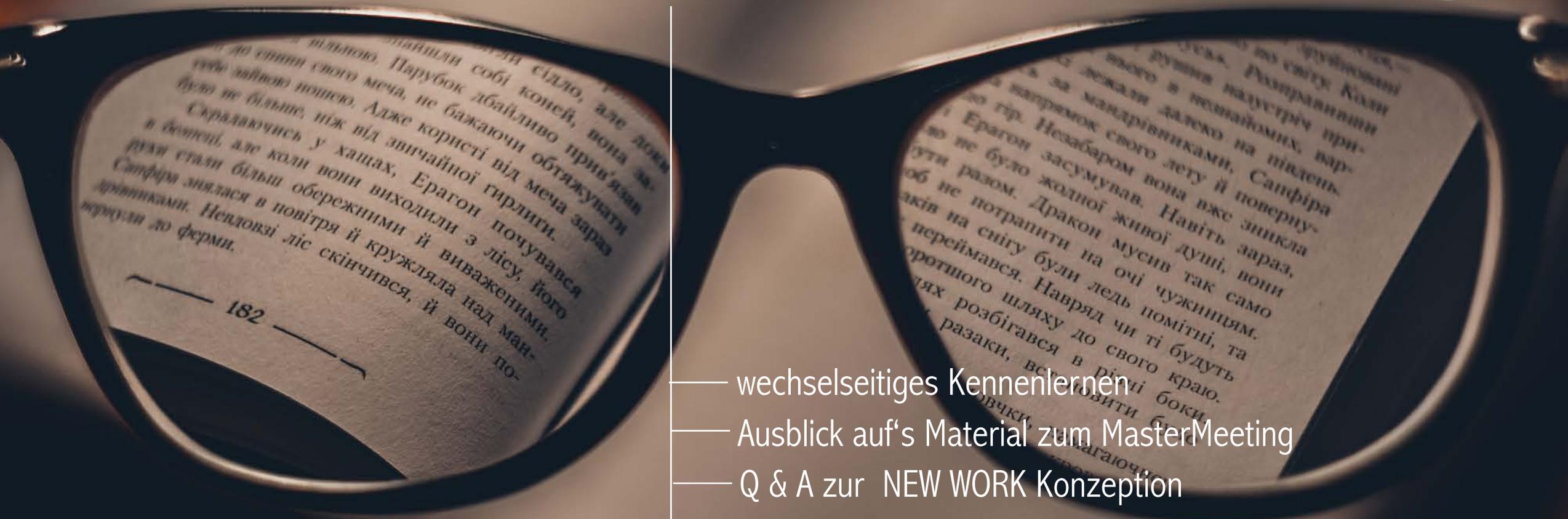


Herzlich willkommen zum ersten Präsenz MasterMeeting in 2023

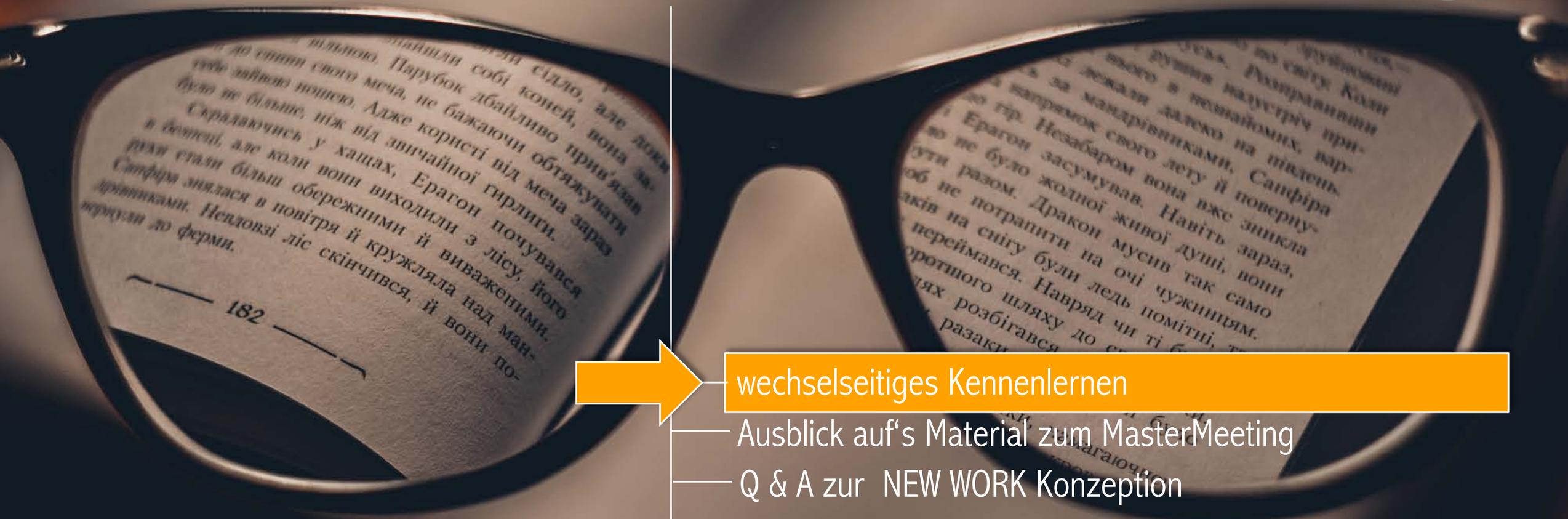


Die Themen unseres heutigen Nachmittags



- wechselseitiges Kennenlernen
- Ausblick auf's Material zum MasterMeeting
- Q & A zur NEW WORK Konzeption
- Kurzer Rückblick auf's letzte virtuelle Treffen
- Präsentation des Powerplay Praxistrainings
- allgemeiner Austausch

Die **Themen** unseres heutigen Nachmittags



wechselseitiges Kennenlernen

- Ausblick auf's Material zum MasterMeeting
- Q & A zur NEW WORK Konzeption
- Kurzer Rückblick auf's letzte virtuelle Treffen
- Präsentation des Powerplay Praxistrainings
- allgemeiner Austausch

Das kleine wohlwollende Kreuzverhör

drei Teilnehmende stellen jeweils eine Frage (2 Minuten)

die | der Verhörte teilt noch mit, was ihm wirklich
wirklich am Herzen liegt und wichtig ist (1 Minute)

die/der Verhörte wählt die/den nächste/n zu
Verhörende/n und stellt die erste Frage

Die **Themen** unseres heutigen Nachmittags



wechselseitiges Kennenlernen

Ausblick auf's Material zum MasterMeeting

Q & A zur NEW WORK Konzeption

Kurzer Rückblick auf's letzte virtuelle Treffen

Präsentation des Powerplay Praxistrainings

allgemeiner Austausch

SCIL Profile Master Meeting

☆☆☆☆☆ (0)

View Kurs details ▾



Andreas Bornhäußer · 10. Jul 2023

0% Complete

Last activity on 10. Jul 2023

Präsenzveranstaltung vom 11. Juli 2023 im Seminarzentrum Gut Keuchhof

KURS CONTENT

New Work Material



Powerplay Praxitraining



Vision. Mission. Promise



 +4 enrolled

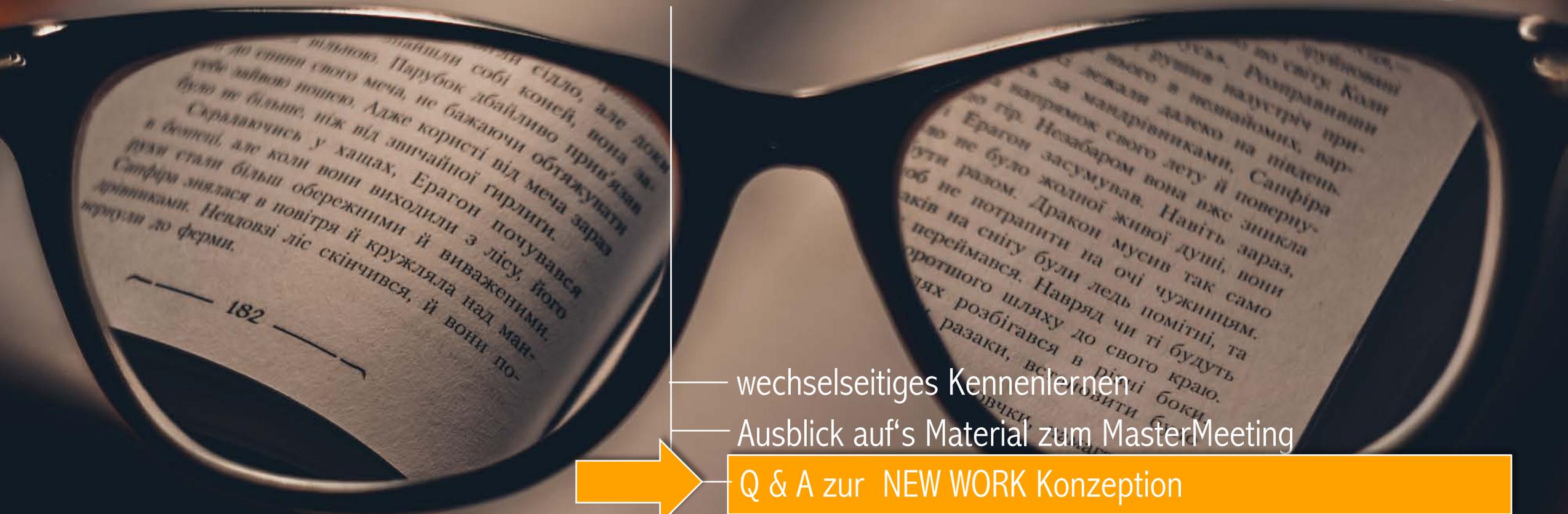
Start Kurs

KURS INCLUDES

 3 Lektionen



Die **Themen** unseres heutigen Nachmittags



wechselseitiges Kennenlernen

Ausblick auf's Material zum MasterMeeting

Q & A zur NEW WORK Konzeption

Kurzer Rückblick auf's letzte virtuelle Treffen

Präsentation des Powerplay Praxistrainings

allgemeiner Austausch

“NEW WORK”

Change als Chance gestalten

NEW WORK GESTERN UND HEUTE



Der Begriff *New Work* wurde Ende der 70er Jahre des vergangenen Jahrhunderts von dem Sozialphilosophen **Prof. Fritjof Bergmann** (1930 - 2021) geprägt, gewann mit Beginn 21. Jahrhunderts zunehmend an Bedeutung und nimmt seit der Corona-Pandemie in den Jahren 2020 und 2021 exponentiell an Fahrt auf.

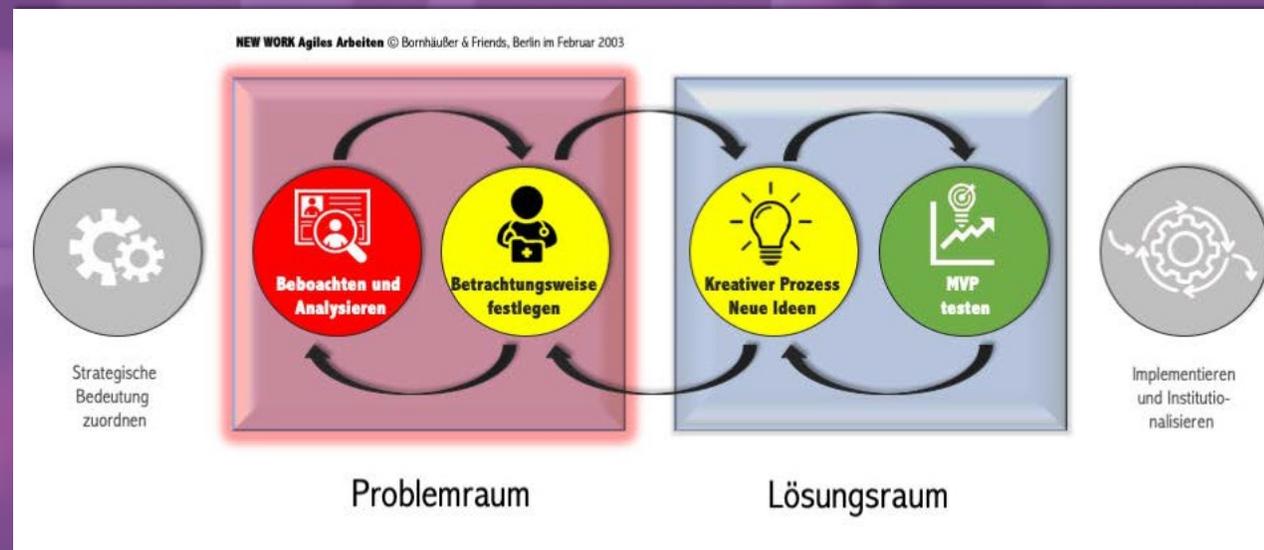
New Work war in seinen Anfängen das Bemühen um **Sinnstiftung und Schaffung von neuen Perspektiven** für Menschen, denen aufgrund von Automatisierungsprozessen der Verlust des Arbeitsplatzes bevorstand.

