



Unternehmenskultur als zukunftsentscheidender Faktor

Z u k u n f t **Deutschland**



Die Unternehmensberatung Wolfgang Baitz existiert seit dem Jahre 1980.

Unser Team begleitet international die Erarbeitung des Kulturfindungsprozesses im Unternehmen, erstellt Analysen und dazu passende Durchführungen von Personalentwicklungsmaßnahmen. Wir führen offene und firmeninterne Seminare, Coachings und Vorträge nach Maß durch.

Mit unseren Trainings sichern Sie sich kompetente Partner, die sich verändernde Denkhaltungen, Einstellungen und Verhaltensweisen begleiten, notwendige Prozesse bewußt machen und Bewusstsein steuern. Somit integrieren wir gemeinsam die inneren und äußeren Veränderungen und richten sie zielbezogen aus.

Mensch als Mittelpunkt
Effizienz im Unternehmen

Mensch in der Firma als
Kulturgeber

Entwicklung von Excellence
im Unternehmen

Synergien im Unternehmen

Unternehmenskultur macht
Ihr Unternehmen unverwechselbar

Werte: Die Zukunft ist anders

Konfliktkultur oder
Kultur Konflikte?

Umstrukturierungsworkshops

Ständige Weiterbildung unserer Trainer garantiert beste Qualität und neueste Erkenntnisse in den Bereichen Führungskultur, Kommunikation, Motivation, Kreativität und Excellence

Sichern Sie sich die Zukunft Ihres Unternehmens!



Sämtliche Trainings bieten wir auch in englischer Sprache an.

„The winning edge“ - was uns von anderen unterscheidet

Mit der **Baitz Unternehmensberatung**, und Wolfgang Baitz persönlich haben Sie es mit Beratungen und einem Trainer zu tun, der durch Fähigkeiten, Ausbildungen und mehr als 25 Jahren Erfahrung mit mehr als 30.000 Seminar- und Coaching - Teilnehmern weit aus dem Markt der Weiterbildung heraus sticht.

Es ist die neue ART DES SCHAUENS, die wesentliche Unterschiede ausmacht; es ist der Betrachter selbst, der mit den auftretenden Phänomenen zu tun hat und sie steuern kann.

Die Unternehmensberatung Baitz bietet als **einmalige Dienstleistung** im deutschsprachigen Raum an, induktiv*, d. h. aus der Einzelmaßnahme auf das allgemeine Ganze schließend, daraus Vorschläge zur Organisations-, Team-, Kommunikations- und Motivationsverbesserung zu erarbeiten.

Daraus wird ein wesentliches Postulat der Zukunft erfüllt, selbstbestimmte Mitarbeiter („Mensch als Mittelpunkt“) und Organisationsform derart in Einklang zu bringen, dass exzellente Motivation der Mitarbeiter durch Akzeptanz zu vergrößerter Zufriedenheit, Produktivität, Gesundheit und – Glück führt.

Beispiele: Die Durchführung der Einzelmaßnahmen, so z.B. auch Seminare Führungskräfte-Training, Verkauf-Training, Stressmanagement/Balancing, Effektiv lesen, etc. ergeben durch die reichhaltige Kommunikation mit Tiefgang auf diesen Seminaren diejenigen Daten und Informationen, die wesentlich sind für weitere passende Maßnahmen in den Bereichen.

- Zielefindung
- Zieleausrichtung
- Organisations- und Strukturanalysen und –Veränderungen
- System-Coachings u.a.

zur Effizienzausrichtung und Erweiterung des Mitarbeiterbewusstseins und persönlichen Engagements.

Die entstehenden Synergieeffekte für die Unternehmen und Verwaltungen sind Maßstab für die Zukunft.

Die Bewertungen von Seiten der Unternehmen und Verwaltungen sind exzellent. Diese Exzellenz drückt sich auch in der Fülle der wirtschaftlich bestens bekannten Kunden wie z. B. Stihl & Co, RTL, Dr. Oetker, SAP, Porsche, Siemens, BMW, Airbus, AEG, Allianz, Commerzbank und vielen mehr, deutlich aus.

Einige unserer Kunden verlassen sich seit mehr als 7 Jahren **ausschließlich** auf unsere Dienstleistungen und das mit nachhaltigem Erfolg für das Unternehmen und die einzelnen Mitarbeiter.

Profitieren auch Sie von unserer Erfahrung und unserem Know-How!!

* Induktion (lat. Hinführung): Begriff aus Philosophie und Wissenschaft, bei dem Schlussfolgerungen vom Besonderen, vom Einzelfall, auf das Allgemeine vorgenommen werden können. Dieses setzt trainierte Beobachtungsgabe, Erfahrung und Abwägenfähigkeit voraus.

So urteilen unsere Kunden

Sie verstehen es hervorragend, auf die individuellen Belange der Teilnehmer gezielt einzugehen, wir werden zusätzlich zum Managementseminar Coachings mit Ihnen durchführen.

Fa. Stihl GmbH +Co KG, Geschäftsführer Herr Dr. W. Engelhard

Schade für jeden, der nicht auf diesem Vortrag war!

Unternehmensberatung Roland Berger, Dr. Vögele

Ich bin total fasziniert!

W.K. Dipl. Ing., Unternehmensberatung Geschäftsführer H.R., Rössler und Salentyn GmbH

Meine Erwartungen wurden nicht nur voll und ganz erfüllt, sondern sogar weit übertroffen!

H. L., Sigel GmbH + Co

Das gelungene Seminar hat sehr positiven Einfluß auf meine weitere Arbeitsmethodik!

V. S., Digital Equipment GmbH

Im Laufe des Seminars vollzog sich in meiner Gedankenwelt eine revolutionierende Umstrukturierung. Dieses Seminar war für mich ein imponierender Erfolg!

