Sie über den Ausbau der eigenen mentalen Stärken Ihre Mitarbeiter so aktivieren können, dass sie positiv und kraftvoll am Erfolg Ihres Unternehmens mitwirken. Im Mittelpunkt der Betrachtung stehen die Themen:

- ▶ Wie führe ich mich selbst?  
Eine Betrachtung aus psychologischer, verhaltensbiologischer und ethischer Sicht
- ▶ Wie „zünde ich den Leistungsturbo“ meiner Mitarbeiter?

## 4. Leistungsfelder: Trainings / Workshops

---

### 4.5 BWL / Controlling: „Ganz einfach transparent“

Vermittlung der Grundlagen der Budgetierung

- ▶ Einstieg in die Betriebswirtschaftslehre anhand eines Planspiels
- ▶ Planspiel 1. Quartal gemeinsam, 2.-4. Quartal einzeln mit GuV und Bilanz
- ▶ Kennzahlentheorie
- ▶ Planspiel Jahr 2-3 mit Managementveränderungen
- ▶ Kennzahlen diskutieren, Platzkostenrechnung, GuV mit Szenario „Ein Kunde bricht weg“
- ▶ Kennzahlen, Kalkulation, Betriebsabrechnungsbogen, Finanzbuchhaltung gegenüber Betriebsbuchhaltung etc.

## 4. Leistungsfelder: Trainings / Workshops

---

### 4.6 Zeit- und Selbstmanagement

Immer mehr Meetings mit immer weniger Output, am Abend lange, unerledigte To-do-Listen sind ebenso wie überquellende Posteingänge Anzeichen dafür, dass die Zeit- und Selbstorganisation verbesserungswürdig ist.

Teilnehmer/innen lernen, sich Zeitfenster für eigenständiges, ungestörtes Arbeiten zu schaffen.

Die Trainingsschritte sind:

- ▶ Selbstanalysephase
- ▶ Zeit- und Selbstmanagement-Training
- ▶ Durchführung der eigenen Zeitplanung

Durch die Trainingsinhalte erfahren die Teilnehmer, wie sie übergeordnete Rahmenbedingungen schaffen und für sich selbst einen individuellen Masterplan erstellen.

## 4. Leistungsfelder: Trainings / Workshops

---

### 4.7 Teamführung und Konfliktlösung

Die täglichen kleineren Reibereien und Konfliktsituationen souveräner und ohne Scheu zu meistern, ist das Ziel dieses Trainings. Den Teilnehmern wird das Rüstzeug an die Hand gegeben, die eigene Konfliktscheu abzubauen, bei Veränderungsprozessen die Gruppendynamik besser zu steuern sowie die Inkonsequenz gegenüber schwierigen Mitarbeitern in den Griff zu bekommen.

Die Trainingsschritte sind:

- ▶ Vorbereitung Führungstraining
  - Soziogramm des Teams erstellen
  - Beziehung der Mitarbeiter
  - Simulation, welche Aktion löst welche Reaktion aus
- ▶ Einleitung zum Thema Teamführung
- ▶ Einzelcoachings mit den Teilnehmern
- ▶ Zusammenfassung von Essentials

Nach 3-4 Monaten sollen die Erfahrungen in Gesprächen mit den Trainern nochmals reflektiert werden.

.

## 4. Leistungsfelder: Trainings / Workshops

---

### 4.8 Rhetorik / Moderation / Präsentation

Typische Situationen aus dem Alltag dienen als Beispiel für den inhaltlichen Aufbau des Trainings. In Form von „Powertrainings“ werden die Teamleiter für die alltäglichen Anforderungen fit gemacht.

Präsentationen beim Kunden, Durchsetzung als Führungskraft, Verhalten vor Gruppen etc. werden als Rollenspiele geübt.

Die Trainingsschritte sind:

- ▶ Zusammenstellen der gewünschten Situationen
- ▶ Training inklusive Videoaufzeichnung
- ▶ Reflektion des Trainingserfolges

Die Übungen werden auf Video aufgezeichnet und den Teilnehmern Feedback in Einzelgesprächen gegeben..

.

## 5. Reflexionsrunden / Supervision

---

- ▶ Zu den Trainings finden in sinnvollen Intervallen Reflexionsrunden statt. Vorstellbar ist ein Rhythmus von 3–4 Monaten. Die Reflexionsrunden werden durch Berater von GC Graphic Consult moderiert.
- ▶ Ziel dieser Runden ist, die persönlichen Lernerfolge der einzelnen Teilnehmer bezogen auf Fach- und Führungstrainings sowie inhaltliche Projekterfahrungen zu reflektieren.