Neues Arbeiten ist heute die Antwort auf viele Fragen, die in einer von **Digitalisierung geprägten und disruptiven Kräften** bedrohten Arbeitswelt entstehen. **Unternehmen und Organisationen**, die sich dem nicht stellen und sich nicht auf die damit verbundenen neuen Anforderungen einstellen, werden in wenigen Jahren nicht mehr relevant sein; weder für **(potenzielle) Mitarbeiter:innen**, noch für **Kundinnen und Kunden**.

NEW WORK HIER UND JETZT

Digitalisierung und Globalisierung haben unsere Welt verändert. Und sie werden auch die Welt in Ihrem Haus verändern. Diese Welt ist geprägt von **Volatilität** (=alles ist und bleibt unbeständig), **Unsicherheit** (=was gestern galt, ist heute alt), **Komplexität** (=es wird nicht einfacher) und **Ambiguität** (=richtig ist so falsch, wie falsch richtig ist). Experten haben diesen Rahmenbedingungen den Namen **VUKA** (-Welt) gegeben. Und diese Welt stellt Organisationen sowohl *strategisch* als auch *strukturell* vor **gänzlich neue Herausforderungen**.

Auf strategischer Ebene: Lineare Planung war gestern. Mit klarem Blick auf den Markt, die Kundschaft und die eigenen Ressourcen wird gedacht, gemacht, probiert, studiert und optimiert. Und dann beginnt das Ganze von Neuem. Nur dieses Mal besser.



NEW WORK HIER UND JETZT

Für die auf der vorangegangenen Seite skizzierte Form des agilen Arbeitens bedarf es mutiger Menschen, für die Scheitern keine Schande ist und einer Kultur, in der Fehler als Chance zum Lernen und Wachsen geschätzt werden.

Damit dies gelingen kann, müssen die notwendigen **strukturellen Voraussetzungen** geschaffen werden. Nine to Five und Motivation durch Lohn waren gestern. Mitarbeiter*innen arbeiten weil sie leben und lieben, was sie tun, weil sie Arbeits- und Privatleben flexibel miteinander verbinden, weil sie sich voll einbringen, weil sie ihr ganzes Potenzial entfalten, persönlich wachsen und mitbestimmen können, wohin die Reise geht.

Typische Fragestellungen dieser Mitarbeiter*innen sind

1. gemeinsam oder einsam?
2. wirklich out of the box?
3. macht das einen Unterschied?
4. für wen macht es Sinn?
5. macht es wirklich Spaß?

Dieser Typus ist bevorzugt in der **Generation Z** anzutreffen. **WorkLifeBlending** ersetzt WorkLifeBalance. **Selbstverwirklichung** und **Selbstbestimmung** im Arbeitsalltag stehen hoch im Kurs. Arbeit und Privatleben werden miteinander verknüpft. Private Telefonate oder Besorgungen während der Arbeitszeit sind kein Problem. Und Business-Emails werden vor 9 und nach 17 Uhr beantwortet. Unternehmen und Organisationen bieten flexible Arbeitszeitmodelle und schaffen attraktive Freizeitangebote für ihre Mitarbeiter*innen.

Ist Ihr Unternehmen hier und jetzt bereit für New Work? Sind die verantwortlichen **Führungskräfte** und im Unternehmen tätigen **Mitarbeiter*innen** willens und fähig, sich mit dieser Form der Neuen Arbeit anzufreunden und sie selbst mit Leben zu erfüllen **Ist Ihre Organisation attraktiv genug für die Kunden- und Mitarbeiter-Generation Z sowie die Nachfolgende?**

CHANGE ALS CHANCE GESTALTEN



Bei *New Work* steht nicht die Produktivität des Unternehmens sondern der **Mensch im Mittelpunkt**. Um *Neues Arbeiten* zu ermöglichen, müssen einerseits neue Unternehmensstrukturen geschaffen werden und andererseits Führungskräfte und Mitarbeiter*innen motiviert und befähigt werden, sich diesen

veränderten Strukturen anzupassen, sich in ihnen zurechtzufinden und die damit verbundenen Möglichkeiten und Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Digital Leadership ist gefragt. Führungskräfte müssen die neuen Technologien nutzen können und ihren Teams auch diesbezüglich Vorbild sein. Zugleich müssen sie auf **Augenhöhe führen** und Mitarbeiter*innen die Freiräume ermöglichen, in denen diese auf ihrem Weg zum Unternehmenserfolg beitragen und sich dabei selbstverwirklichen können.

Um diesen Change erfolgreich als Chance gestalten zu können, bietet Bornhauer & Friends das im folgenden skizzierte modular aufgebaute Organisations- und Personal-Einwicklungsprogramm an.

NEW WORK OE-und PE-PROGRAMM

Um *New Work* im Unternehmensalltag **Realität werden** zu lassen, müssen Organisation und Menschen möglichst zeitgleich weiterentwickelt und bei der **Transformation** begleitet werden. Die entsprechenden **Prozesse und Programme** sind dabei miteinander verzahnt und möglichst parallel zueinander ausgerichtet auf die **Leistungsmöglichkeiten** (Mitarbeiter*innen dürfen), die **Leistungsfähigkeit** (=Mitarbeiter*innen können) sowie die **Leistungsbereitschaft** (=Mitarbeiter*innen wollen).



Zu jedem der in der Grafik visualisierten „Sets“ bietet Bornhauer & Friends inhaltlich und methodisch individuell anpassbare Entwicklungs-Bausteine an. Mit anpassbar ist gemeint, dass die auf den folgenden Seiten kurz skizzierten Bausteine

- exklusiv für Führungskräfte, exklusiv für Mitarbeitende oder für gemischte Gruppen durchgeführt werden können
- wahlweise 4-stündig, 1-tägig oder 2-tägig buchbar sind
- Themenspektrum und Thementiefe sowie die Interaktionszeiträume und – möglichkeiten abhängig vom Zeitumfang variieren
- alle Bausteine abhängig vom digitalen Entwicklungsgrad der Unternehmen sowie der handelnden Personen wahlweise in Präsenzform, als hybride Veranstaltungen oder ausschließlich Online durchgeführt werden können



NEW WORK MINDSET



NWM 1 | Selbstreflektion * siehe Detailvermerk auf der letzten Seite

- Lebenskrisen, Lebenschancen
- Was ich wirklich wirklich will
- Lohnarbeiter*in versus Sinnstifter*in
- extrinisch oder intrinsisch mitiviert



NWM 2 | Selbstmanagement * siehe Detailvermerk auf der letzten Seite

- Selbstverantwortung | Zufriedenheit | Resilienz
- Selbstbestimmung | Wahlmöglichkeiten
- Selbstbewusstsein | Spielregeln |
- Selbstverpflichtung | Commitment | Fulfillment



NWM 3 | Selbstwirksamkeit * siehe Detailvermerk auf der letzten Seite

- Wirkung und Wahrnehmung
- Gesprächsführung
- Teamfähigkeit
- Überzeugungskraft



NEW WORK SKILLSET



NWS 1 | Remote Work * siehe Detailvermerk auf der letzten Seite

- Digitalkompetenz
- Kollaborationstools
- Remotestrukturen
- elektronische Kommunikation



NWS 2 | Agile Methoden * siehe Detailvermerk auf der letzten Seite

- das Agile Manifest
- Design Thinking
- SCRUM
- Open ExO



NWS 3 | Angewandte Kreativität* siehe Detailvermerk auf der letzten Seite

- Die Logik der Genialen
- Rahmenbedingungen für kreative Prozesse
- Kreativitätstechnik in der Anwendung
- Auswahlprozesse der besten Ideen



NEW WORK TOOLSET



NWT 1 | Arbeit 4.0 *siehe Detailvermerk auf der letzten Seite

- digitale Transformation
- Vernetzung der Kompetenzen
- Wertesystem
- Wissensmanagement



NWT 2 | Vision Mission Promise *siehe Detailvermerk auf der letzten Seite

- Unternehmensvision und deren Bedeutung
- strategische Ausrichtung an der Vision
- Operationalisierung der Strategie
- internes und externes Unternehmensversprechen



NWT 3 | Struktur und Kultur *siehe Detailvermerk auf der letzten Seite

- Organisationale Gestaltung
- Abbau von Silos
- Fehlerkultur
- Feedbackprozesse

“ CHANGE ALS CHANCE GESTALTEN. AM LIEBSTEN MIT UNS. ”

Kontakt

Es würde uns sehr freuen, wenn wir Ihr Interesse geweckt und Sie Zeit für und Lust auf vertiefende Gespräche mit uns haben.



Postanschrift

Bornhäußer & Friends GmbH
Kurfürstendamm 11
UpperWest-Building | 25th Floor
10719 Berlin (Charlottenburg)



Mailadressen

#nextgeneration: support@scil-profile.de
#seniorpartner: andreas@bornhaeusser-friends.de



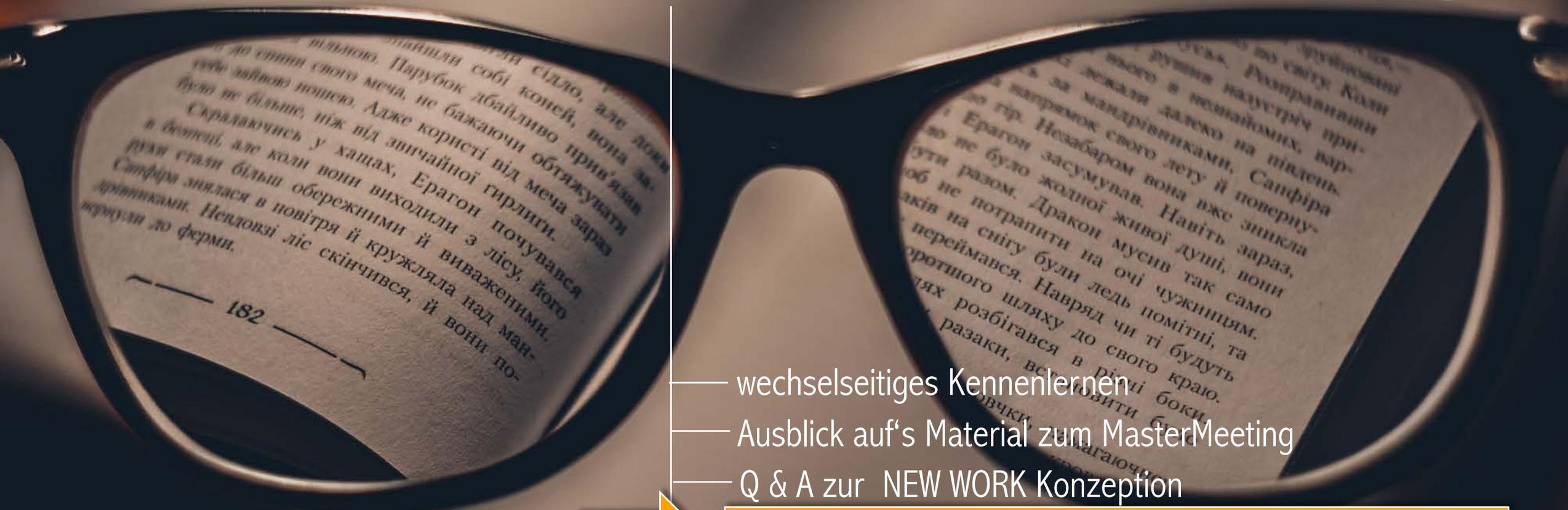
Telefon

#office phone: +49 30 845 17 236
#nextgeneration +49 172 26 88 056

* Detailvermerk

Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir detaillierte Information zu den auf den Seiten 7 bis 9 kurz skizzierten Bausteinen sowie Seminarcurricula nur Personen und Unternehmen zur Verfügung stellen, die sich für eine konkrete Zusammenarbeit mit Bornhäußer & Friends entscheiden möchten.

Die Themen unseres heutigen Nachmittags



- wechselseitiges Kennenlernen
- Ausblick auf's Material zum MasterMeeting
- Q & A zur NEW WORK Konzeption
- Kurzer Rückblick auf's letzte virtuelle Treffen
- Präsentation des Powerplay Praxistrainings
- allgemeiner Austausch



Herzlich willkommen zum MasterMeeting
„Versüß Dir Deine Arbeit und Dein Geschäft“

Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting



Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting

kurz mal hinter die Fassade schauen (**BS**)

Präsentation „Vision. Mission. Promise.“ (**IS**)

Feedback zu V.M.P. (**BS und PD**)

Wünsche und Bitten an Lizenzgeber (**BS und PD**)

Präsentation Future Burger (**IS**)

Feedback zu Future Burger (**BS und PD**)

Feedback zum MasterMeeting (**PD**)

Einladung zum Präsenz Treffen im Juli

Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting



kurz mal hinter die Fassade schauen (BS)



Präsentation „Vision. Mission. Promise.“ (IS)



Feedback zu V.M.P. (BS und PD)



Wünsche und Bitten an Lizenzgeber (BS und PD)



Präsentation Future Burger (IS)



Feedback zu Future Burger (BS und PD)



Feedback zum MasterMeeting (PD)



Einladung zum Präsenz Treffen im Juli

Das kleine wohlwollende Kreuzverhör

Die | der Eine fragt, der | die Andere antwortet (2 Minuten)

Die | der Andere fragt, der | die Eine antwortet (2 Minuten)

Beide teilen noch, was Ihnen ganz besonders am Herzen liegt. (1 Minute je Person)

Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting



kurz mal hinter die Fassade schauen (**BS**)



Präsentation „Vision. Mission. Promise.“ (IS)



Feedback zu V.M.P. (**BS und PD**)



Wünsche und Bitten an Lizenzgeber (**BS und PD**)



Präsentation Future Burger (**IS**)



Feedback zu Future Burger (**BS und PD**)



Feedback zum MasterMeeting (**PD**)



Einladung zum Präsenz Treffen im Juli



VISION

Spread knowledge and empower people to develop charisma and create more encounters in a way, that everyone involved feels better and better.