H. S., Wella AG

Das beste Seminar, das ich je besucht habe. Keiner wurde vorgeführt, Sie waren einer von uns, haben uns begleitet und geholfen.

W. Göbel Zürich Agrippina

Es war uns z.B. möglich, eine Satz-Kette von 30 abstrakten Sätzen in der richtigen Reihenfolge wiederzugeben, ein Ergebnis, das wir vorher für unerreichbar hielten. Die Folge des täglichen Gedächtnistrainings ist weiterhin eine höhere Effizienz durch schnellere Auffassungsgabe.

H. L., Niederl. Büro für Milcherzeugnisse

Ich entschied mich zur Teilnahme an dem über 500 km entfernten Seminar. Die Entscheidung war gut - die Zeit nutzbringend angelegt!

D. F., Gebr. Becker GmbH

Die Inhalte waren phantastisch. Ich habe entscheidendes erkannt!

W. Göbel, Zürich Agrippina

Ihr Seminar war das erste, bei dem ich nicht ein einziges Mal auf die Uhr geschaut habe - so spannend war es!

J. H., Wacker Chemie

Ich war geradezu verblüfft über die Erfolge, die durch die von Ihnen vermittelte Methode zur Steigerung der Motivation und Gedächtnisleistung bereits binnen eines Tages zu erzielen sind.

Siemens AG

Unsere Themen und Dienstleistungen in Kürze:

Analysen:

PE-Analyse, Weiterbildungsbedarf, Firmenkultur, Arbeitsabläufe, Potenzialanalysen

Moderationen/Workshops:

Prozessbegleitung, Zielausrichtungen, Wieder-Etablierung von Zielen, Motivation, Etablierung neuer Sachverhalte oder veränderter Firmenpolitik, Integration von Bereichen und Abteilungen, Integration von verschiedenen Niederlassungen oder Firmenbereichen einer Holding, Situationsanalyse-Workshops etc.

Coachings für Excellence

Systemcoachings

Inhouse Seminare

Offene Seminare

Vorträge

Baitz Unternehmensberatung seit 25 Jahren
Wolfgang Baitz, Geschäftsführer
4 Trainer

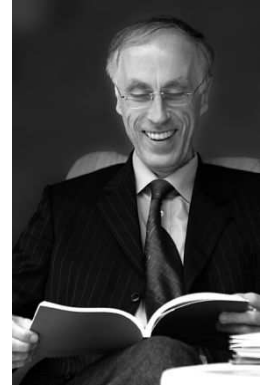
Kooperationspartner für Großprojekte

Trainer und Dozenten

Wolfgang Baitz



Studium der Medizin und Psychologie, Ausbildung in Trainingstechniken bei namhaften internationalen Toptrainern, z.B. Gerd Stürmer, Goldmann, Enckelmann etc. Jahrelange Tätigkeit im Verkauf und als Verkaufsleiter in der Immobilien-Branche. Seit 1980 freier Trainer und Unternehmensberater. Lehrbeauftragter der Fachhochschule Gelsenkirchen/Bocholt. Firmeninterne und offene Seminare mit Verkaufs- und Management-Trainings als Schwerpunkte. Trainiert u.a. für Zentrum für Unternehmensführung, Kilchberg/Zürich und Die Akademie, Bad Harzburg. Fachbuch-Autor. Unternehmenskultur, PE, Team-



entwicklung, Kommunikation und Motivation, Kreativität, Verkaufs-, Kundenbeziehungstraining, Account-Management., Streßmanagement, Coaching.

Die Unternehmensberatung Wolfgang Baitz umfaßt zusätzliche folgende Trainer und weitere Mitarbeiter.

Prof. Bröckermann

Fachhochschule Mönchengladbach
Betriebswirtschaft, Personalwirtschaft

Roland Geisselhart

International durch Presse, Funk und Fernsehen bekannter Erfolgsautor, u.a. „Genietraining“ und „Das perfekte Gedächtnis“

Gedächtnis- und Konzentrationstraining

Bernd Andersch

Dipl.-Kfm. Unternehmensberater, Trainer für Projektmanagement, Karriereplanung, Assessment Center, Organisation, Führung- und Managementmethoden, trainiert seit 15 Jahren u.a. in den höchsten Management-Etagen, schreibt für bedeutende Wirtschaftszeitschriften

Wolfgang Gaßmann

Personalleiter der Firma Trox Technik GmbH
KVP, betriebliches Vorschlagswesen und Entgeltgestaltung
Motivation

Dr. Gunhild Kestermann

Managementtraining Osnabrück und Hamburg
Kommunikation, Motivation, Moderation, Konfliktmanagement
Systemischer Ansatz
Für Verwaltungen und Firmen

KULTUR IST NICHT ÜBERBAU, SONDERN WIRTSCHAFTLICHER MOTOR

S. HUNTINGTON

Unsere Unternehmensphilosophie:

Unternehmenskultur - Mensch als Mittelpunkt, Kooperation, Konfliktkultur



Jeder Mitarbeiter setzt aus freien Stücken sein ganzes Potential ein, er gibt, was er kann. Dieser Tatbestand wird innerhalb des Unternehmens als solcher gewürdigt.

Verbesserte Ästhetik der Unternehmenskultur wird verstanden unter den Gesichtspunkten gegenseitiger Respektierung, Kooperation und Produktivität. Auf menschlicher Grundlage wird ein miteinander kultiviert, auf deren Basis Eigeninitiative und Innovationen stattfinden können. Hohe Entscheidungskultur und -performance werden dadurch ermöglicht.

Selbstvertrauen und Klarheit der selbst gesetzten Ziele führen zu Zufriedenheit, Interesse und Konzentrationsvermögen. Die Erlangung von Stabilität durch innere Integrität gilt als Motivationalelement. Daraus ergibt sich schließlich Standhaltevermögen

auch bei Widerständen und außergewöhnlichen Belastungen.

