Mit gutem Gefühl. Eine sichere Entscheidung.



Angebots-Präsentation
zur Qualifizierung von
Vertriebsmitarbeitern der
Stuttgarter
Lebensversicherung
im Rahmen der
Qualitätsoffensive

Ausgangslage

Am 20. Februar 2008 wurden im Rahmen eines Zielfindungs-Workshops mit Führungskräften Ihres Hauses definiert, welche Zielgruppen und welche Ziele mit der geplanten Weiterbildungsmaßnahme zu erreichen sind.

Teilnehmer dieses Workshops waren aus Ihrem Haus :

Margit Swetlik, Markus Krawczak, Götz Schünemann, Thomas Schertling, Karlheinz Döring, Felix Große, Thomas Maier, Hotte Umhau, Mark Mauermann, Konstantin Rallidis, Thomas Graeb, Klaus-Leonhard Helm

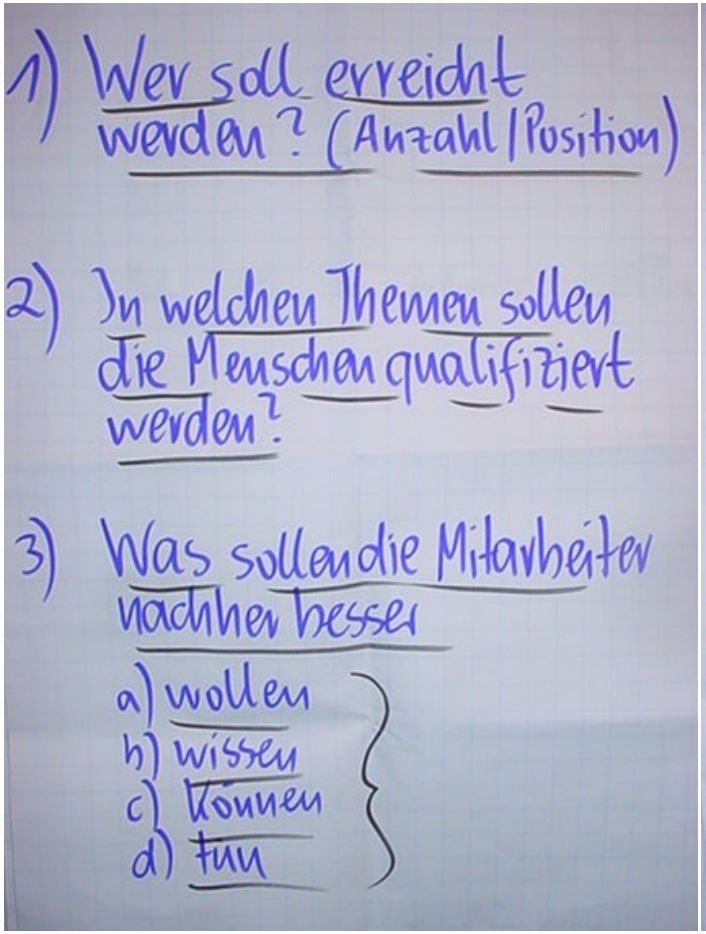
Seitens der Präsentainment® Group waren anwesend:

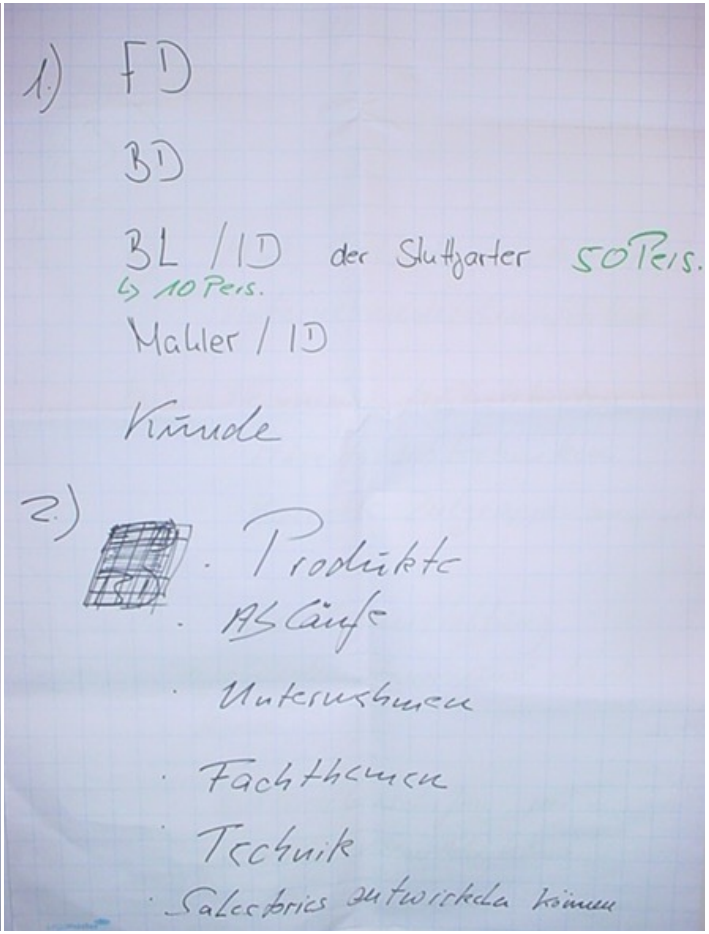
Rainer Frieß, Andreas Bornhäußer

Die im Rahmen des Workshops erarbeiteten Aspekte sind auf den folgenden Seiten foroprotokollarisch wieder gegeben.