MISSION

Als Experten für Charisma, gelingende Kommunikation und gewinnende Persönlichkeit inspirieren wir Menschen auf Basis des SCIL Profile ihre Wahrnehmung zu schärfen, ihre Wirkung zu stärken und authentisch zu kommunizieren. In diesem Themenfeld streben wir an die relevanteste, bekannteste und beliebteste Community zu werden, die Weiterbildungsanbieter und Weiterbildungsinteressierte erfolgreich miteinander vernetzt und beiden Seiten größtmögliche Nutzen stiftet.



VISION

Spread knowledge and empower people to develop charisma and create more encounters in a way, that everyone involved feels better and better.

MISSION

Als Experten für Charisma, gelingende Kommunikation und gewinnende Persönlichkeit inspirieren wir Menschen auf Basis des SCIL Profile ihre Wahrnehmung zu schärfen, ihre Wirkung zu stärken und authentisch zu kommunizieren. In diesem Themenfeld streben wir an die relevanteste, bekannteste und beliebteste Community zu werden, die Weiterbildungs-anbieter und Weiterbildungsinteressierte erfolgreich miteinander vernetzt und beiden Seiten größtmögliche Nutzen stiftet.

PROMISE

CREATING MORE SMILES

Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting



kurz mal hinter die Fassade schauen (**BS**)



Präsentation „Vision. Mission. Promise.“ (**IS**)



Feedback zu V.M.P. (BS und PD)



Wünsche und Bitten an Lizenzgeber (**BS und PD**)



Präsentation Future Burger (**IS**)



Feedback zu Future Burger (**BS und PD**)



Feedback zum MasterMeeting (**PD**)



Einladung zum Präsenz Treffen im Juli

Und jetzt Ihr: Mal ganz ehrlich Eure Meinung.



WAS DENKST DU SPONTAN?

WIE FÜHLT SICH DAS FÜR DICH AN?

WELCHE ANREGUNGEN HAST DU?



WAS DENKST DU SPONTAN?

- Nicole findet es cool
- Katrin „neue Worthülsen“, aber Promise super
- Beate stimmt vollumfänglich zu

WIE FÜHLT SICH DAS FÜR DICH AN?

- Katrin: Creating more smiles ist super, ist so schön erdend und beruhigend, in einer komplizierten Welt schön einfach
- Nicole: fühle volle Zustimmung, freue mich über das Lächeln

WELCHE ANREGUNGEN HAST DU?

- Beate: welcher Smile auch immer???



WAS DENKST DU SPONTAN?

- Promise „kommt“ gut an
- Charisma „muss“ nicht; dafür Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenz und Absichtserzielung (Frequenz treffen)
- Verständlicher und nahbarer
- „Motivationssatz“?! – beste oder überzeugendste Community
- Community vs Plattform

WIE FÜHLT SICH DAS FÜR DICH AN? WELCHE ANREGUNGEN HAST DU?

- Achtung vor inflationärem Social Media Wording
- Gedanke des Lächelns fühlt sich leicht an
- Alte Krusten aufgebrochen – immer sinnvoll?

- Stressfaktor Kommunikation
- Promise vs bevorzugter Frequenz

Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting



kurz mal hinter die Fassade schauen **(BS)**



Präsentation „Vision. Mission. Promise.“ **(IS)**



Feedback zu V.M.P. **(BS und PD)**



Wünsche und Bitten an Lizenzgeber (BS und PD)



Präsentation Future Burger **(IS)**



Feedback zu Future Burger **(BS und PD)**



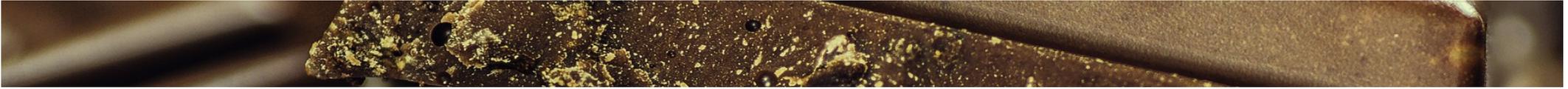
Feedback zum MasterMeeting **(PD)**



Einladung zum Präsenz Treffen im Juli

A close-up, low-angle shot of a coffee grinder. The focus is on the dark, textured metal burrs and the pile of finely ground coffee beans in the foreground. The lighting is warm and directional, creating strong highlights and deep shadows that emphasize the textures of the metal and the coffee.

Was würde Euch die Arbeit und das Geschäft versüßen?



WAS WÜRD EUCH DAS GESCHÄFT VERSÜSSEN, WELCHE WÜNSCHE HAST DU AN DEN LIZENZGEBER?

Brigitte:

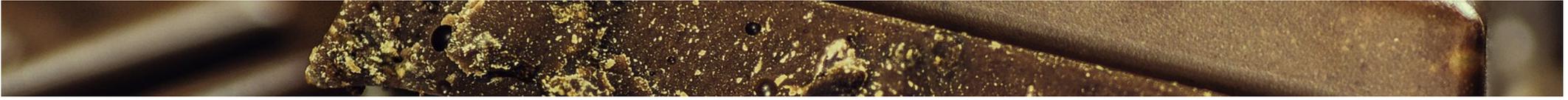
1:1 Gespräch mit Andreas Bornhäußer, um Dinge zu klären, die ich nur 1:1 persönlich klären möchte, „also es sind gute Dinge..;-)“

In der Arbeit mit SCIL komme ich operativ sehr gut zurecht, Akquise ist für mich eine Herausforderung, die hätte ich gerne abgegeben an Agentur gegen Provision

Bernadette:

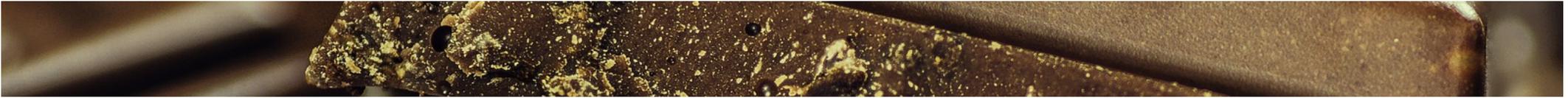
Regelmäßiger Austausch zwischen den SCIL-Mastern, ggf. Supervision und inhaltliche Anregungen

Liebe Grüße,
Brigitte Ulbrich & Bernadette Barnett



WAS WÜRD DIR DAS GESCHÄFT VERSÜSSEN, WELCHE WÜNSCHE HAST DU AN DEN LIZENZGEBER?

- Akquise :-)
- Frei verfügbare Materialupdates und –ergänzungen
- Flexibler Support (Möglichkeit, Fragen zu klären; weniger restriktive Subscriptionmodelle
- Mehr netzwerken, mehr austauschen, mehr Community
- Weniger Neuheitsdruck – mehr Kern stärken



WAS WÜRD DIR DAS GESCHÄFT VERSÜSSEN, WELCHE WÜNSCHE HAST DU AN DEN LIZENZGEBER?

- Stresslevelmessung mit Herzratenvariabilität – während Kommunikation messen, z. B. per Videoclip anteaern
- Interviews mit Lizenznehmern sind zu lang (45 Min) – eher auf 3 Min. komprimieren
- mit Klienten-Statements in Wort & Bild Marketing betreiben
- kurze Erklärfilme oder Cartoons zu Alltagssituationen mit schlechter Kommunikation
- Können Bornhäuser & Friends als Sammelpool für Social-Media-Infos aus der Community befüttern
- Professionalisierung der Webseite, der Arbeitsmaterialien: Stichwort: Rechtschreibung, Satz- und Bild (einheitliche Schriftform, Logos an gleicher Stelle, Layout präzisieren – Marit Zenk unterstützt dabei gern) – Qualität hier deutlich heben!!! Marit Zenk überarbeitet ständig Dokumente, bevor sie sie an die Kunden rausgibt (C-Level-Kunden)
- Preis für den Test senken – er ist einfach zu hoch und nicht wettbewerbsfähig. KD kaufen dann lieber ein anderes Tool. 😞

Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting



kurz mal hinter die Fassade schauen **(BS)**



Präsentation „Vision. Mission. Promise.“ **(IS)**



Feedback zu V.M.P. **(BS und PD)**



Wünsche und Bitten an Lizenzgeber **(BS und PD)**



Präsentation Future Burger (IS)



Feedback zu Future Burger **(BS und PD)**



Feedback zum MasterMeeting **(PD)**

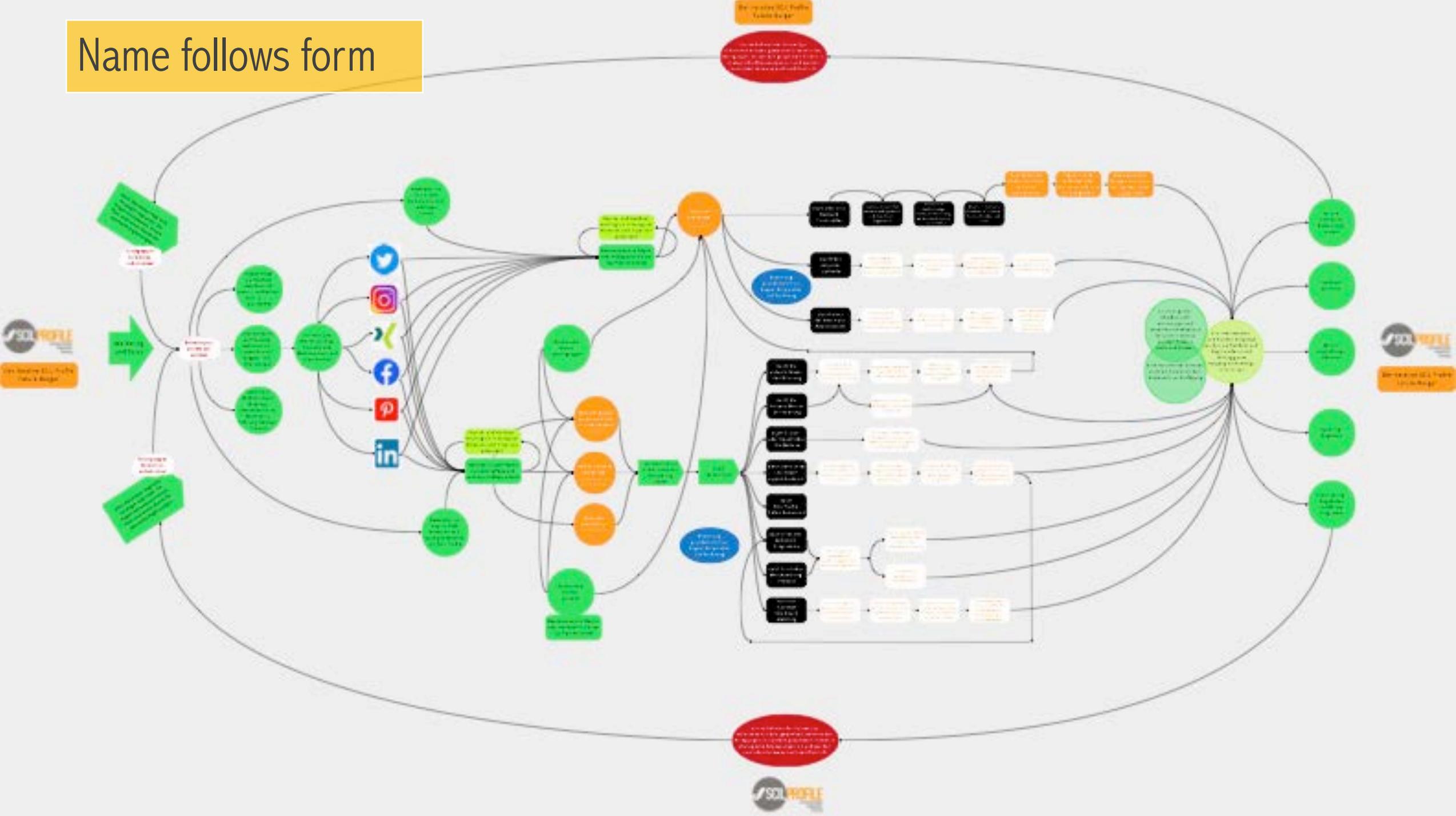


Einladung zum Präsenz Treffen im Juli



Form follows function. Name follows form

Name follows form



Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting



kurz mal hinter die Fassade schauen (BS)



Präsentation „Vision. Mission. Promise.“ (IS)



Feedback zu V.M.P. (BS und PD)



Wünsche und Bitten an Lizenzgeber (BS und PD)



Präsentation Future Burger (IS)



Feedback zu Future Burger (BS und PD)



Feedback zum MasterMeeting (PD)



Einladung zum Präsenz Treffen im Juli



Was könntest | würdest Du dazu beitragen wollen?



