

Das **Wichtigste in Kürze** über die **Anwendungsgebiete** des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

Wie weiter oben bereits beschrieben, wurde das SCIL Profile ursprünglich entwickelt zur gezielten Optimierung der Präsentations-Fähigkeiten und -Fertigkeiten von Führungskräften und Mitarbeitern aus Marketing und Vertrieb, die häufig vor der Aufgabe stehen, andere Menschen für sich und die eigene Sache zu gewinnen.

Hier liegt auch heute noch der Anwendungsschwerpunkt dieser Diagnostik und des daraus abgeleiteten Instrumentariums.

Im Verlauf der mittlerweile 30-jährigen praktischen Erprobung hat sich das Anwendungsspektrum deutlich erweitert. Heute wird diese Analyse schwerpunktmäßig eingesetzt in den folgenden Gebieten:

- Verkaufstrainings
- Supervision von Führungskräften
- Team-Training
- Recruiting und Assessment
- Bewerber-Training
- Aus- und Weiterbildung von Coaches und Trainern

Diese Liste lässt sich noch um etliche weitere Themenfelder erweitern. Zum Beispiel um das Flirten, die Lehrer- und Dozenten-Weiterbildung, Telefongespräche und viele andere mehr. Auf der folgenden Seite finden Sie eine Übersicht über alle Zielgruppen und Anwendungsziele sowie die Nutzen für die jeweiligen Zielgruppen.

Vorab eine kurze Erklärung für die Vielseitigkeit des SCIL Profile:

Unsere Diagnostik bildet alle Fähigkeiten ab, die für die erfolgreiche Gestaltung zwischenmenschlicher Begegnungen relevant sind. Es geht um die Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenzen eines Menschen in seiner Kommunikation oder Interaktion mit anderen Menschen. Je besser er die Kommunikationsbedürfnisse seines Vis-à-Vis wahrnimmt, desto leichter und sicherer kann er sich darauf einstellen. Vorausgesetzt er verfügt selbst über ein ausbalanciertes Interaktionsprofil.

Das Erreichen dieser Balance ist im übrigen auch das Ziel der entsprechenden Coaching- und Trainingsprozesse, die sich üblicherweise an die Analyse anschließen.

Das **Wichtigste in Kürze** über die **Anwendungsgebiete** des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

CREATING MORE AUTHENTIC SMILES®

Zielgruppe	Ziele	Nutzen
Bewerber	Identifikation der Gesprächs-Kompetenzen	Erfolgreich verlaufende Bewerbungsgespräche
Flirtende	Analyse des Flirtfaktors	Höhere Trefferquote bei der Partnersuche
Partner	Bestimmung der Konfliktpotenziale	Harmonisches Miteinander in der Partnerschaft
Mitarbeiter	Status Quo der internen Sichtbarkeit	Vorwärtskommen in der Karriereplanung
Führungskräfte	Erfassen der Dialog-Management-Qualitäten	Entwicklung des situativen Führungsstils
Verkäufer	Analyse der Interaktionskompetenzen	Steigern des Verkaufserfolgs und Kundenbindung
Recruiter	Aufdecken von Fallen in der Bewerberauswahl	Sicherstellen von Diversity im Unternehmen
Personalentwickler	Objektive Bestimmung der Entwicklungsfelder	Individuell maßgenaue Personalentwicklung
Präsentier	Für Teilnehmerbedürfnisse sensibilisieren	Zielgruppengenaue Präsentationen halten
Vortragsredner	Klarheit hinsichtlich der persönlichen Wirkung	Erhöhen von Bühnenpräsenz und Buchungen
Trainer	Saubere Evaluation von Vorher-Nachher-Effekten	Optimieren der eigenen Wertschöpfungskette
Coaches	Erkennen des tatsächlichen Bedarfs von Coachees	Bedarfsgerechtes Erweitern des Repertoires
Trainees	Herstellen von Wirkungs- u. Wahrnehmungs-Balance	Verbessern der Interaktions-Kompetenz
Coachees	Vermeiden von intersubjektiver Verzerrung	Gekonnt wird, was wirklich gebraucht wird
Eltern	Identifikation von Konfliktursachen in der Erziehung	Wirksamere Anleitung und Befähigung der Kinder
Kinder	Reflektion der Widerstände gegen Erziehungsmethoden	Offenere und zugänglichere Reaktionen
Unternehmer	Analyse der erfolgskritischen Kommunikationsfaktoren	Überzeugendere Unternehmens-Darstellung

Das **Wichtigste in Kürze** über die **Anwendungsgebiete** des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

Ein Beispiel aus der der **Verkaufs-Praxis**: Die **Stuttgarter Lebensversicherung** ist sehr gut unterwegs.