**Persönlichkeitsentwicklung im Unternehmen,
Erfolg als Impulsgeber persönlicher Dynamik,
Unternehmenseffizienz durch eigenständige und zufriedene Mitarbeiter
Effizienz durch Methodik-Bewusstsein**

Integratives Selbstbewußtsein, Entwicklung sozialer Kompetenz und Einfühlsamkeit (Empathie), die Entwicklung eigenbestimmter Lebendigkeit und Identifikationsfähigkeit der Mitarbeiter sind neue Herausforderungen für Unternehmen.

Und als Steigerung im Coaching: Wesentliche Lebensbereiche werden in Harmonie gebracht, konstruktive Kräfte für das Unternehmen freigesetzt.

Mit der tätigen Vision als Fundament wird der einzelne Mitarbeiter seine ganze Spannkraft ins Unternehmen einfließen lassen und einen entsprechenden Rückfluß erfahren. Dies führt zu einer Potenzialsteigerung mit dem Effekt des größtmöglichen Eigenbeitrags. Dieses volle Einbringen der eigenen Kräfte gilt in Japan als höchste Tugend.

In diesem Gesamtzusammenhang: Die Darstellung der Unternehmenswerte ermöglichen die Entstehung einer lebendigen gelebten Unternehmenskultur und sollten jedem Mitarbeiter bekannt sein.

Dienstleistungen und Seminare der Baitz Unternehmensberatung

(Analysen, Erstellung einer Unternehmenskultur, Moderationen, Coachings, Seminare)

A.: Analysen:

Betriebsklima-Check, Arbeitsablaufsanalysen, Coaching-Diagnose-Check, Potenzialanalysen, Ist-Zustandscheck der PE; Orientierungsworkshops, Kommunikations- und Stressanalysen von Abteilungen und Bereichen. Unternehmenskulturanalysen bei Fusionen und Veränderungsprozessen. Gesundheitsmanagement

B.: Erstellung einer praxisnahen Unternehmenskultur

C.: Moderationen; Begleitung von Veränderungsprozessen, Fusionen; Orientierungsworkshops, Supervisionen, Konfliktberatung/Mediation

D.: Coaching

Unser Coaching-Diagnose-Check gibt ausführliche Auskunft über die zahlreichen Situationen, für welche Coaching angezeigt ist. Im Wesentlichen zusammengefaßt sind dies folgende typische angeforderten Fälle für Einzel-Coaching:

Führungskräfte-Coaching

1. Die Führungskraft, die *neu* in ihre Position eingesetzt wird, hat hierdurch die Möglichkeit, schnell und sozial-kompetent in ihre Rolle hinein zu wachsen. Sämtliche relevanten Techniken und Methoden des Führens werden in Form von (schriftlichen) Übungen und Rollenspielen behandelt; Beispiele aus verschiedenen Unternehmen und deren Führungskräften werden exemplarisch aufgezeigt.
2. Auch die erfahrene Führungskraft erwünscht bisweilen ein Fresh-up oder eine Beleuchtung ihrer individuellen Situation im Unternehmen. Standpunkte werden neu beleuchtet und für die Erweiterung hin zu einem optimierten Führungsstil neu positioniert

Coaching zur Erhöhung der persönlichen Effizienz

Ein typisches Coaching "Erhöhung der Effizienz" geht im täglichen Arbeitsablauf u.a. von 6 Punkten der Arbeitsmethodik aus, wobei der Coach kontinuierlich mit Nachdruck auf die Einhaltung dieser Punkte hinwirkt und eine erstaunliche Umstrukturierung der Methodik bewirkt, wodurch die Effizienz nachhaltig gesteigert wird.

Rhetorik Coaching / Coaching im Verkauf

Individuelle Schulung einzelner Verkäufer oder Verkaufsteams zeigt die Stärken/Schwächen auf und optimiert verbesserungswürdige Punkte oder Konstellationen. Das Coaching findet je nach Verkaufssituation vor Ort beim Kunden oder am Telefonarbeitsplatz statt.

Coaching zur Konfliktentschärfung

Diese Art des Coaching ist bei einem erhöhten Kommunikationsbedarf für eine Person sinnvoll (Mediation bei Gruppen s. unter System-Coaching), wenn Belange, Konflikte oder Streß im beruflichen und/oder privaten persönlichen und Bereich vorliegen, die analysiert und einer Lösung zugeführt werden wollen. Sollte sich dabei der Bedarf einer Moderation zwischen zwei oder mehreren Konfliktpartnern im Unternehmen ergeben, stehen wir auch hierfür zur Verfügung.

Fitness – Coaching / Gesundheits - Coaching

Es ist nicht akzeptabel, wenn 2001 statistisch zunehmend Herzinfarkte oder gar Todesfälle in Unternehmen auftreten, indem mit weniger Personal mehr geleistet werden muß. Jeder einzelne und jedes Unternehmen sollte sich mit diesem Thema ernsthaft auseinandersetzen!

Die Erkenntnisse über Verhalten bei und Umgang mit diesem Thema sind enorm. Siehe **unser spezielles Exposé** über Fitness – Coaching und Gesundheitsmanagement

Coaching Effektives Lesen

Potentialanalyse und Vorschläge zur Optimierung der Selbst- Sozial- und Methodenkompetenz

Karriere - Coaching

Unter Karriere – Coaching ist ein Prozess zu verstehen, bei dem der Gecoachte über einen definierten Zeitraum hinweg oder bis zur Erreichung eines definierten Ziels individuell konstruktiv begleitet wird. Der Coach dient teils als Reflexionsspiegel, als Berater, teils als pointierter Impulsgeber oder Steuermann.