WAS KÖNNTEST | WÜRDEST DU DAZU BEITRAGEN WOLLEN?

inhaltlich?

vertrieblich?

wirtschaftlich?

Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting

kurz mal hinter die Fassade schauen (BS)

Präsentation „Vision. Mission. Promise.“ (IS)

Feedback zu V.M.P. (BS und PD)

Wünsche und Bitten an Lizenzgeber (BS und PD)

Präsentation Future Burger (IS)

Feedback zu Future Burger (BS und PD)

Feedback zum MasterMeeting (PD)

Einladung zum Präsenz Treffen im Juli

Wie war's für Dich in diesem Meeting heute?





WIE WAR'S IN DIESEM MASTER MEETING HEUTE FÜR DICH?

GUT GEFALLEN HAT MIR...

ANREGEN MÖCHTE ICH...

UND JETZT BEABSICHTIGE ICH...

Agenda für dieses max. 2-stündige MasterMeeting

kurz mal hinter die Fassade schauen (BS)

Präsentation „Vision. Mission. Promise.“ (IS)

Feedback zu V.M.P. (BS und PD)

Wünsche und Bitten an Lizenzgeber (BS und PD)

Präsentation Future Burger (IS)

Feedback zu Future Burger (BS und PD)

Feedback zum MasterMeeting (PD)

Einladung zum Präsenz Treffen im Juli

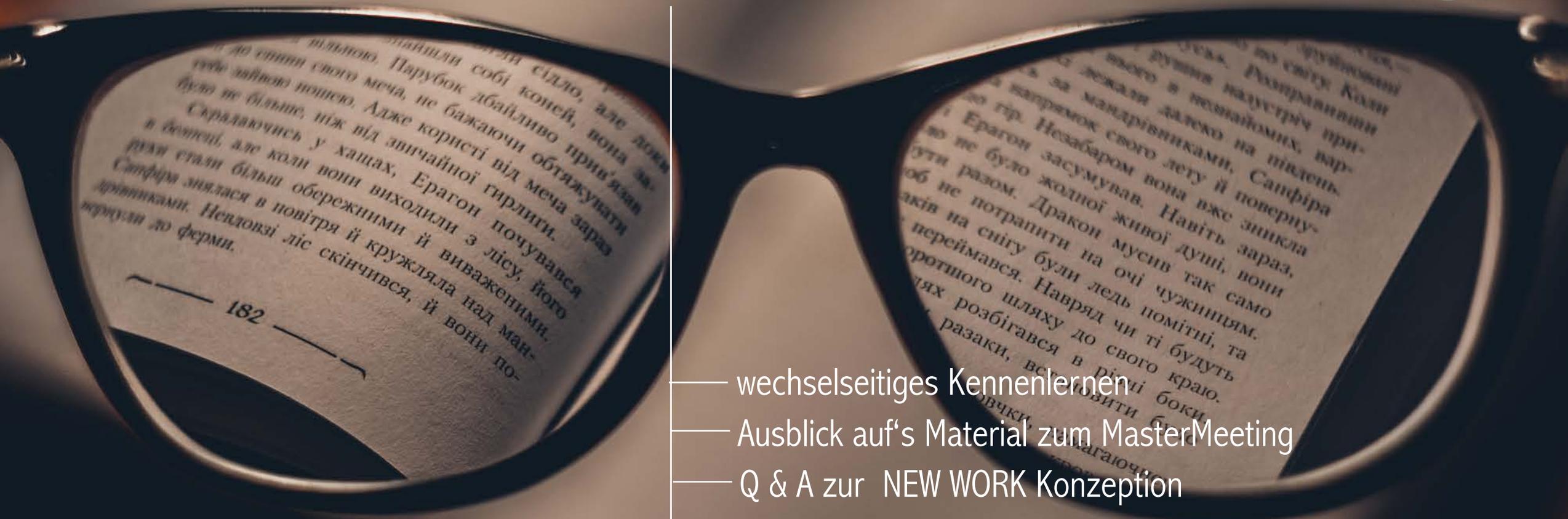
11. Juli 2023 in Köln von 14:00 bis 18:00 Uhr





Schön, dass Du dabei warst beim MasterMeeting
„Versüß Dir Deine Arbeit und Dein Geschäft“

Die **Themen** unseres heutigen Nachmittags



- wechselseitiges Kennenlernen
- Ausblick auf's Material zum MasterMeeting
- Q & A zur NEW WORK Konzeption
- Kurzer Rückblick auf's letzte virtuelle Treffen
- **Präsentation des Powerplay Praxistrainings**
- allgemeiner Austausch

Feedback des Kunden

sehr gute Vorbereitung (Interviews mit den diversen Personen aus der Peergroup)

tolle Herangehensweise, die Seminarinhalte vom Kunden her zu denken und bestimmen zu lassen (auch wenn es wahrscheinlich doch immer das Gleiche dabei herauskommt)

durch Vorababfrage und Mitbestimmung werden die Teilnehmenden abgeholt und „mitgenommen“

Trainertandem immer gut für Seminargruppen (auch die Kombination jung und alt, Mann und Frau)

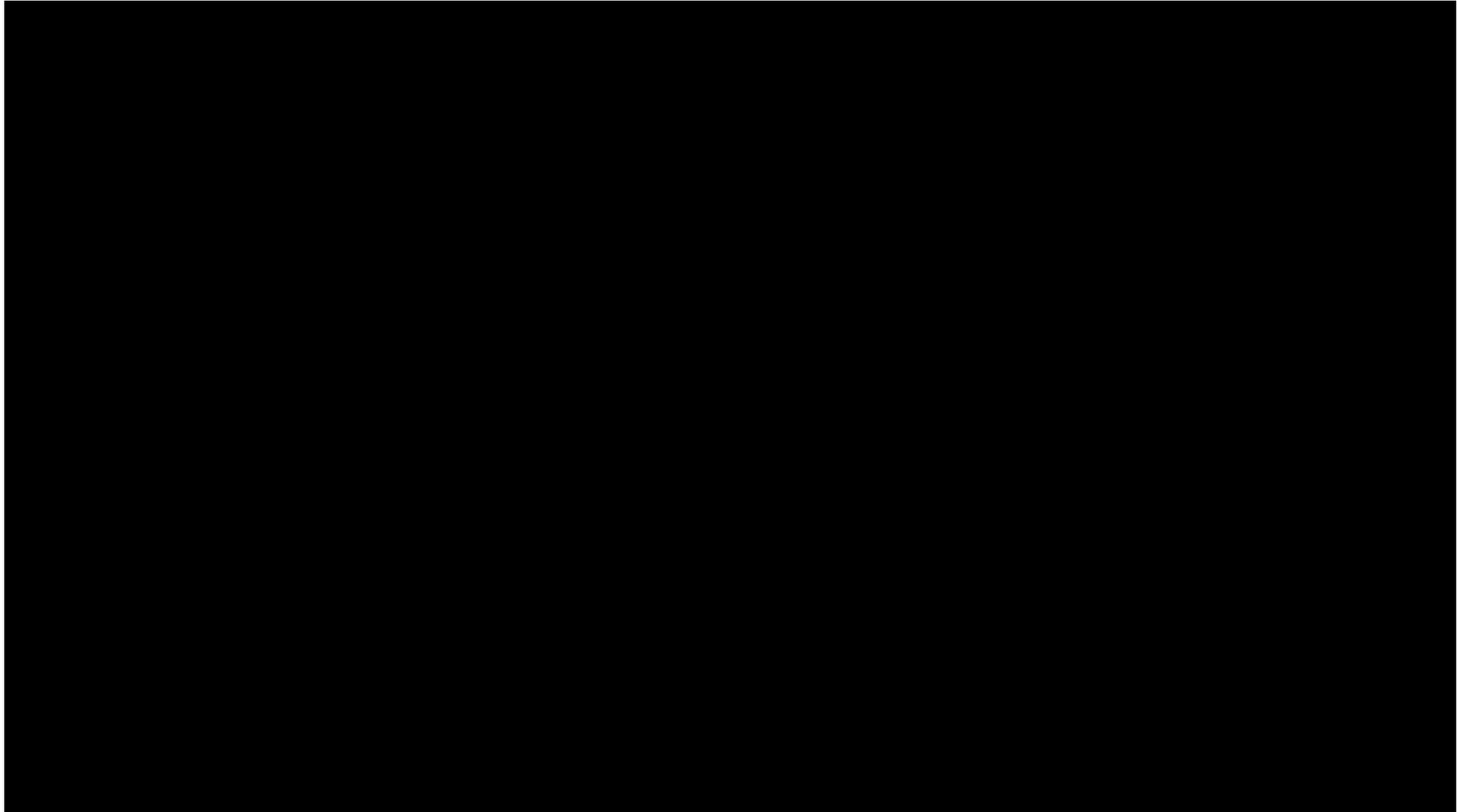
Anwendung des Keymotion-Prinzips “Powerplay“ klasse, weil hohe Motivation der Teilnehmenden

Professionelle und erfahrene Trainer (beide?)

Abwechslungsreiche Trainingsinhalte und Übungen

Alexandra Link machte einen frischen und kompetenten Eindruck – unabhängig vom Pitch sollte es mit ihr auf jeden Fall ein Folgegespräch geben

Danke für die Einladung zu diesem Pitchtermin: Nachwuchsstars treten an zum Probetraining.



Danke für die Einladung zu diesem Pitchtermin: Nachwuchsstars treten an zum Probetraining.

Lieber Andy,

wir, die Name, suchen zu unserem diesjährigen "Pitch-day" (findet am 10. und 11. Mai in Ort statt) einen potenziellen "Nachfolger" für Vorname Name, der unsere jungen neuen Kundenberater am Ende ihrer Ausbildung mit einem Verkaufs- und Motivationsseminar beglückt.

Vorname will altershalber etwas kürzer treten und da wollen wir schon die Augen offen halten. Wir denken da an einen jüngeren "Nachwuchsstar", der auch noch gut bezahlbar ist. Am diesjährigen Pitchday haben wir voraussichtlich auch Kollegen von der Firmennamen mit dabei (ansonsten meine beiden Gruppenleiter Vorname Name und Vorname Name und ich, Vorname, Vertreter des Außendienstes und Betriebsrat).

Kennst Du jemanden, dem Du diesen Tipp geben möchtest? Oder andere Interessenten, die da in Frage kommen würden? Wir haben noch 1 - 2 freie Slots (je ca. 1 - 2 Stunden) ...

Liebe Grüße

Kunde



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

Das fällt wirklich ins Gewicht:



Das fällt wirklich ins Gewicht: **Die Agenda**

Für Sie am Start: Das Team Alexandra & Andreas

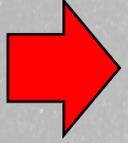
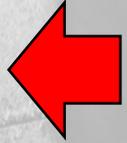
Fokussierung auf die Bedarfe der **Mitspieler**

POWERPLAY Inhalt und Methode

Nach dem Spiel ist **vor dem Spiel.** Sepp Herberger



Das fällt wirklich ins Gewicht: **Die Agenda**

 **Für Sie am Start:** Das Team Alexandra & Andreas 

Fokussierung auf die Bedarfe der **Mitspieler**

POWERPLAY Inhalt und Methode

Nach dem Spiel ist **vor dem Spiel.** Sepp Herberger



Kurz zu uns:



41 Jahre im
Zeitraffer

Gründung
WordShop

1982
Bornhäußer & Rücker

1987
ACT Arbeitsgemeinschaft
Creative Communication
und Trainings

1996
Präsentainment Company

2018
Bornhäußer & Friends



Logo

Das Bornhäußchen



Gesellschafter

Andreas
Benjamin
Leonardo
Nino-Alexander

Bornhäußer



Vision.

Spread knowledge and
empower people to
develop charisma
and create more smiles
in encounters and
relationships.

Mission.

Als Experten für Charisma, gelingende Kommunikation und gewinnende Persönlichkeit inspirieren wir Menschen auf Basis des SCIL Profile ihre Wahrnehmung zu schärfen, ihre Wirkung zu stärken und authentisch zu kommunizieren. In diesem Themenfeld streben wir an die relevanteste, bekannteste und beliebteste Community zu werden, die Weiterbildungs-Anbieter und -Interessierte erfolgreich miteinander vernetzt und beiden Seiten größtmögliche Nutzen stiftet.