Drei mal in Folge wurde das Unternehmen zum Maklerversicherer des Jahres gewählt. 2011 hat es im Neugeschäft erfolgreich die 1 Mrd.-Hürde genommen. Der Kommentar von Ralf Berndt, Vertriebsvorstand der Stuttgarter zu dieser erfreulichen Entwicklung:

„Erfolg hat bekanntlich viele Väter. Aus meiner Sicht ist er vor allem aber auch auf das gelungene Zusammenspiel mit engagierten Maklern sowie einer konsequenten Unternehmens- und Vertriebs-Strategie zurück zu führen. Zu dieser Vertriebsstrategie gehört neben vielen anderen Maßnahmen die permanente Qualifizierung aller im Vertrieb unseres Hauses tätigen Menschen. Und genau hierbei leistet Andreas Bornhäußer mit seinem SCIL Profile uns seit 2008 wertvolle Unterstützung. Sowohl dank der diagnostischen Qualität als auch durch die konkreten Handlungsempfehlungen. Diese Handlungsempfehlungen werden kontinuierlich in Seminaren trainiert und im Beratungsalltag unserer Maklerbetreuer praktisch erprobt. Mit ausgezeichnetem Erfolg.“

So weit die Stimme des zufriedenen Kunden. Wie sah nun die entsprechende Unterstützung konkret aus? Anlässlich der Jahresauftaktveranstaltung des Unternehmens wurden alle Vertriebsmitarbeiter(innen) des Unternehmens mit dem Profile im Rahmen eines 3-stündigen Vortrags erstmalig vertraut gemacht.

Im Anschluß an diesen Vortrag hatten sie die Möglichkeit, in Form eines schriftlichem Feedbacks darüber zu entscheiden, ob sie mit dem Instrumentarium arbeiten wollen und einer Analyse ihrer individuellen Interaktionskompetenz zustimmen. 100 Prozent antworteten mit einem klaren Ja. Der sich daran anschließende und für drei Jahre geplante Weiterbildungs-Prozess umfasste die folgenden Prozess-Phasen:

Das **Wichtigste in Kürze** über die **Anwendungsgebiete** des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

Fortsetzung **Beispiel aus der der Verkaufs-Praxis: Die Stuttgarter Lebensversicherung ist sehr gut unterwegs.**

Phase 1: Präsentainment-Seminar

In einem 2-tägigen Seminar wurde den Teilnehmern der Steuerungsprozess der Präsentation vermittelt. Dieser beinhaltet alle für eine professionelle Präsentation notwendigen Vorbereitungsarbeiten in bezug auf die Analyse der Kundenbedürfnisse, die Strukturierung des zu präsentierenden Inhalts, die Entwicklung einer emotionalisierenden Dramaturgie, die Konzeption und Gestaltung der zu präsentierenden Materialien, die Nutzung der Medien sowie die persönliche Wirkung der präsentierenden Person. Am Ende des Seminars bekamen die Teilnehmer konkrete Präsentations-Aufgaben, die sie zur nächsten Phase vollständig umgesetzt mitzubringen hatten.

Phase 2: Master-Seminar

Dieses zweite 2-tägige Seminar wurde rund sechs Monate nach Phase 1 durchgeführt. In diesem Seminar bekamen die Teilnehmer Gelegenheit, ihre vorbereiteten Arbeiten zu präsentieren. Im Anschluß an die Präsentationen erhielten sie sowohl von den anderen Teilnehmern wie auch vom Trainer (Video-) Feedback und Tipps zur Optimierung sowie Gelegenheit, die optimierten Versionen dem Plenum vorzustellen. Dieses Prozedere wurde in den Seminaren zwei mal wiederholt. Am Ende des Seminars nahmen alle Teilnehmer an der webbasierten S.C.I.L.Online-Analyse teil.