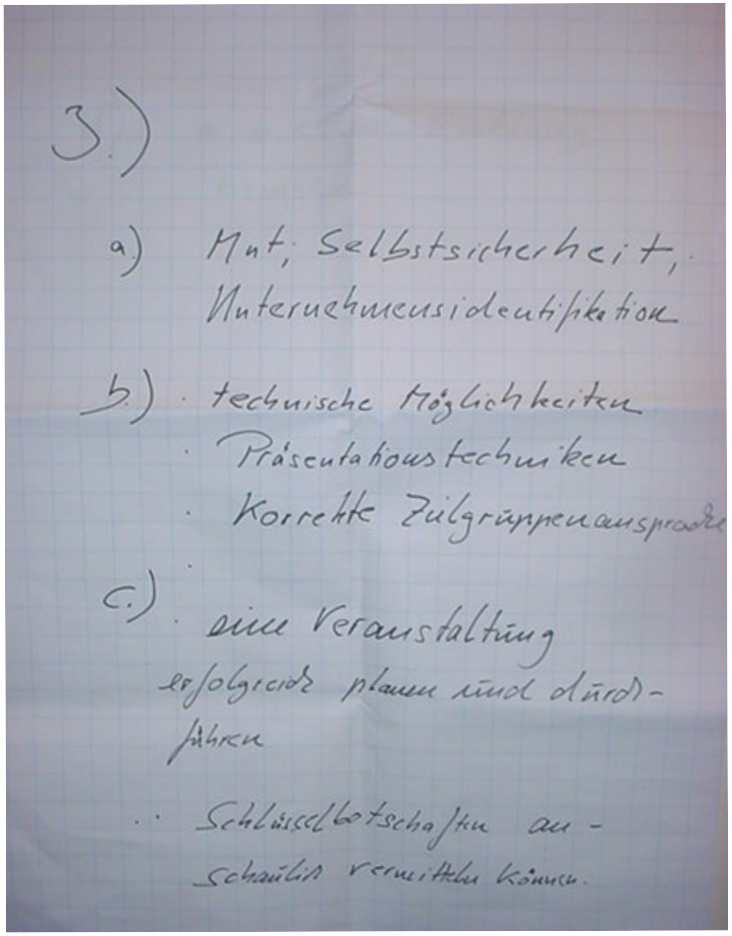


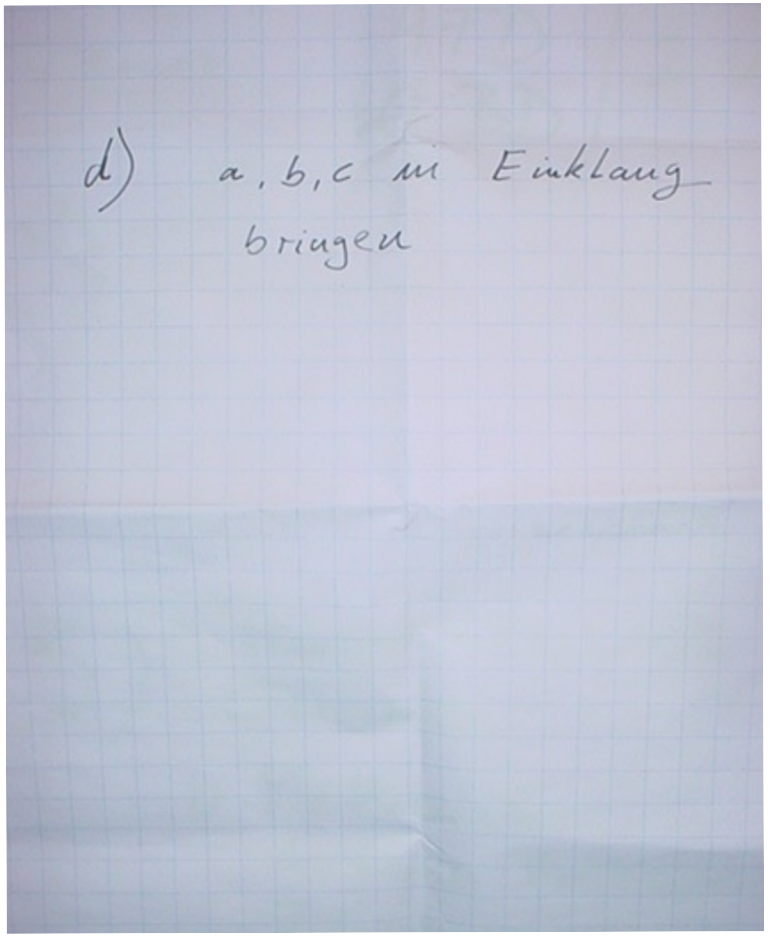
Aufgabenstellung