Promise

Creating more smiles



Leistungsspektrum

Beratung.
Training.
Coaching.



Kapazitäten

143 LiPaBer
Lizenz
Partner
Berlin

Ein bisschen Stolz darf sein. **Gepaart mit einer gehörigen Portion Dankbarkeit.**

63% unserer Kunden sind 10 Jahre und länger unsere Kunden. **78%** kommen nach dem ersten Projekt mindestens 4 x wieder.



Das fällt wirklich ins Gewicht: **Die Agenda**

Für Sie am Start: Das Team Alexandra & Andreas

→ **Fokussierung auf die Bedarfe der Mitspieler** ←

POWERPLAY Inhalte und Methoden

Nach dem Spiel ist **vor dem Spiel.** Sepp Herberger

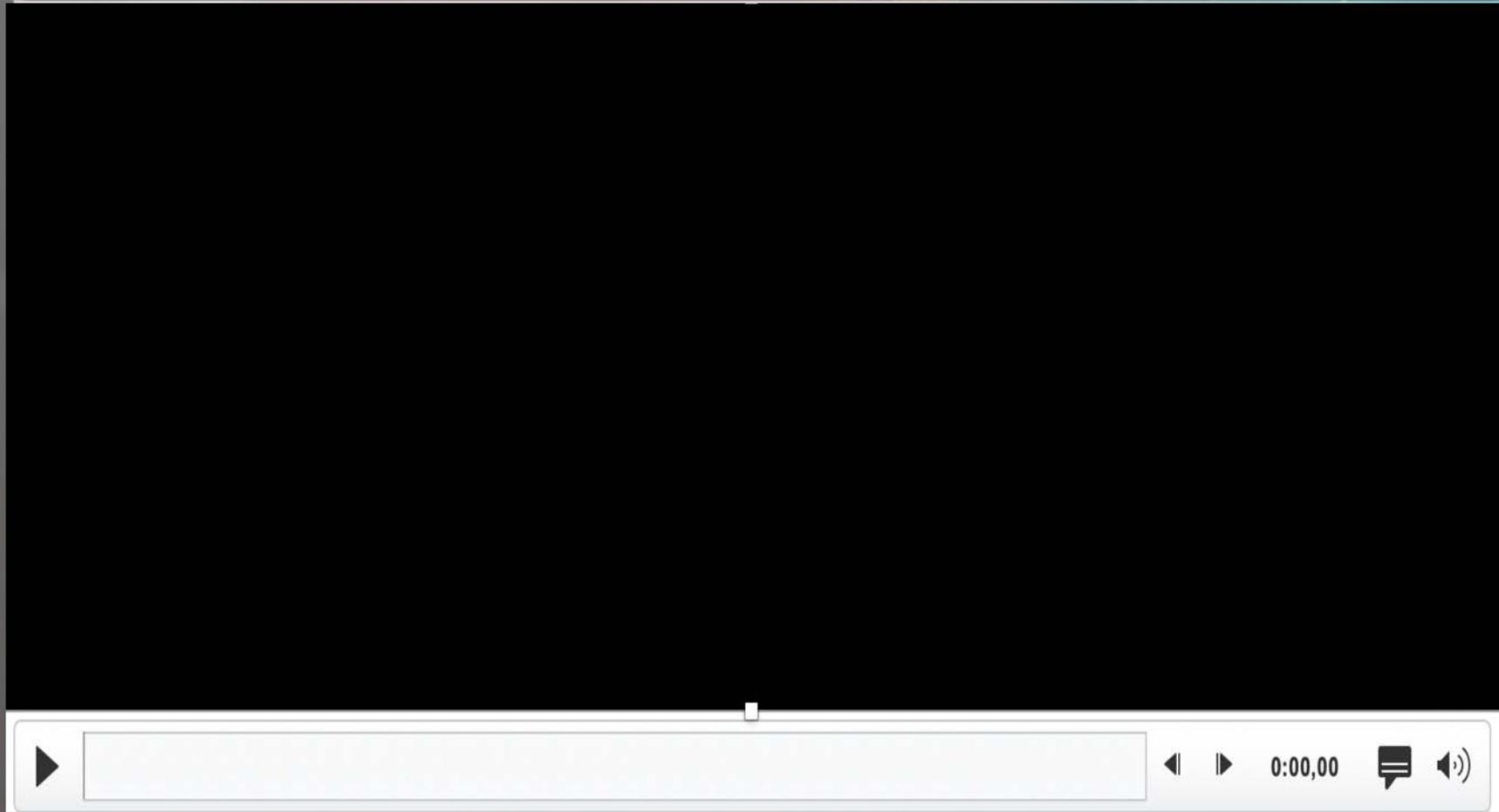


Nur was **gefragt** ist, wird **trainiert**.



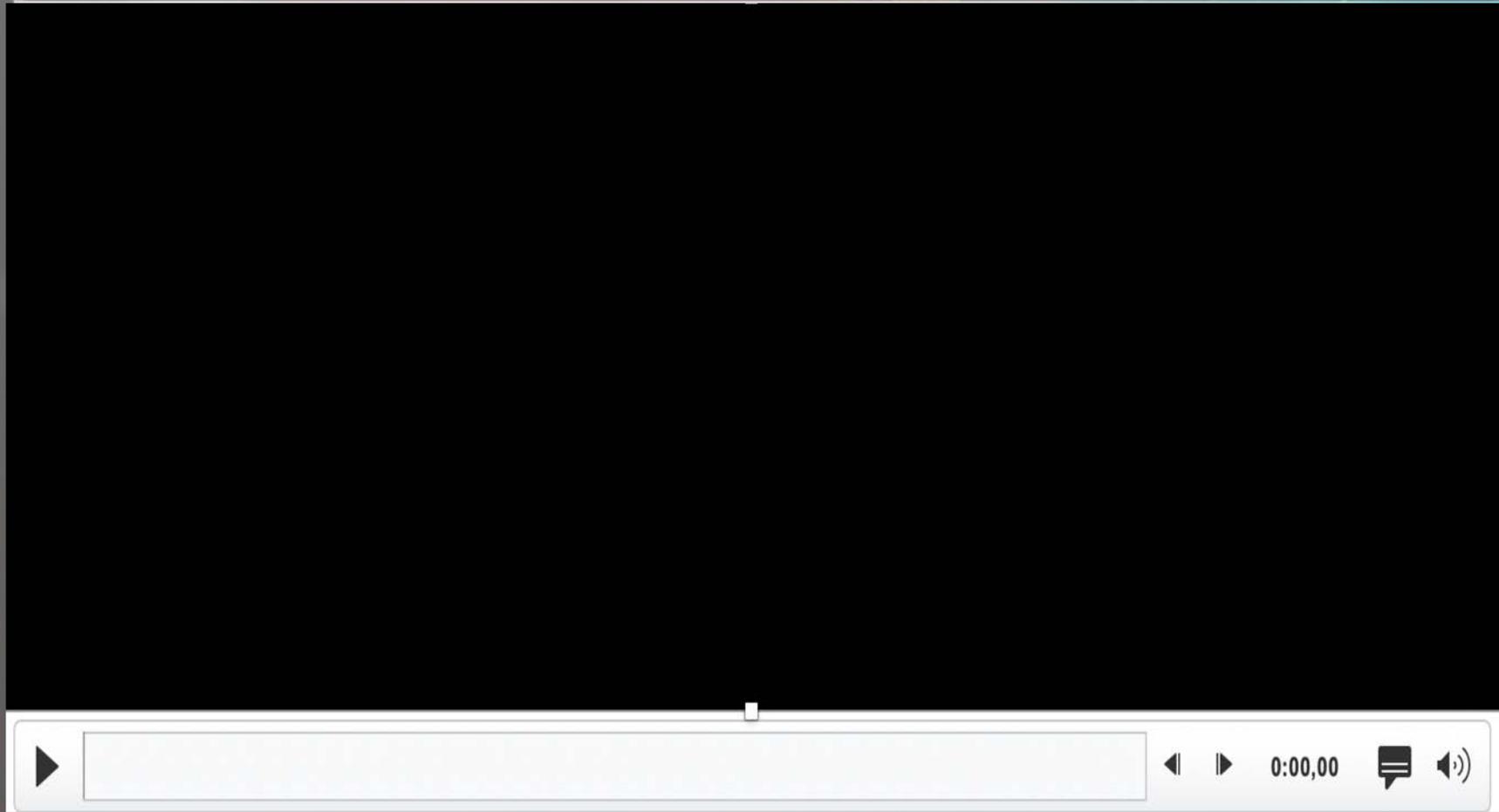
POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf

Nur was **gefragt** ist, wird **trainiert**. Erwartungen an Trainer*in und Training



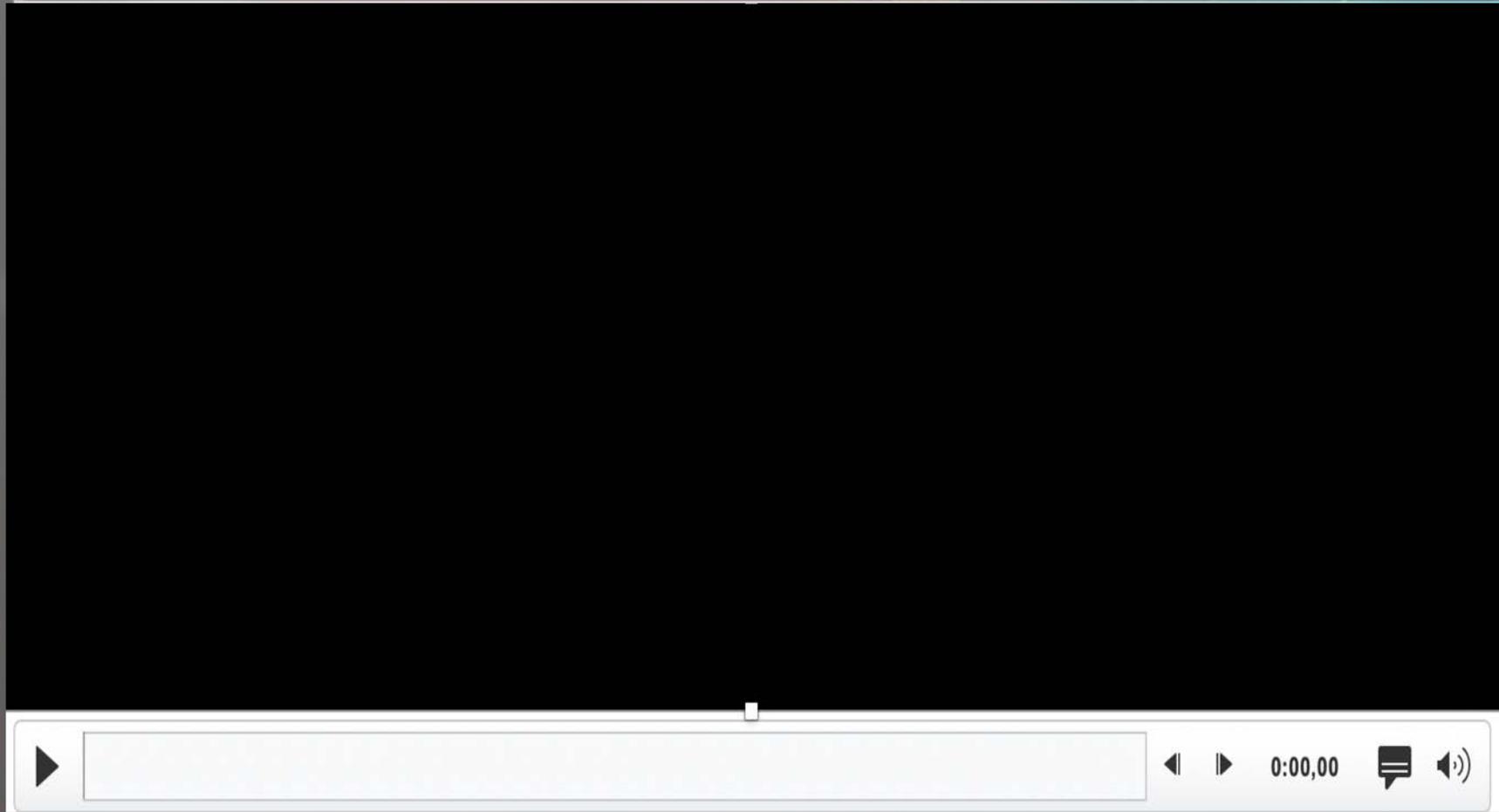
POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf

