

Ganzheitliches Beziehungsmanagement als Schlüssel zum Unternehmenserfolg

...und wie Sie mit Ihrem Unternehmen jene Schwungkraft erreichen, die es Ihnen und Ihren Mitarbeitern ermöglicht, freiwillig Höchstleistungen zu erzielen und Ihren Kunden eine optimale Beratung und Betreuung bietet und Ihre Erfolge maximiert.

Dieses Seminar zeigt Ihnen eine neue und ganzheitliche Unternehmensführungsstrategie, die Mitarbeiter, Kunden und Führung aus verschiedenen Blickwinkeln als PARTNER in das Zentrum stellt. Wenn Unternehmen nicht isoliert betrachtet werden, sondern die Beziehung zwischen Kunde, Mitarbeiter und Führung als ein logisch zusammenhängendes System verstanden wird, dann werden Potentiale für Quantensprünge freigelegt.

KERNTHEMEN dieses SEMINARES:

1. Durch die "individuelle Persönlichkeitsbilanz" erfahren Sie, was ihre Stärken und Ihre Begrenzungen sind. Diese Selbsterkenntnis führt zur Menschenkenntnis und zu einem wertfreien Umgang und nutzenorientierter Kommunikation, weil Sie sich und andere besser verstehen und sich darauf einstellen können.
2. Erst wenn Sie sich Ihrer Schlüsselfähigkeiten und Potentiale bewusst sind, können Sie darauf die Strategien Ihres Unternehmens aufbauen und die Effizienz steigern. Dabei gilt es, sich auf die Stärken zu konzentrieren und nicht eventuelle Begrenzungen zu verbessern oder diese gar zu Stärken machen zu wollen. Das wäre reine Energieverschwendung.
3. Wie Sie die Beziehung zu Ihren Mitarbeitern und Kunden ausbauen und als "Partnerschaft" pflegen und leben. Dabei steht das Gleichgewicht zwischen Nehmen und Geben im Vordergrund, d.h. niemand ist König, weder der Kunde, noch der Mitarbeiter noch das Unternehmen.
4. Warum begeisterte Mitarbeiter keine Motivierung brauchen und wie Mitarbeiter mit Leidenschaft und von innen heraus freiwillig Höchstleistungen erbringen?
5. Wie Sie Ihrem Unternehmen und Ihren Produkten Emotionen geben und Leben einhauchen sowie das Herz zum Schlagen bringen. Denn wenn Sie Ihre Produkte verkaufen, dann geben Sie den Kunden das was sie wollen, nämlich Nutzen, Emotionen und vor allem Erlebnis.
6. Wie sie sich nicht unter Ihrem Wert verkaufen, sondern einen authentischen & emotionalen & einzigartigen Marktauftritt schaffen, der Ihren wahren Wert nach außen darstellt.
7. Wie sie sich auf das Wesentliche im Sinne des Pareto-Prinzipes (20/80) konzentrieren und somit Effizienz und Effektivität steigern. Und wenn Sie dazu noch ein Wertesystem leben, das sich am Menschen und nicht am System orientiert, dann sind Ihnen ungeahnte Erfolge garantiert.

Welchen Nutzen erzielen Sie durch dieses Seminar für Ihre Mitarbeiter?

- Mitarbeiter potenzialorientiert einsetzen
- Stärken Ihrer Mitarbeiter ausbauen u. optimal ausschöpfen
- Steigerung der Begeisterung für Ihr Unternehmen
- Motivierung von außen wird überflüssig
- Verabschiedung von der Motivierung (=Manipulation)
- Kommunikation im Team wird verbessert
- Akzeptanz im Team wird erhöht

Was bringt Ihnen dieses Seminar für die Verbesserung der Kundenzufriedenheit?

- Kundenzufriedenheit beginnt bei Mitarbeiterzufriedenheit
- Kundenbedürfnisse können richtig eingeschätzt werden
- Sie können besser und direkter auf Ihre Kunden eingehen
- Emotionale Kundenbindung wird automatisch erhöht
- Kundenbedürfnisse besser verstehen
- Verkaufsargumente in der Sprache des Kunden sprechen

Welchen Nutzen bzw. Gewinn erzielen Sie für Ihr Unternehmen

- Authentischer Marktauftritt
- Mitarbeiterzufriedenheit ist die Basis für die Zufriedenheit Ihrer Kunden
- Potenzialorientiert und individuell führen und delegieren
- Effizientere Führung durch richtige Kommunikation
- Erhöhung der Produktivität und Effizienz
- Unternehmensentwicklung geht einher mit den Potenzialen Ihrer Mitarbeiter
- Ihre Strategien und Visionen stimmen mit den Potenzialen überein und lassen sich schneller verwirklichen

Semindauer: 2 Tage

Teilnehmergebühr: € 410,-- exkl. MwSt

Inklusive Seminarunterlagen u. 40-seitiger individueller Persönlichkeitsbilanz ERKENNTOGRAMM® zur Steigerung der persönlichen Kompetenz und Menschenkenntnis.

Seminarleitung:

Dr. Markus Köck
Human Relationship Management
Beratung für Unternehmensoptimierung
& Erfolgsmaximierung
A-6511 Zams - Anreit 14
Mobil: +43 (0)664 914 7077
Tel.: +43 (0)5442 66304
office@koeck-management.com
www.koeck-management.com