System - Coaching

Das System-Coaching stellt eine Verknüpfung zwischen Einzel- und Gruppencoaching dar. Es dient entweder dazu, neue Herausforderungen zu erkennen, zu verstehen, akzeptieren zu lernen und einer gemeinsamen Lösung zuzuführen; oder auf persönlichen Erfolgsstrategien aufbauend, Führungsverhalten und Veränderungsstrategien im Kontext mit neuen Anforderungen zu optimieren; hervorragend bewährt z.B. bei Umstrukturierungen, Veränderungsprozessen und Fusionen.

Fragen Sie nach unserem ausführlichen Coaching-Gesamtüberblick oder Einzelbeschreibung der einzelnen Coachingarten. Oder nach unserem **Coaching-Diagnose-Check**.

E.: Auswahl aus unseren Inhouse - und offenen Seminaren

E. 1.: Inhouse Seminare:

Titel: Führungskräfte-Training in Modulen

Inhalt: Kommunikation, Motivation, Information, Delegation, Konfliktlösung, Menschenkenntnis, Organisation, Projektmanagement, Zeitmanagement, Kostenbewusstsein, Führungskraft als Coach u.a.

Titel: Teamtraining: Kommunikation und Motivation

Inhalt: Bewußter, verbesserter zielgerichteter Umgang miteinander; Kommunikationsabläufe in Teams, Teampersönlichkeiten; Gruppenprozesse bei der Teamentwicklung; eigene Standpunkte entwickeln und kooperativ einbringen; gemeinsames Setzen von Teamstandards, häufige Vernachlässigungen bei der Entstehung von Teamsynergien (Analyse vieljähriger Erfahrung); Umgang mit Veränderungen und Konflikten. Schriftliche Übungen; Teamerfahrungs- und Gruppenübungen.

Titel: Konfliktlösung

Inhalt: Die konstruktive Weiterentwicklung von Konfliktenenergien hin zu befriedigenden Lösungen erfordert bestimmte Einstellungen und ein Instrumentarium: Konfliktenentstehung im individuellen, sachbezogenen, beziehungsrelevanten oder organisatorischen Bereich diagnostizieren und vermeiden. Standpunkte kooperativen Verhaltens. Konfliktverlauf und -bewältigung durch erweiterte Kommunikationsfähigkeiten. Problemlösungsmethoden, kreative Entscheidungsfindung. Check-Liste. Systematik kreativen Denkens. Übungen: Situative Konfliktkonstellationen aus der Berufspraxis.

Titel: Der Motivationsbooster: Sich und andere motivieren

Inhalt: Selbstverwirklichung ist die Spitze der Bedürfnispyramide nach Abraham Maslow. Dieses Seminar zeigt erprobte Wege, sich selbst und die Menschen in der täglichen Umgebung rasch zu erkennen, Schwerpunkte und Betonungstendenzen festzustellen und diese gezielt zu nutzen. Selbsterkenntnis ist Grundlage der eigenen Fähigkeitsentfaltung und Mittel zur Menschenkenntnis. Nur durch Selbstverwirklichung zufriedene und motivierte Mitarbeiter sind zu Spitzenleistungen fähig.

Titel: Hochspannung im Beruf? Stressmanagement für die vitale Führungskraft

Inhalt: Übersicht über die Entstehung von Stress mit Beispielen aus der Arbeits- und Lebenswelt. Ganzheitliche Betrachtungsweise Körper, Geist (kognitiv) und Emotion. Stresstest, Stress entsteht nicht durch die Arbeit, sondern durch meine Reaktion auf die Arbeit; individuelle Umwandlung von Spannung und Frust in positive Energien und Lebendigkeit. Magische Sekunde beim Stress. Einstellungs- und Motivationsfaktoren. Wirksame Entspannungsübungen.

Titel: Stressmanagement für Sachbearbeiter

Inhalt: Stressentstehung, -vermeidung und -bewältigung; Techniken und Übungen. Umwandlung hemmender Energien in konstruktive; direkt umsetzbare Übungen für den Arbeitsplatz.

Titel: Überwindung eigener Grenzen; Stressmanagement – AufbauSeminar

Inhalt: Die Herausforderung - der multidimensionale Mensch; Flow statt Stress; Balance statt Progression um jeden Preis; inneres Potential entdecken und öffnen; persönliche Grenzen erkennen und überwinden; Veränderungen aktiv betreiben; Haupterfolgsfaktoren der Erfolgreichen.

Titel: Gedächtnis-, Kreativitäts- und Konzentrations-Training

Inhalt: Eine Flut vielfältiger Informationen und Eindrücke gibt es im täglichen Arbeitsablauf zu verarbeiten, um daraus zielorientiertes Handeln abzuleiten. Das erfordert ein gutes Gedächtnis, welches eng mit der Fähigkeit zur Konzentration verknüpft ist; beide lassen sich entscheidend verbessern. Vervierfachen Sie Ihr Gedächtnis in kürzester Zeit. Behalten von Namen und Gesichtern, Umgang mit der Informationsflut und Arbeitsmethodik, effektives Lesen und Lernen, Steigerung der Auffassungskraft und Konzentration. Der positive Nebeneffekt: Motivation und die Stärkung des Teamgefühls der Teilnehmer durch gemeinsam erzielte Erfolge bei den zahlreichen Übungen dieses Praxisseminars.