Phase 3: Gruppen-Coachings Modul A

Auf Basis der Evaluations-Ergebnisse wurden unsererseits aus jeweils drei Teilnehmern bestehende Fokus-Gruppen zusammengestellt. Mit Fokus-Gruppen ist hier gemeint, das jeweils Teilnehmer mit Entwicklungspotenzial in den einzelnen Frequenzbereichen Sensus, Corpus, Intellectus und Lingua zusammengefasst wurden, sodaß mit diesen gezielt in den entsprechenden Handlungsfeldern im Rahmen von jeweils halbtägigen Gruppen-Coachings an der Erweiterung und Verbesserung des persönlichen Interaktionsrepertoires gearbeitet werden konnte. Auch aus diesem Coaching nahmen die Teilnehmer wieder konkrete „Hausaufgaben“ mit in ihren Verkaufsalltag.

Das **Wichtigste in Kürze** über die **Anwendungsgebiete** des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

Fortsetzung **Beispiel aus der der Verkaufs-Praxis: Die Stuttgarter Lebensversicherung ist sehr gut unterwegs.**

Phase 4: Gruppen-Coachings Modul B

In einem zweiten jeweils halbtägigen Coaching für die v.g. Fokus-Gruppen wurden die in Phase A vereinbarten Hausaufgaben ausgewertet und das Training weiter vertieft. Mit dem Ziel, sukzessive Balance in allen 16 Frequenzen herzustellen. Den Abschluß dieser zweiten Coachingphase bildete ein Feedback zum Gesamt-Prozess. In diesem Feedback konnten die Teilnehmer u.a. auch entscheiden, ob sie eine Fortführung des Weiterbildungsprozesses wünschen. Auch hier fiel das Ja-Votum wieder mit 100 Prozent aus, sodass das Programm wie folgt fortgesetzt wurde.

Phase 5: Analyse und Coaching on the Job

Alle Außendienstmitarbeiter wurden jeweils einen haben Tag lang bei Ihrer Arbeit begleitet, beobachtet und gecoacht. Zu jeder Begleitung wurde ein ausführliches Protokoll erstellt, das neben der bereits vorliegenden S.C.I.L.Analyse eine weitere Basis für die Fortsetzung der Entwicklungsarbeit bildete.

Phase 6: Entwicklungs-Zielworkshops

Die Ergebnisse der “on-the-Job-Analyse” wurden nach Filialdirektionen (FDs) ausgewertet und geordnet und den betreffenden Personen im Rahmen eines 1-tägigen in den FDs stattfindenden Workshops zurückgespielt. Im Rahmen dieses Workshops wurden alle individuellen Entwicklungsziele gemeinsam besprochen und festgelegt, die dazu erforderlichen Maßnahmen und Schritte besprochen und Möglichkeiten der Erfolgskontrolle definiert. Dies galt gleichermaßen auch für die Ziele der gesamten FD.

Phase 7: “Train-the-Coach”-Seminar

In einem 2-tägigen Seminar werden die Führungskräfte mit den Anforderungen an einen Linien-Coach sowie dem notwendigen “Handwerkszeug” vertraut gemacht, damit sie in der Folge der Rolle des Linien-Coachs mehr als nur gerecht werden können. (sowohl in Einzel, wie auch in Gruppen-Coachings)

Das **Wichtigste in Kürze** über die **Anwendungsgebiete** des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

Fortsetzung **Beispiel aus der der Verkaufs-Praxis: Die Stuttgarter Lebensversicherung ist sehr gut unterwegs.**

Phase 8: Webbasiertes Online-Coaching

Alle Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter bekamen Gelegenheit, sich innerhalb des ersten Jahres in ihrer persönlichen Weiterentwicklung parallel zu allen anderen Maßnahmen durch ein webbasiertes Coachingprogramm unterstützen zu lassen. Dieses Programm umfasst insgesamt 16 jeweils ca. 45-minütige Videomodule, mit Hilfe derer alle 16 Frequenzen weiter trainiert werden konnten. Der Beteiligungsgrad je Teilnehmer wurde mit Zustimmung derselben evaluiert. Ziel war, dass jeder Vertriebsmitarbeiter alle Module mindestens einmal vollständig absolviert. Die Zielerfüllung lag bei über 90 Prozent.