Nur was **gefragt** ist, wird **trainiert**. Gewünschte Altersliga



POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf

Nur was **gefragt** ist, wird **trainiert**. Bevorzugtes Geschlecht

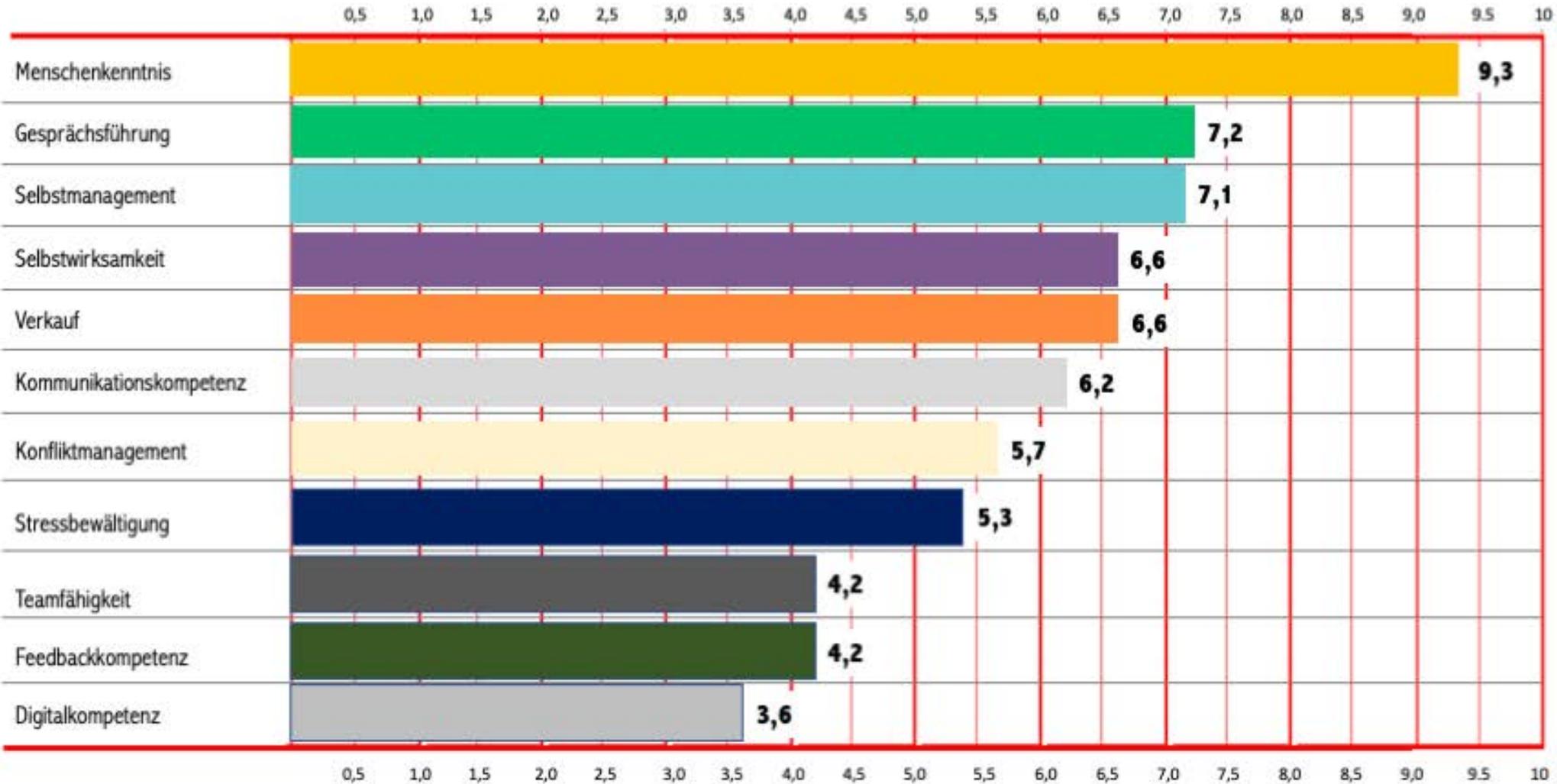


POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf

Nur was **gefragt** ist, wird **trainiert**.

Bitte priorisieren Sie hier die von Ihnen bevorzugten Weiterbildungsthemen

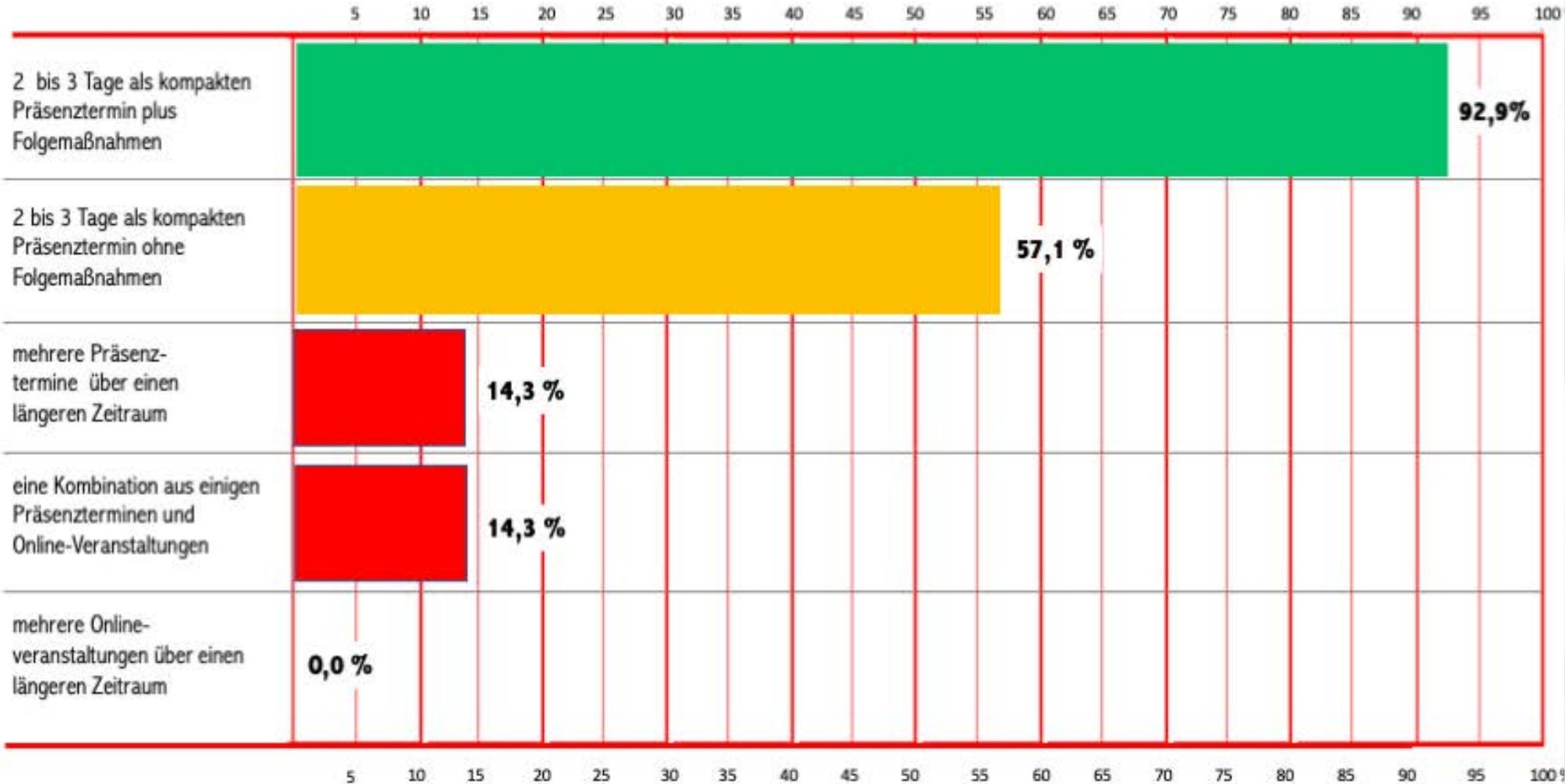
Ändern Sie die Reihenfolge der Positionen nach Ihren Präferenzen. (die erste – die wichtigste, die letzte – am wenigsten wichtig)



Nur was **gefragt** ist, wird **trainiert**.

Welches Weiterbildungsformat hätten Sie am liebsten?

Wählen Sie eine bis maximal zwei Antworten



Nur was **gefragt** ist, wird **trainiert**.

Befragung
in Form von
Webinterviews
und webbasiertem
Fragebogen



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

2,5 tages
Seminar mit
2 Trainer*innen
für max.
12 Teilnehmende



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

bis 8 Wochen
nach der
Veranstaltung
je Teilnehmer*in
1 x Lizenzcode
SCIL Profile inkl.
Dokumentation und
15-minütigem
WebTalk
(Nutzung freiwillig)



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

innerhalb von
6 Monaten
nach der
Veranstaltung
2 x 60 minütige
Live-Tutorien
(Teilnahme freiwillig)



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

bis 12 Monate
nach der
Veranstaltung **je**
Teilnehmer*in
max. 60 Minuten
Telefon-, E-Mail und
WebTalk-**Support**
(Nutzung freiwillig)



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

Gesamthonorar: 11.400,00 € pauschal (zzgl. MwSt sowie der anfallenden Reisekosten und Spesen)

Das fällt wirklich ins Gewicht: **Die Agenda**

Für Sie am Start: Das Team Alexandra & Andreas

Fokussierung auf die Bedarfe der **Mitspieler**

POWERPLAY Inhalt und Methode

Nach dem Spiel ist **vor dem Spiel.** Sepp Herberger



No Pain **no gain** ist Quatsch.



POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf



Es muss nicht nur gut aussehen,
es muss sich auch **gut anfühlen.** Lernerlebnis macht mehr Spaß.



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

A close-up, black and white photograph of a soccer ball, showing the texture of the panels and the stitching. The ball is the central focus of the image, with a dark background.

Wer sich im Spiel halten will,
muss **am Ball bleiben.** Menschenkenntnis



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

Wer sich im Spiel halten will, muss **am Ball bleiben.** Menschenkenntnis

**Linc
Personality
Profile
(LPP)**

Struktogramm

SCIL Profile



Vitamine für die Menschenkenntnis



Wirkung
Wahrnehmung
SCL Profile

Denkstil
Verhalten
Struktogramm

Motivationen
Werte
Linc Personality Profile(LPP)

Göttlicher Funke,
GenCode



Es kommt drauf an, was ankommt.



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf



LINGUA

Lingua
*sprach-
-orientiert*

Sensus
*beziehungs-
orientiert*



SENSUS



INTELLEKTUS

Intellektus
*sach-
orientiert*

Corpus
*bewegungs-
orientiert*



CORPUS



Nur was hält, wird hier **versprochen**.



POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf

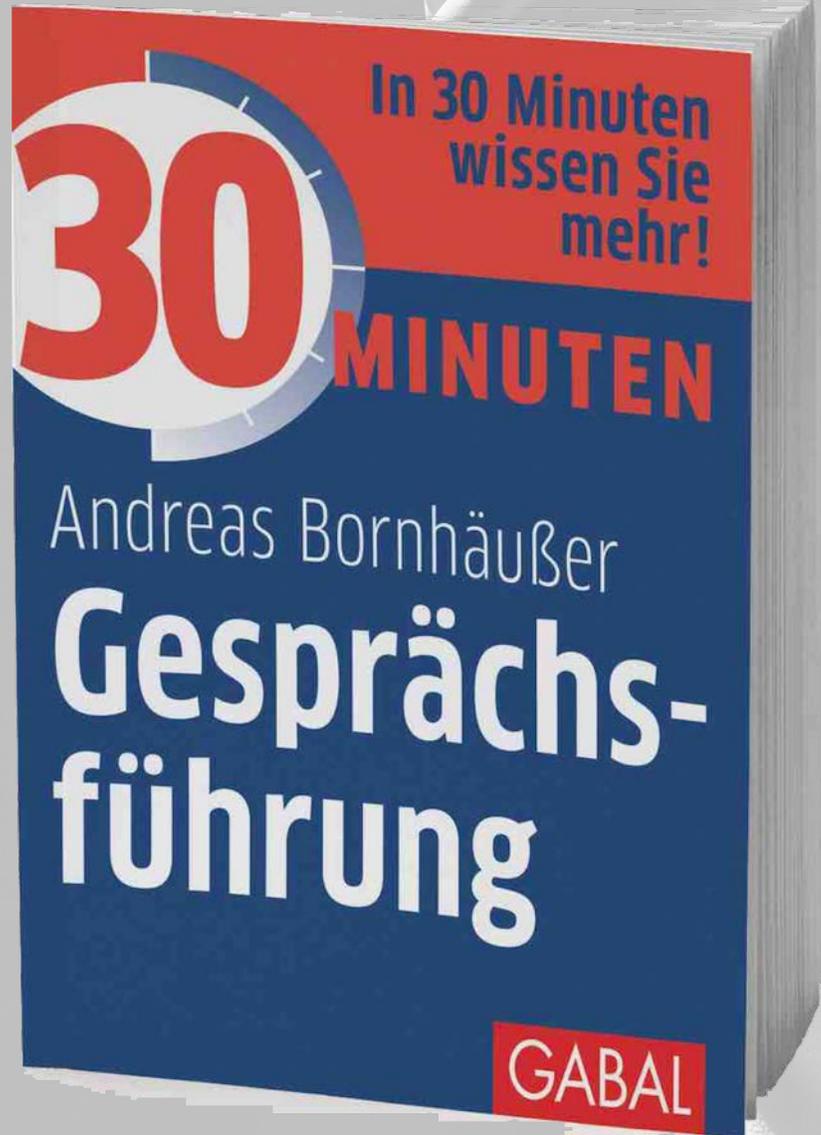


Alles im Griff zu haben ist gut für die Gesundheit. Gesprächsführung



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

Alles im Griff zu haben ist gut für die Gesundheit. Gesprächsführung



In 30 Minuten wissen Sie mehr!