Titel: Kreativitätstraining und Innovation

Inhalt: Kreativität: die ursprüngliche individuell - eigenständige Fähigkeit des Menschen erwünschtes Neues zu schaffen. (Techniken für technische Innovationen). Auch beinhaltet sie die Fähigkeit, sich auf Veränderungen schnell einstellen zu können. Um gerade in der jetzigen Zeit Kreativität innerhalb des Unternehmens zur Entfaltung zu bringen, so bei der Lösungssuche von Problemen und Konflikten oder bei der Findung machbarer Ideen und Strategien für Abteilungen und Firma, um anhand von ausgewählten Übungen Zugang zu Ihren eigenen Ressourcen zu finden und diese optimal zu nutzen - individuell und innerhalb des Teams. (für diverse Teams)

Titel: Effektives Lesen (Speedreading) – Umgang mit der Informationsflut

Inhalt: Erhalten Sie täglich Unmengen von Emails? Fühlen Sie sich von der Informationsflut bedrängt und würden gerne das Wesentliche verstehen und schneller lesen können? Bleibt regelmässig Ihr Schreibtisch voll mit einer Menge von Briefen, Texten, Anweisungen und Fachartikeln? Sie erfahren die wesentlichen Faktoren, die das Lesen beeinflussen. Dieses Training hilft Ihnen, durch spezielle Übungen die Effizienz Ihrer Lesevorgänge markant zu steigern. Sie erfahren Dinge, die Sie sicher noch nicht gehört oder angewandt haben.

Titel: Leichter und effektiver lebenslang Lernen

Inhalt: Die Fähigkeit, lebenslang zu lernen ist die Voraussetzung, Veränderung im Unternehmensbereich, aktiv mitzugestalten. Die Teilnehmer lernen u.a. Voraussetzungen für erfolgreiches Lernen und die Überwindung von Lernbarrieren kennen sowie verschiedenen Lerntypen. Dieses Seminar ist für jeden geeignet, der seine Konzentrations- und Lernfähigkeiten optimieren möchte, unabhängig von Alter und Position im Unternehmen.

Titel: Rhetorik-Seminar: Überzeugen und Gewinnen

Inhalt: Wirkung der eigenen Persönlichkeit. Stärken-/Schwächenanalyse, souveränes Auftreten beim rhetorischen Umgang mit Menschen, Finden des richtigen Wortes und Tons, Techniken, die bei erfolgreichen Präsentationen, Reden, Verhandlungen und im Verkauf eingesetzt werden. Wirkung der eigenen Persönlichkeit. Stärken-/Schwächenanalyse. Ganzheitliche Herangehensweise. Videotraining.

Titel: Verhandlungstechniken

Inhalt: Das praxisorientierte Seminar läßt eigenes Verhalten beim Kunden in verschiedenen, auch schwierigen, Situationen erkennen und optimieren. Zudem werden die wichtigen Merkmale für ein abschlusssicheres Verhandeln systematisch vermittelt und entsprechende erfolgreiche Techniken eingeübt. Kundenorientierte professionelle Verhandlungstechnik. Ziel des Seminars ist es, Sicherheit bei der Gesprächsführung im Umgang mit dem Kunden zu erlangen und durch Übungen zielgerichtet Verkaufsabschlüsse zu erwirken.

Titel: Erfolgreich Präsentieren und Moderieren

Inhalt: Wer Ideen, Ergebnisse, Projekte oder Produkte präsentiert, sollte dieses überzeugend und wirkungsvoll tun, um den Erfolg durch eine positive Reaktion der Zuhörer zu gewährleisten. Das Seminar vermittelt den Teilnehmern den systematischen Aufbau, Vorbereitung und Durchführung der Präsentation sowie Techniken der Moderation von Gruppengesprächen. Wichtige Inhalte sind: eine Inhalts- und Zielgruppenanalyse durchzuführen, die Präsentationsinhalte adressatengerecht zu visualisieren und zu präsentieren und durch Übungen und Rollenspiele Sicherheit für die Durchführung von Präsentation und Moderation zu gewinnen.

Titel: Erfolgreicher Start im Verkauf

Inhalt: Der Verkaufsanfänger erhält Motivation und Sicherheit für seine Verkaufstätigkeit. Er ist wohl vorbereitet für den „Sprung ins kalte Wasser“. Stellenwert des Verkäufers innerhalb der Firma. Systematische Vorgehensweise, Vorbereitungen, telefonische Vereinbarung von Verkaufsterminen, Akquisition, perfekter Kommunikationsstil, Kundenarten, Hauptphasen des Verkaufsgesprächs, Abschlusstechniken, Umgang mit Einwänden; Verkäufer als Kundenpartner und Problemlöser u.a.

Titel: Gekonnte Verkaufspsychologie

Inhalt: Die Teilnehmer lernen, ihr verkäuferisches Können zu verbessern und im Sinne einer erhöhten Sicherheit hinsichtlich der Verkaufsabschlüsse zu verfeinern. Verkaufssituationen, aus dem Teilnehmerkreis selbst hervorgebracht, werden in Übungen dargestellt und in gemeinsamer Arbeit zur Lösung gebracht. Videotraining mit Präzisionsanalyse. Sehr erfolgreich und motivierend.

Titel: Professionelles Verkaufen

Inhalt: Technik der mentalen Vororganisation. Techniken zur rhetorischen Vorbereitung von Verkaufsgesprächen. Höhere Kompetenz durch gedächtnistechnische Verkaufsrhetorik. Kundensituationen mit einem fotografischen Gedächtnis sehen. Situativ besser entscheiden mit dem Blitzlichtgedächtnis. Förderung der eigenen Kreativität durch aktives Zuhören. Speicherungstechnik für schwierige Kundenwünsche. Richtiges Auswerten und Umsetzen von Informationen. Visualisierungstechniken für Kunden-Problemlösungen. Fragetechnik, kreative Gesprächsführung. Customer Focus aktiv betreiben.