Phase 9: 360°-Feedback-Workshops

Im Rahmen einer 1-tägigen jeweils in den Filialdirektionen stattfindenden Veranstaltung folgte ein moderiertes offenes Feedback, in dem unter Bezugnahme auf die im Entwicklungsziel-Workshop definierten Weiterbildungsziele Qualität und Ergebnisse der bis zu diesem Zeitpunkt durchgeführten Maßnahmen ausgetauscht und weitere Qualifizierungsmaßnahmen festgelegt wurden.

Phase 10: Transfer-Coaching

Vor dem Hintergrund der im 360°-Feedback-Workshop erarbeiteten Aspekte wurde ein weiteres 2-tägiges Seminar mit allen Vertriebs-Führungskräften durchgeführt, in dem diesen zusätzliche Impulse vermittelt werden und an Fallbeispielen praktisch geübt wird, um ihre Qualitäten als Linien-Coach weiter zu optimieren.

Phase 11: Iterations-Prozess | Analyse "on-the-Job"

siehe Folgeseite

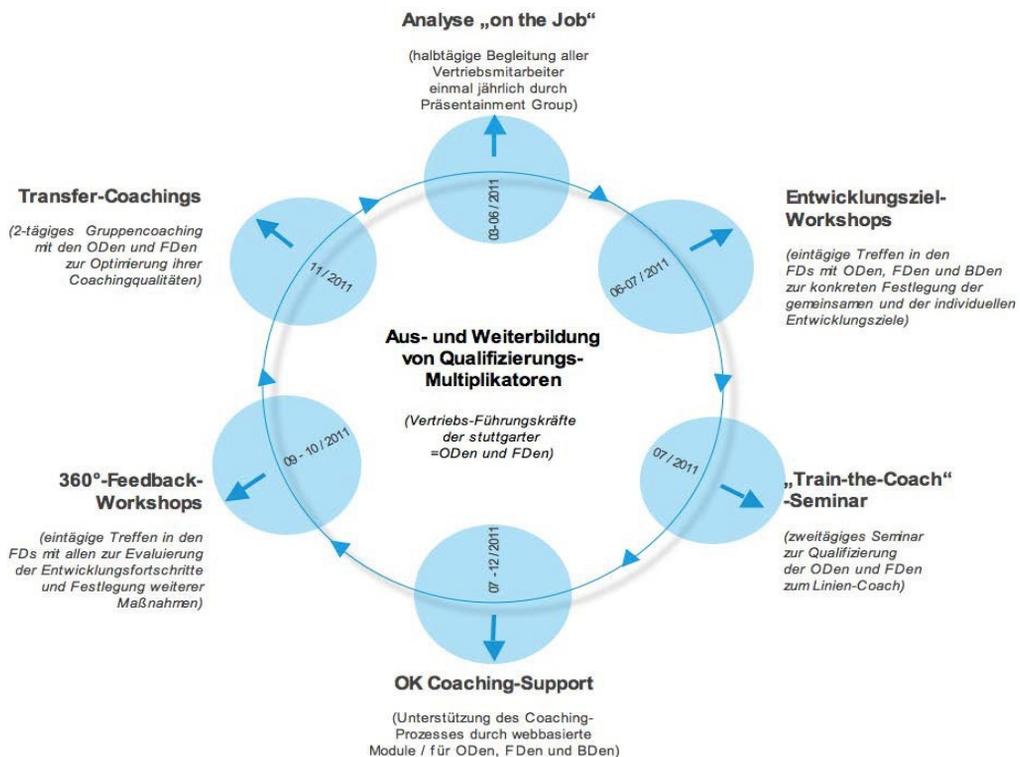
Das **Wichtigste in Kürze** über die Anwendungsgebiete des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

Fortsetzung **Beispiel aus der der Verkauf-Praxis: Die Stuttgarter Lebensversicherung ist sehr gut unterwegs.**

Phase 11: Iterations-Prozess | Analyse "on-the-Job"

Nach der Durchführung aller zuvor beschriebenen Schritte begann das gesamte in den v.g. Phasen 5, 6 und 9 beschriebene Prozedere von neuem mit einer Analyse-Phase, im Rahmen derer alle Vertriebsmitarbeiter "on-the-Job" begleitet wurden. Dieser Prozess wird seit diesem Zeitpunkt von den Führungskräften eigenständig geplant und gesteuert. Kommen wir zum zweiten versprochenen Praxisfall.