30 MINUTEN

Unser Alltag ist geprägt von Kommunikation. Doch leider verläuft die Kommunikation nicht immer optimal und gerade Gespräche können uns oft enttäuscht zurücklassen. Wie aber kann es gelingen, Meetings, Präsentationen und andere zwischenmenschliche Begegnungen erfolgreich und effektiv zu gestalten?

Erfahren Sie in diesem Ratgeber,

- wie Sie Gespräche erfolgreich führen,
- sich in den Kopf Ihres Gegenübers hineindenken und
- die Gespräche zu positiven Ergebnissen für alle Parteien lenken können.

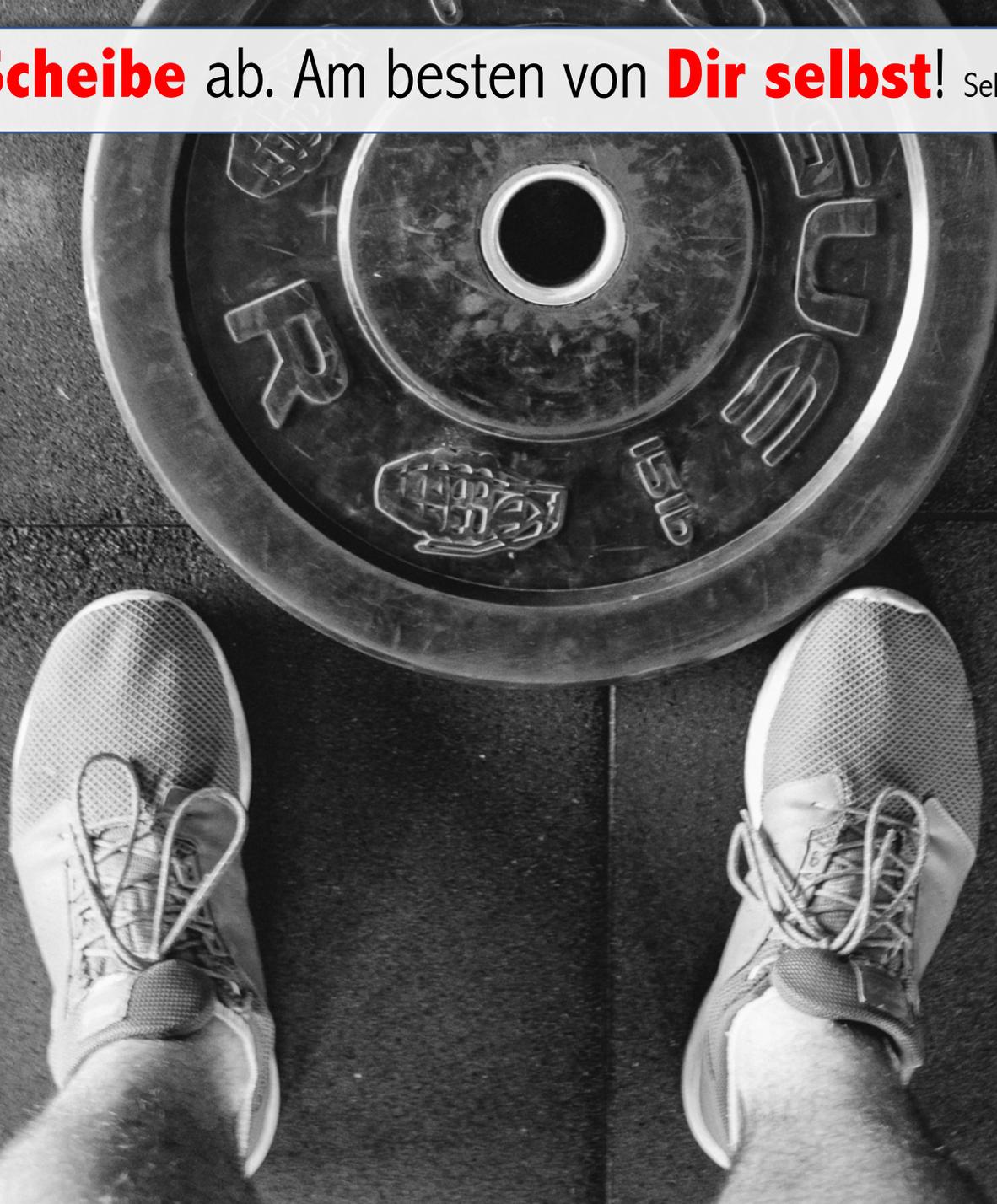
Andreas Bornhäußer (Berlin) ist seit 1982 als Performancetrainer und Mediencoach international tätig und begleitet seitdem zahlreiche namhafte Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Kultur erfolgreich mit seiner S.C.I.L. Performance Strategie.
www.bornhaeusser-friends.de

GABAL ISBN 978-3-96739-021-6 € 9,90 (D) € 10,20 (A) www.gabal-verlag.de



POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf

Schneid Dir **eine Scheibe** ab. Am besten von **Dir selbst!** Selbstmanagement und –wirksamkeit.



POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf

Schneid Dir **eine Scheibe** ab. Am besten von **Dir selbst!**

➔ zur Selbstverantwortung bewegen

➔ an die Wahlfreiheit erinnern

➔ Spielregeln klären und einhalten fordern

➔ Bewußtsein für das Hier und Jetzt schärfen



WorkOut oder After Work? **LifeBalance** ist gefragt.



POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf

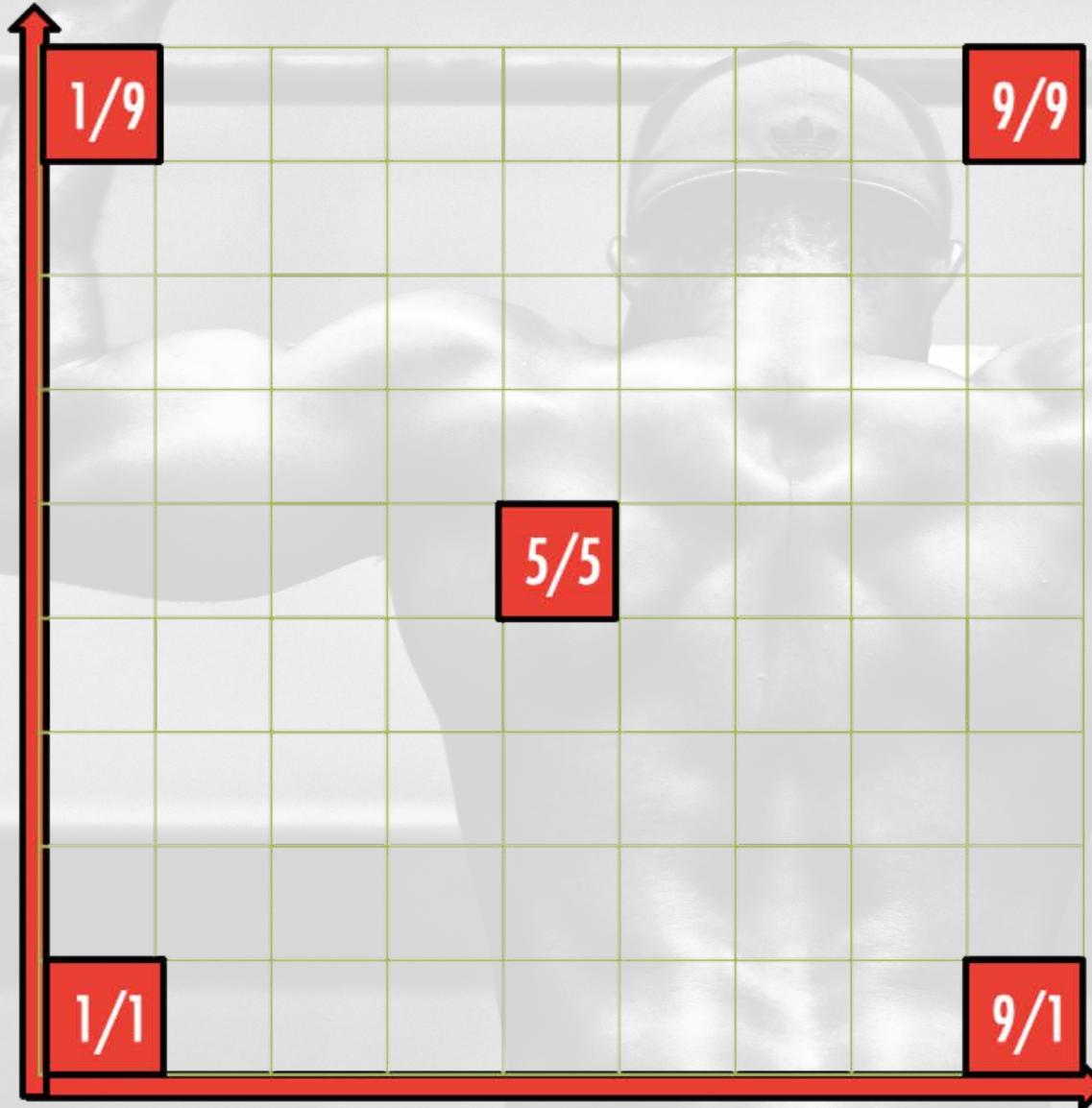
Oft geht es mehr um **Technik**, als um Kraft. Verkaufen, verkaufen, verkaufen.



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

Oft geht es mehr um **Technik**, als um Kraft. Verkaufen, verkaufen, verkaufen.

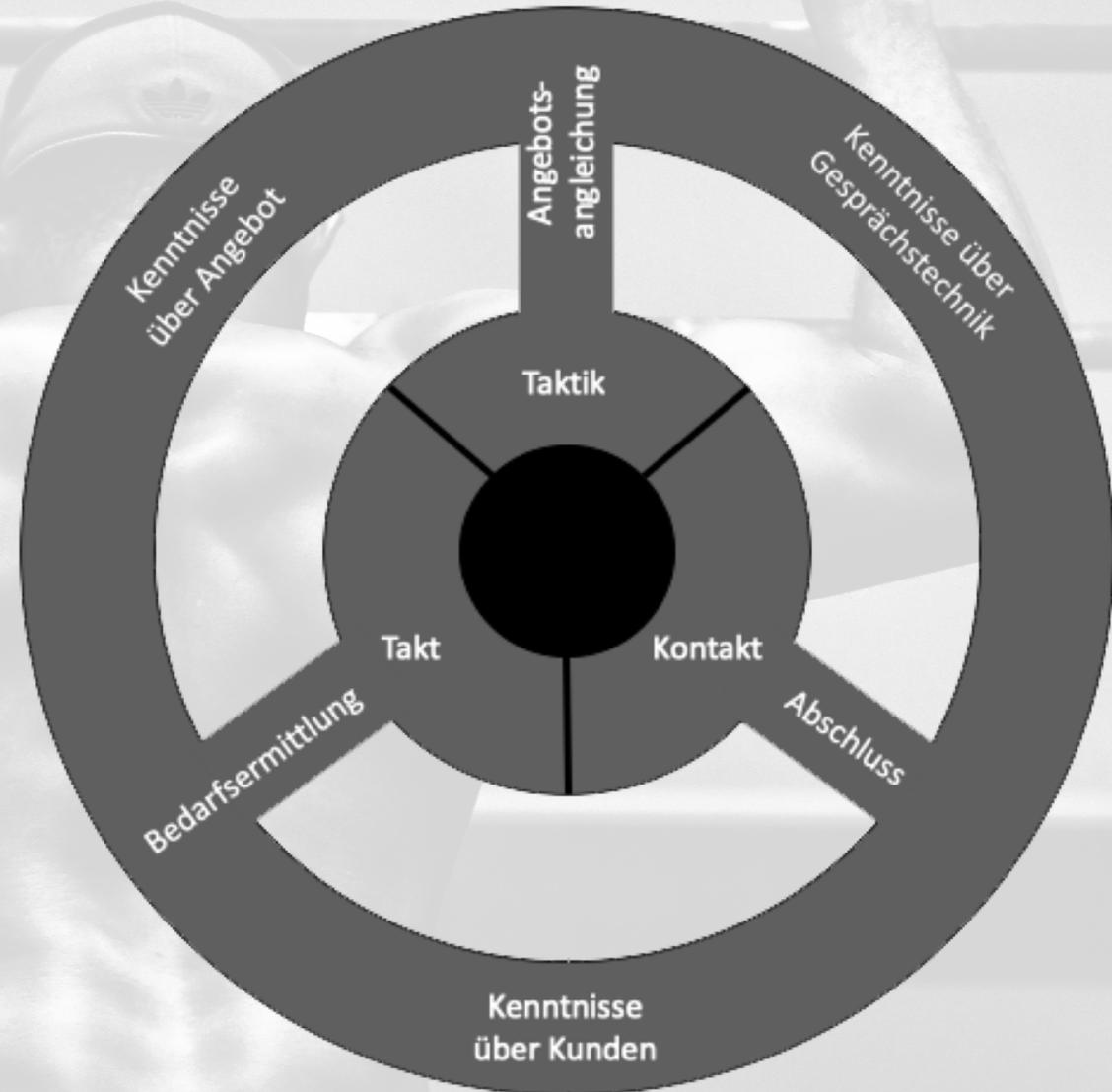
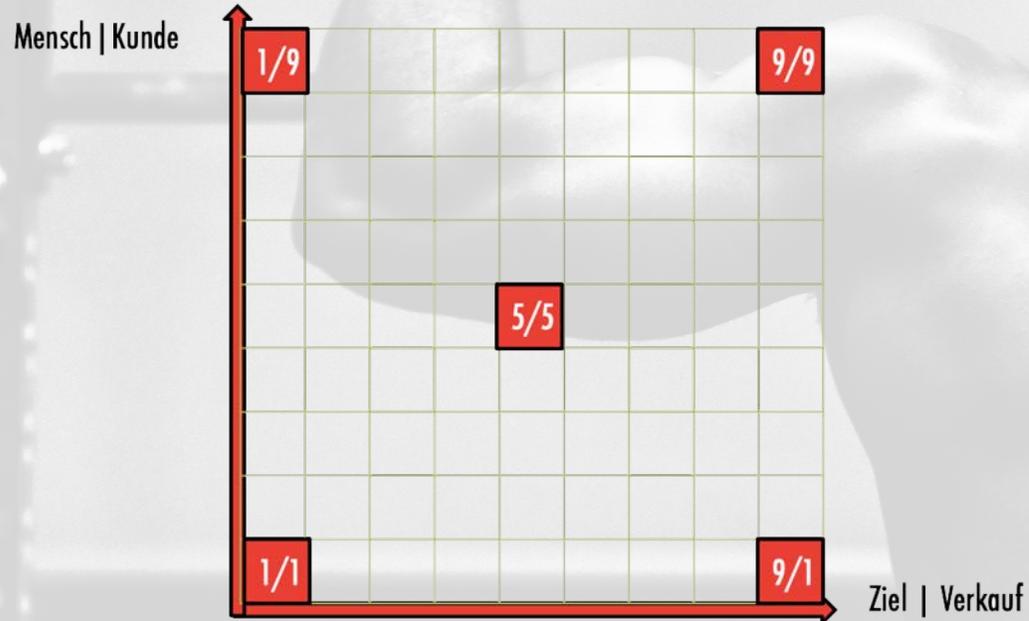
Mensch | Kunde