Titel: Telefontraining

Inhalt: Das Seminar gibt den Teilnehmern Sicherheit im telefonischen Umgang mit Kunden; es befähigt dazu, mit jeder Art von hereinkommenden Gesprächen gekonnt umzugehen. Die Teilnehmer lernen die Grundlagen der Kommunikation (speziell am Telefon). Dialog statt Monolog durch gezielte Fragetechniken und die konsequente Arbeitsmethodik am Telefon. Sympathie und Sicherheit durch wirkungsvollen Einsatz von Stimme und Sprache. (auch speziell für Call-Center möglich)

Titel: Telefonmarketing: Akquisition und erfolgreiche Verkaufsgespräche am Telefon

Inhalt: Verkaufen am Telefon, das ist der gezielte Einsatz des Telefons für den Verkaufserfolg. Nur wenige Menschen haben Verkaufstelefonate bewußt gelernt, wie z.B. eine Fremdsprache. Die meisten Menschen reproduzieren am Telefon ein Gesprächsverhalten, das sie sich mehr oder weniger zufällig angeeignet haben, und als "bewährt" einstufen. Das Seminar läßt die Besonderheiten der telefonischen Gesprächstechniken bewußt erkennen und erfassen, vermittelt den Teilnehmern so Sicherheit im telefonischen Umgang mit Kunden, und befähigt sie dazu, gezielt auf erfolgreiche Verkaufsabschlüsse hinzuwirken.

WEITERE SEMINARE individuell nach Maß: bei Interesse senden wir Ihnen gerne ausführliches Informationsmaterial zu oder besuchen Sie auch gern zu einem Beratungstermin in Ihrem Hause. **Für Fragen stehen wir Ihnen jederzeit gerne persönlich zur Verfügung unter:**

Unternehmensberatung Baitz
Parkweg 5 46284 Dorsten
Hans-Gerd Schuster
Wolfgang Baitz

Tel.: 02362/94144
Fax.: 02362/94146
E-Mail: info@baitz.de
Web: www.baitz.de

E. 2.: Offene Seminare 2008 / 2009 der Baitz Unternehmensberatung

Rhetorik-Seminar *Überzeugen und gewinnen*

Inhalt:

Souveränes Auftreten beim rhetorischen Umgang mit Menschen, Finden des richtigen Wortes und Tons, Techniken, die bei erfolgreichen Präsentationen, Reden, Verhandlungen und im Verkauf eingesetzt werden. Wirkung der eigenen Persönlichkeit. Stärken-/ Schwächenanalyse. Ganzheitliche Herangehensweise. Video-training.

Zielgruppe:

Interessenten aller Branchen, die Klarheit im Denken und Sprechen optimieren wollen.

Termin:

| | | |
|-----------------------|---------------|-------|
| 27./28. November `08 | 46284 Dorsten | 850 € |
| 02./03. Februar `09 | 46284 Dorsten | 850 € |
| 09./10. September `09 | 46284 Dorsten | 850 € |

Teamtraining *Kommunikation und Motivation*

Inhalt:

Bewusster, verbesserter zielgerichteter Umgang miteinander; Kommunikationsabläufe in Teams, Teampersönlichkeiten; Gruppenprozesse bei der Teamentwicklung; eigene Standpunkte entwickeln und kooperativ einbringen; gemeinsames Setzen von Teamstandards, häufig gemachte Vernachlässigungen bei der Entstehung von Teamsynergien (Analyse vieljähriger Erfahrung); Umgang mit Veränderungen und Konflikten. Schriftliche Übungen; Teamerfahrungs-Gruppenübungen.

Zielgruppe:

Teammitglieder, Teamleiter, Personalabteilungsmitarbeiter

Termin:

| | | |
|---------------------|-------------|--------|
| 22.-24. April `09 | 46342 Velen | 1295 € |
| 28.-30. Oktober `09 | 46342 Velen | 1295 € |

Konfliktlösung und Kreativität

Inhalt:

Konstruktive Weiterentwicklung der Konfliktenenergien hin zu befriedigenden Lösungen erfordern bestimmte Einstellungen und ein Instrumentarium: Konfliktentstehung im individuellen, sachbezogenen, oder organisatorischen Bereich im Ansatz diagnostizieren und zu vermeiden. Standpunkte kooperativen Verhaltens. Konfliktverlauf und -bewältigung durch erweiterte Kommunikati-

onfähigkeiten. Problemlösungsmethoden, Kreative Entscheidungsfindungen. Systematik kreativen Denkens. Übungen: Situative Konfliktkonstellationen aus der Berufspraxis.

Zielgruppe:

Management-Mitarbeiter, einzelne Teams, Projektleiter u.a.

Termin:

| | | |
|-----------------------|------------------|-------|
| 26./27. Januar `09 | 46514 Schermbeck | 750 € |
| 03./04. September `09 | 46514 Schermbeck | 750 € |

Gedächtnis-, Kreativitäts- und Konzentrations-POWER

Inhalt:

Vervierfachen Sie Ihr Gedächtnis in kürzester Zeit. Behalten von Namen und Gesichtern. Umgang mit der Informationsflut. Effektives Lesen. Erhöhung der Auffassungskraft. Verstärkung der Konzentration. Reines Praxisseminar mit Übungen. Bezug zu Rhetorik, Verkauf, Denkleistung. Revolutionäre Umstrukturierung. *Sehr* motivatorisches Seminar. Grosserfolg.

Zielgruppe:

Jeder, der Konzentration, Auffassungsgabe und Gedächtnis optimieren möchte

Termin:

| | | |
|---------------------|--------------------|-------|
| 11./12. Februar `09 | 46348 Raeesfeld | 800 € |
| 25./26. Juni `09 | 71063 Sindelfingen | 800 € |

Hochspannung im Beruf? *Stressmanagement für Führungskräfte*

Inhalt:

Übersicht über die Entstehung von Stress mit Beispielen aus der Arbeits- und Lebenswelt. Ganzheitliche Betrachtungsweise Körper, Geist (kognitiv) und Emotion. Stresstest, Stress entsteht nicht durch die Arbeit, sondern durch meine Reaktion auf die Arbeit; individuelle Umwandlung von Spannung und Frust in positive Energien und Lebendigkeit. Magische Sekunde beim Stress. Einstellungs- und Motivationsfaktoren. Wirksame Entspannungsübungen.

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vorstände, leitendes Management, Chefsekretärinnen u.a.