CREATING MORE AUTHENTIC SMILES®



Das **Wichtigste in Kürze** über die **Anwendungsgebiete** des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

20 Minuten Vortrag für ein Go oder No. Keynote-Speaker will Mitglied eines Top-Qualitätszirkels werden.

Um auch hier das Ergebnis des entsprechenden Prozesses vorwegzunehmen: Der von uns begleitete Kollege wurde mit Bravour aufgenommen und bekam angesichts seiner hervorragenden Gesamtnote im darauffolgenden Jahr (2015) eine Auszeichnung für den besten Vortrag des Kongresses. Auf Wunsch des Kollegen verzichteten wir an dieser Stelle sowohl auf die Veröffentlichung seines realen Namens (im folgenden nennen wir ihn deshalb Jonas) wie auch die namentliche Nennung des Qualitätszirkels.

Jonas hatte die Einladung erhalten, anlässlich des Jahreskongresses 2014 des v.g. Zirkels einen 20-minütigen Einführungsvortrag zu halten. Zum Schluss der jeweiligen Vorträge benoten die Mitglieder dieses Zirkels die Referenten und entscheiden damit über eine Neu-Aufnahme. Da Jonas die Aufnahme aus persönlichen und beruflichen Gründen außerordentlich wichtig war, entschied er sich für einen umfangreichen Coachingprozess. Dieser bestand aus den folgenden Schritten.

Schritt 1: SCIL Profile Tiefenevaluation

Um ein möglichst objektives Bild von den Wirkungs- und Wahrnehmungs-Kompetenzen von Jonas zu erhalten, startete der gesamte Prozess mit der Analyse und einem telefonischen Auswertungsgespräch. Sein Profil wies in den drei Frequenzbereichen Sensus, Corpus und Lingua extrem starke Ausprägungen auf. Der Bereich Intellektus war in Relation zu den anderen drei regelrecht unterbelichtet. Im Auswertungsgespräch wurde vereinbart, dass Jonas zu einem ersten 1-tägigen Coachingtermin verschiedene Präsentations- und Vortragsmaterialien mitbringt, die gemeinsam analysiert, von ihm vor laufender Kamera geübt und gemeinsam reflektiert werden können.

Schritt 2: Performance-Coaching

In einem 1-tägigen Coaching wurden die im Auswertungstelefonat vereinbarten Aspekte thematisiert und geübt. Sowohl in der anschließenden Selbstreflektion von Jonas wie auch aus unserer Sicht waren alle geübten Durchgänge getragen von einer starken lingualen Kompetenz, gekennzeichnet von einer ausgeprägten und überzeugenden Körpersprache und mit einer hohen emotionalen Begeisterung ausgestattet.

Das **Wichtigste in Kürze** über die **Anwendungsgebiete** des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

Fortsetzung **20 Minuten Vortrag für ein Go oder No. Keynote-Speaker will Mitglied eines Top-Qualitätszirkels werden.**

Dabei passierte es ihm allerdings in unterschiedlichen Durchgängen immer wieder, dass er sich in seiner eigenen Begeisterung und Beredsamkeit verding und die Struktur der Vorträge vollkommen verlor. Die seinem Interaktionsprofil ausgewiesenen Entwicklungsfelder bestätigten sich also auch in den mit Video aufgezeichneten und gemeinsam ausgewerteten Übungsdurchgängen. Gegen Ende des Coachings kamen wir überein, das im Rahmen eines weiteren Treffens der inhaltliche Aufbau sowie die Dramaturgie des vor dem Qualitätszirkel zu haltenden Vortrags gemeinsam erarbeitet werden würde.

Schritt 3: Struktur- und Dramaturgie-Beratung

In die inhaltliche, strukturelle und dramaturgische Konzeption des Vortrags wurde ein weiterer halber Tag investiert. Während dieses Tages wurde gemeinsam mit Jonas auch die gesamte für den Vortrag benötigte Powerpoint-Präsentation sowie das ausformulierte Redemanuskript geschrieben. Seine Aufgabe war es nun, bis zu einem nächsten Termin den Vortrag mehrere Male zu üben und die Rede möglichst wortgenau auswendig zu lernen.