Ziel | Verkauf



Oft geht es mehr um **Technik**, als um Kraft. Verkaufen, verkaufen, verkaufen.



Das fällt wirklich ins Gewicht: **Die Agenda**

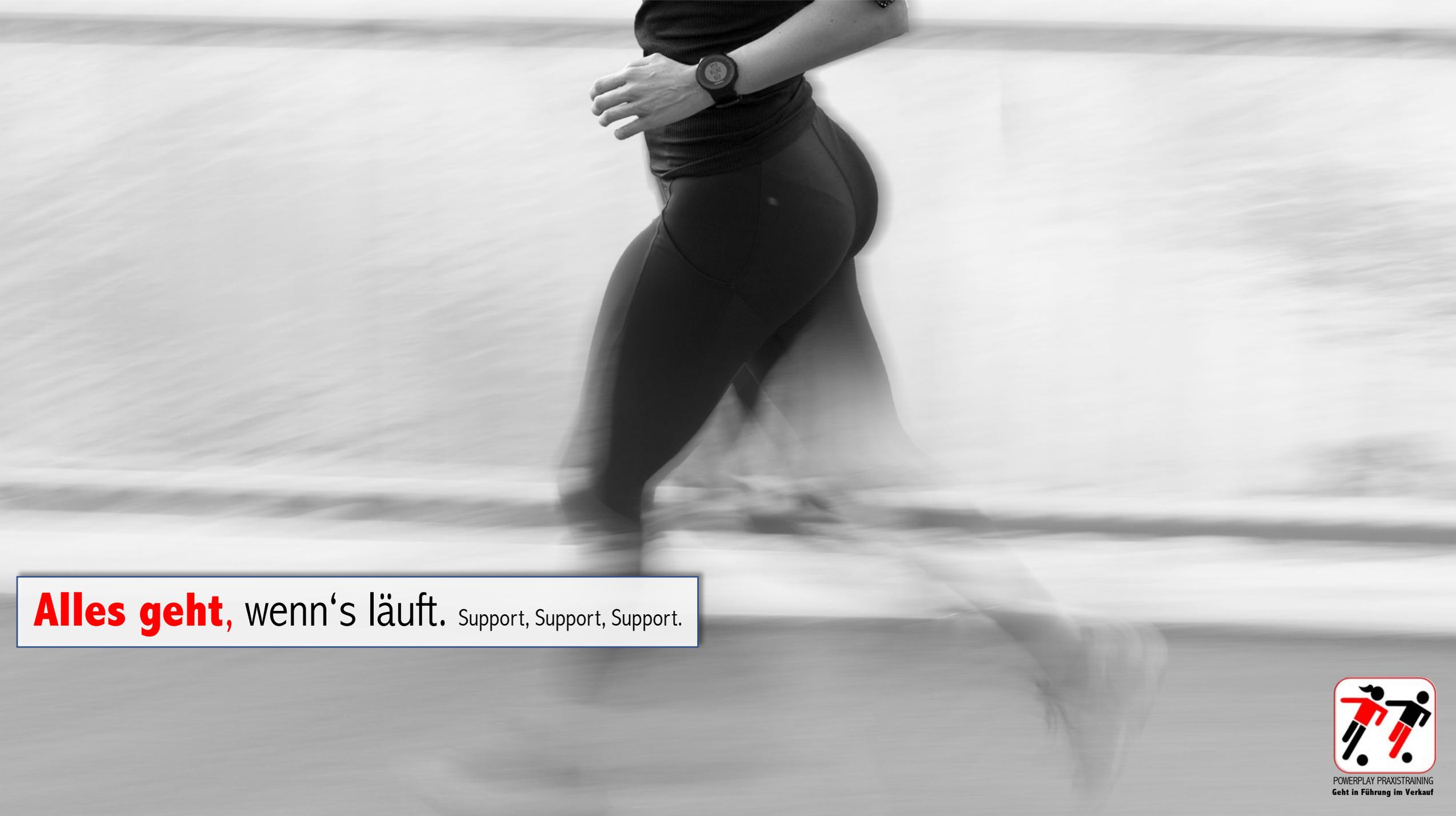
Für Sie am Start: Das Team Alexandra & Andreas

Fokussierung auf die Bedarfe der **Mitspieler**

POWERPLAY Inhalte und Methoden

Nach dem Spiel ist vor dem Spiel. Sepp Herberger





Alles geht, wenn's läuft. Support, Support, Support.



POWERPLAY PRAXISTRaining
Geht in Führung im Verkauf

Nur was **gefragt** ist, wird **geliefert**.



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

Zum guten Schluss zählt
immer nur **der Abschluss.**



POWERPLAY PRAXISTRaining
Geh in Führung im Verkauf



POWERPLAY PRAXISTRAINING
Geht in Führung im Verkauf

Feedback des Kunden



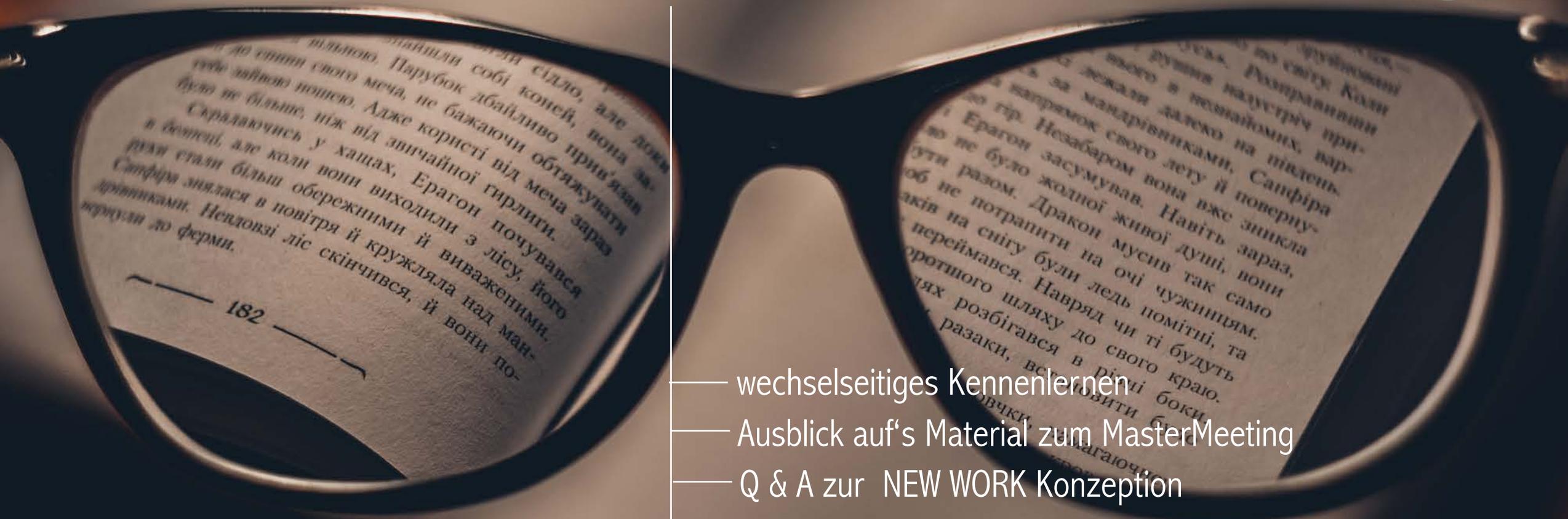
Link & Bornhäußer



- ✓ sehr gute Vorbereitung (Interviews mit Chris Zöller, Olli Weygandt, M. Möbs, ... aber zu lange) mit Frage "jung oder alt"
- ✓ Tolle Herangehensweise, die Seminarinhalte vom Kunden her denken und bestimmen zu lassen (auch, wenn's den Eindruck machte, dass doch immer – mehr oder weniger das Gleiche heraus kommt...)
- ✓ Durch Vorabfrage und Mitbestimmung würden die TN gut abgeholt und "mitgenommen"
- ✓ Trainertandem immer gut für Seminargruppen (auch die Mischung aus jung und alt auch gut)
- ✓ Keymotion-Prinzip "Powerplay" klasse; hohe Motivation für die TN
- ✓ Professionelle und erfahrene Trainer (beide?)
- ✓ Abwechslungsreiche Trainingsinhalte und Übungen...
- ✓ Frau Link machte, in den (zu) wenigen aktiven Sequenzen einen erfrischenden Eindruck und sollte - unabhängig vom Pitch - für die SV weiter gescoutet werden (ggf. Folgepitch denkbar?)
- ✓ ...

- ggf. noch mehr Persönlichkeitsmodelle stiften eher Verwirrung (Linc Personality Profile LPP)
- Die Arbeit mit dem von Frau Link beschriebenen Persönlichkeitsmodell bringt keinen Mehrwert gegenüber den in der SV schon eingesetzten Modellen, vor allem dem Structogram
- Bitte nicht schon wieder ein neues Tool (Personal Profile Tool, wir haben genug)
- Frau Link kam nicht wirklich zur Geltung...
- Rolle nicht immer professionell: Herr Bornhäußer fragt Jury-Teilnehmer, was er da nebenher macht, geht gar nicht...
- Dominanz von Andreas Bornhäußer schwierig in den Griff zu bekommen
- Preis m. E. zu hoch
- Zu viele SV-fremde Persönlichkeitsmodelle; Fokus muss auf Structogram liegen
- Bornhäußer stark im Vordergrund, Link in der Wahrnehmung eher Assistentin" - Mehrwert als Team fraglich
- man merkt, dass das 2er-Team eine "Notlösung" war
- ...

Die **Themen** unseres heutigen Nachmittags



- wechselseitiges Kennenlernen
- Ausblick auf's Material zum MasterMeeting
- Q & A zur NEW WORK Konzeption
- Kurzer Rückblick auf's letzte virtuelle Treffen
- Präsentation des Powerplay Praxistrainings
- allgemeiner Austausch



Schön, dass Ihr den Nachmittag heute mit Eurer Mitwirkung veredelt habt.
See U am 27. Oktober im UpperWest-Building bei uns im Büro in Berlin?