Termin:

| | | |
|---------------------|------------------|--------|
| 25.-27. Februar `09 | 46324 Velen | 1495 € |
| 19.-21. August `09 | 23669 Timmendorf | 1495 € |

Stressmanagement für Führungskräfte Aufbauseminar

Inhalt:

Die Herausforderung - der multidimensionale Mensch, Flow statt Stress; Balance statt Progression um jeden Preis; inneres Potential entdecken und öffnen; persönliche Grenzen erkennen und überwinden; Veränderungen aktiv betreiben; Erfolgsfaktoren der Erfolgreichen.

Termin:

| | | |
|---------------------|-------------|--------|
| 25.-27. März `09 | 46342 Velen | 1495 € |
| 14.-16. Oktober `09 | 46342 Velen | 1495 € |

Erfolgreich Präsentieren

Inhalt:

Das Seminar soll den Teilnehmern die Fähigkeit vermitteln, eine Inhalts- und Zielgruppenanalyse durchzuführen, eine Präsentation systematisch aufzubauen, vorzubereiten und durchzuführen, die Präsentationsinhalte adressatengerecht erfolgreich zu kommunizieren, mehr Sicherheit für die persönliche Durchführung von Präsentation und Moderation zu erwerben.

Termin:

| | | |
|----------------------|------------------|-------|
| 04./05. März `09 | 46514 Schermbeck | 940 € |
| 18./19. November `09 | 46514 Schermbeck | 940 € |

Effektives Lesen

Inhalt:

Erhalten Sie täglich Unmengen von Emails? Bleibt regelmässig Ihr Schreibtisch voll mit der Menge der Briefe, Texte, Anweisungen und Fachartikel? Erfahren Sie die wesentlichen Faktoren, die das Lesen beeinflussen. Bewältigen Sie die Informationsflut, steigern Sie Ihre Lesegeschwindigkeit und behalten Sie besser! Das Seminar hilft Ihnen, durch spezielle Übungen die Effizienz Ihrer Lesevorgänge markant zu steigern.

Zielgruppe:

Jeder der seine Leseeffizienz steigern möchte.

Termin:

| | | |
|-----------------|------------------|-------|
| 12. März `09 | 46514 Schermbeck | 550 € |
| 01. Oktober `09 | 46514 Schermbeck | 550 € |

Erfolgreicher Start im Verkauf

Inhalt:

Der Verkaufsanfänger erhält Motivation und Sicherheit für seine Verkaufstätigkeit. Er ist wohlvorbereitet für den „Sprung ins kalte Wasser“. Stellenwert des Verkäufers innerhalb der Firma. Systematische Vorgehensweise, Vorbereitungen, telefonische Vereinbarung von Ver-

kaufsterminen, Akquisition, perfekter Kommunikationsstil, Kundenarten, Hauptphasen des Verkaufsgesprächs, Abschlusstechniken, Umgang mit Einwänden; Verkäufer als Kundenpartner und Problemlöser u.a.

Zielgruppe:

Verkaufsanfänger verschiedener Branchen aus Produkt- und Dienstleistungsbereichen, System-IT-Bereich

Termin:

| | | |
|--------------------|---------------|-------|
| 19./20. Januar `09 | 46284 Dorsten | 850 € |
| 27./28. August `09 | 46284 Dorsten | 850 € |

Gekonnte Verkaufspsychologie

Inhalt:

Die Teilnehmer lernen, ihr verkäuferisches Können zu verbessern und im Sinne einer erhöhten Sicherheit hinsichtlich der Verkaufsabschlüsse zu verfeinern. Verkaufssituationen, aus dem Teilnehmerkreis selbst hervorgebracht, werden in Übungen dargestellt und in gemeinsamer Arbeit zur Lösung gebracht. Videotraining mit Präzisionsanalyse. Sehr erfolgreich und motivierend.

Zielgruppe:

Verkäufer verschiedener Branchen

Termin:

| | | |
|----------------------|---------------|-------|
| 16./17. Februar `09 | 46284 Dorsten | 850 € |
| 25./26. November `09 | 46284 Dorsten | 850 € |

Professionelles Verkaufen

Inhalt:

Technik der mentalen Vororganisation. Techniken zur rhetorischen Vorbereitung von Verkaufsgesprächen. Höhere Kompetenz durch gedächtnistechnische Verkaufsrhetorik. Kundensituationen mit einem fotografischen Gedächtnis sehen. Situativ besser entscheiden mit dem Blitzlichtgedächtnis. Förderung der eigenen Kreativität durch aktives Zuhören. Speicherungstechnik für schwierige Kundenwünsche. Richtiges Auswerten und Umsetzen von Informationen. Visualisierungstechniken für Kunden-Problemlösungen. Fragetechnik, kreative Gesprächsführung. Customer Focus aktiv betreiben.

Zielgruppe:

Profis, die die Magie bei Verkaufsgesprächen durch spezielle, außergewöhnlich erfolgreiche mentale Techniken erzielen wollen.

Termin:

| | | |
|----------------------|---------------|-------|
| 24./25. November `08 | 46284 Dorsten | 995 € |
| 16./17. März `09 | 46284 Dorsten | 995 € |

F.: Auswahl aus unseren Vorträgen

Titel: Rhetorik und Dialektik

Inhalt: Techniken, die bei erfolgreichen Verhandlungen und im Verkauf/Einkauf von Ideen, Dienstleistungen und Produkten eingesetzt werden.

Titel: Sind Sie ein Kommunikationsprofi? - Eigen- und Fremdbild bei der Kommunikation

Inhalt: Staunen Sie über die Verschiedenheit möglicher Gesichtspunkte der Kommunikation. Lassen Sie sich überraschen von der Fülle von Möglichkeiten bei einer erfolgreichen Gesprächsführung.