Schritt 4: Vortragscoaching

Circa 6 Wochen nach Schritt 3 hielt Jonas seinen mittlerweile nahezu vollständig auswendig beherrschten Vortrag in einem halbtägigen Coaching vor laufender Kamera. Dadurch, dass er sich wortgenau an das erarbeitete Manuskript hielt, hielt er auch stringent die geplante Struktur ein. Allerdings büsste er dabei ein wenig von seiner persönlichen Begeisterung ein und die gesamte Performance verlor an Emotionalität. Im Rahmen dieses Coachings gelang es final dann aber doch, ihn dank entsprechender Übungen zu Stimm-, Mimik- und Gestik-Übertreibungen erneut mit seinem „inneren Feuer“ zu verbinden. Abschließend verpflichtete sich Jonas, in der Zeit zwischen dem aktuellen Termin und einer abschließenden Generalprobe den Vortrag einige weitere Male alleine vor laufender Kamera zu trainieren, dabei möglichst alle bis zu diesem Zeitpunkt besprochenen und geübten Aspekte zu berücksichtigen und uns die Videoaufnahmen zur Verfügung zu stellen. Die Verpflichtung unsererseits war, diese Video anzuschauen und ihm dezidierte Feedbacks zu den verschiedenen Übungen zu geben.

Das **Wichtigste in Kürze** über die Anwendungsgebiete des SCIL Profile sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

Fortsetzung **20 Minuten Vortrag für ein Go oder No. Keynote-Speaker will Mitglied eines Top-Qualitätszirkels werden.**

Schritt 5: **Generalprobe**

Den Abschluss des gesamten Coachingprozesses bildete eine Generalprobe, für die ein Zeitraum von 2 Stunden angesetzt war. Nach einem ersten wirklich brillanten 20-minütigen Durchgang wurde die Session beendet und Jonas gebeten, sich mit dem Vortrag während der nächsten 8 Wochen bis zum tatsächlichen Auftritt auf der Bühne des Qualitätszirkels nicht mehr zu beschäftigen.

Der kritische Leser könnte spätestens an dieser Stelle die Frage stellen, warum diese Beispiele aus der praktischen Arbeit mit dem SCIL Profile hier so detailliert beschrieben werden, wo doch eigentlich nur eine Persönlichkeits-Analyse vorgestellt werden soll.

Die Antwort auf diese Frage lautet: Das SCIL Profile ist eben keine konventionelle Persönlichkeits-Analyse, sondern erstens die Momentaufnahme der Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenzen eines Menschen auf deren Grundlage zweitens gezielt und konkret mittels eines umfangreichen Instrumentariums an der Erweiterung des diesbezüglichen Repertoires erfolgreich gearbeitet wird.

Wer das SCIL Profile nur zur Bestandsaufnahme nutzt, verschenkt die wertvolle Chance, seine Kommunikationsfähigkeiten so auszubalancieren, dass er zukünftig in noch mehr Situationen bei noch mehr Menschen die beabsichtigte Resonanz auszulösen.

Bleibt noch die Frage, ob dieses Ausbalancieren immer derart umfängliche Prozesse erfordert, wie sie in den vorangegangenen zwei Beispielen skizziert wurden. Die Antwort auf diese Frage lautet schlicht und ergreifend: Ja. Oder kenn Sie Jemanden, dem durch sein Erstgespräch mit dem Personaltrainer im Fitness-Studio über Nacht ein Sixpack gewachsen und dauerhaft erhalten geblieben ist?

Das Chart auf der folgenden Seite veranschaulicht Ihnen die Entwicklung einer Führungskraft, die über den Zeitraum von 2 Jahren begleitet und auf ihre Vorstandposition vorbereitet werden sollte. Sie hat den Posten bekommen und ist inzwischen Vorstandsvorsitzende.

Das **Wichtigste in Kürze** über die Anwendungsgebiete des **SCIL Profile** sowie konkrete Beispiele aus der praktischen Arbeit

Fortsetzung **20 Minuten Vortrag für ein Go oder No. Keynote-Speaker will Mitglied eines Top-Qualitätszirkels werden.**

Last but not least veranschaulicht Ihnen dieses Chart die Entwicklung einer Führungskraft, die über den Zeitraum von 2 Jahren begleitet und auf ihre Vorstandspostion vorbereitet werden sollte.

Sie hat den Posten bekommen und ist inzwischen Vorstandsvorsitzende.

CREATING MORE AUTHENTIC SMILES®