Titel: Gedächtnis-, Kreativitäts- und Konzentrationstraining

Inhalt: Vervierfachen Sie Ihr Gedächtnis in kürzester Zeit. Umgang mit der Informationsflut. Erhöhen Ihrer Konzentration. Aktive Einbeziehung der Teilnehmer durch praktische Übungen.

Titel: Wie entsteht Kreativität - mit praktische Übungen zur Steigerung

Inhalt: Nutzung der Funktion von rechter und linker Gehirnhälfte. Der kreative Prozeß

Titel: Effektives rationelles Lesen

Inhalt: Souveräner Umgang mit der Informationsflut. Erhöhung der Lesekapazität.

Titel: Mitarbeiterführung und Motivation - die lernende Organisation

Inhalt: Alte und neue Führungsmodelle im Vergleich. Umstrukturierungen mit Team-Professionalisierung verbinden. Erfolgreiche Beispiele.

Titel: Die Führungskraft als Coach und stabilisierender Faktor

Inhalt: Heutzutage benötigt die erfolgreiche Führungskraft Qualifikationen, die sie in die Lage versetzt, eine moderne Firmenphilosophie mit Kooperation, Förderung von Eigeninitiativen der Mitarbeiter, Teamentwicklung und eine konstruktive Konfliktkultur in die Tat umzusetzen.

Titel: Streßbewältigung oder "Freude an Streß - gibt es so etwas?"

Inhalt: Übersicht über die Entstehung von Streß mit Beispielen. Umwandlung hemmender Energien in konstruktive sowie einfach umzusetzende Übungen am Arbeitsplatz. Humor und innere Freiheit beim Umgang mit schwierigen beruflichen Situationen.

Titel: Die Zukunft ist anders - Mensch als Mittelpunkt

Inhalt: Wohin führt uns die nähere Zukunft? Wo bleibt der Mensch im Zeitalter von Rationalisierungen? Überflügeln Technik und Roboter die Kapazität des Menschen? Welches Selbstverständnis geben wir uns, welche Auswirkung hat es auf unser Berufsleben?

Titel: Interkulturelles Management

Inhalt: Andere Länder andere Sitten! Beispiele: Frankreich, England, USA, China u. a.

Titel: Quantenphysik und modernes Menschenverständnis

Inhalt: Welchen Einfluß Paradigmen der Quantenphysik auf unser tägliches Denken und Tun und im Beruf haben. Die Kraft der Unkompliziertheit und Einfachheit.

Dauer: 1 ½ Stunden inklusive Übungen oder/und Diskussion

Firmenportrait Auszug aus unserer Kundenliste

Bei folgenden Firmen haben wir bisher Seminare durchgeführt oder Angehörige dieser Firmen besuchten unsere Seminare:

| | |
|------------------------------|--|
| Porsche AG | Siemens AG |
| Robert Bosch GmbH | Ernst Leitz Wetzlar GmbH |
| Melitta | Telekom AG |
| Südzucker AG | MBB Erno |
| AEG | Max-Planck-Institut |
| RTL | Carl Zeiss Jena, New York |
| Verein Deutscher Ingenieure | Schering AG |
| Südwestfunk | BMW |
| MTU | RRK Wellpappenfabrik |
| Fachhochschule Gelsenkirchen | Preussen Elektra |
| RAG | Rhein. Westf. TÜV |
| Lloyds Register | Deutscher Marketing Club |
| Degussa AG | Metallgesellschaft AG |
| Uhlmann Pac | Engineering Design AG |
| Burda Verlag | Hottinger Baldwin Meßtechnik |
| Krupp | Commerzbank AG |
| Dr. Oetker | Thyssen |
| Merck | Leybold AG |
| Ford – Werke | VEBA |
| Airbus | Kölnische Rückversicherungsges. AG |
| Rhein-Chemie Rheinau GmbH | Zürich Agrippina AG |
| Asea Brown Boveri | Wella AG |
| Volksbanken | Landgard |
| LBS | SAP |
| Stihl & Co | Landeshauptstadt Stuttgart |
| BASF | Niedersächsisches Umweltministerium ua. |

Auszug aus den Referenzen zu Seminaren/Coachings von Wolfgang Baitz

Firma Stihl AG, Wil, Schweiz,
Geschäftsführer Herr Dr. Walter Engelhard, Tel.: 0041 71 9139-221

Firma EDAG, Autozulieferer-Industrie, Fulda,
Vorstandsvorsitzender Herr Dr. Heinrichs, Tel.: 0661/6000-0

Firma Spectris GmbH, Langen,
PersonalAbt. Frau Doris Buhse, Tel.: 06103/908-902

Bergbau-Genossenschaft, CIC-Institut, Essen
Herr Spittler, Tel.: 0201/87266-11

Framfab AG, Frechen/Köln
europaweit führender Dienstleister für interaktive Medien und Internet-Consulting mit Hauptsitz
in Schweden
Personal Abt. Frau Vera Vickermann Tel.: 02234 / 699-152

ilypsys AG, Aachen,
Geschäftsführer Herr Wolfgang Engert Tel. 0241 / 9367-1890

Zürich Agrippina AG Versicherungen, Frankfurt/Main
Personalentwicklung Frau Martina Albrecht Tel. 069 / 7115-3199

Dr. Oetker KG, Bielefeld
Personalabteilung Frau Schlesiger, Tel. 0521 / 155 -2209

Haus der Technik, Essen
Außeninstitut der RWTH Aachen
Weiterbildungsleitung Frau Jasper Tel. 0201 / 1803-239
(Weitere auf Anfrage)

Fragen Sie nach ausführlichen Unterlagen zu den von Ihnen gewünschten
oder auch zusätzlichen individuellen Themen.

Unsere Stärke: Wir stellen uns flexibel auf Sie ein.
Erfahrung mit über 30000 Seminar- und Coachingteilnehmern