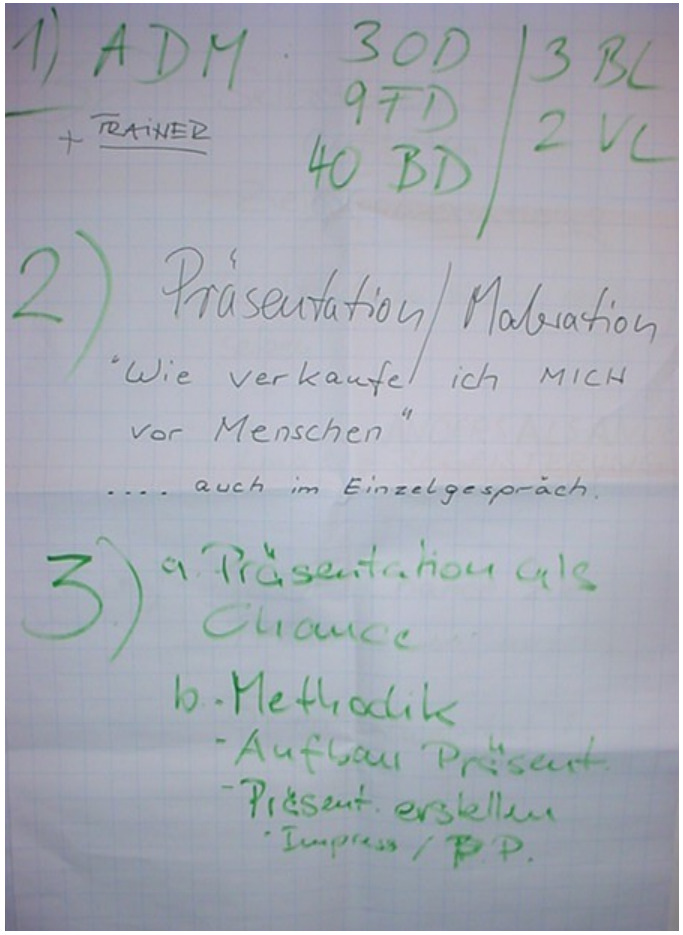


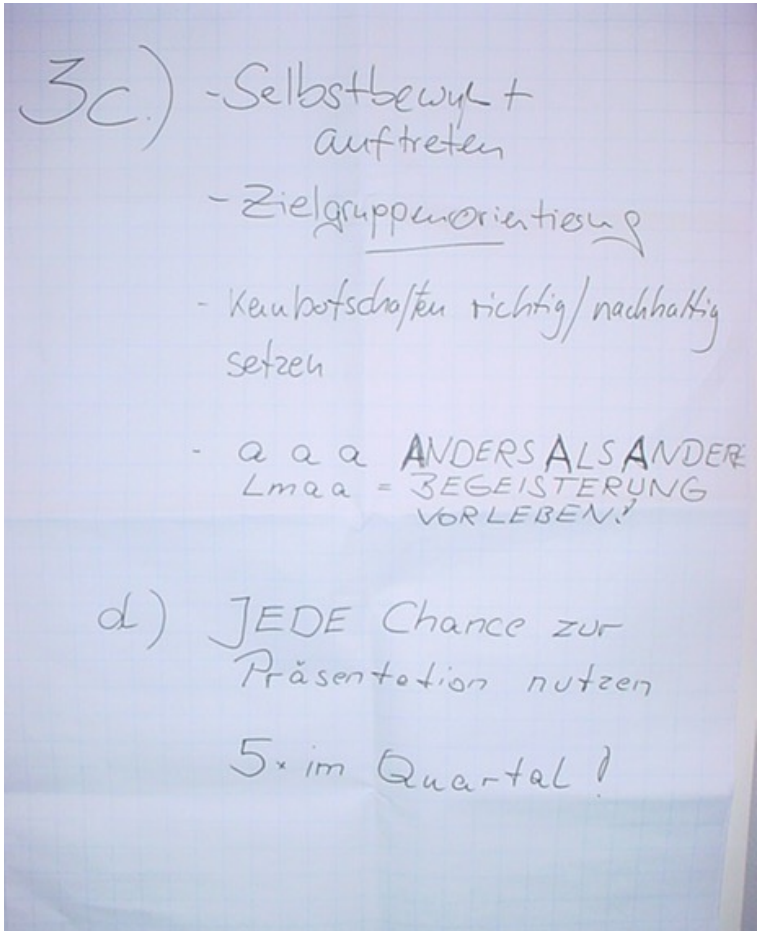
Aufgabenstellung



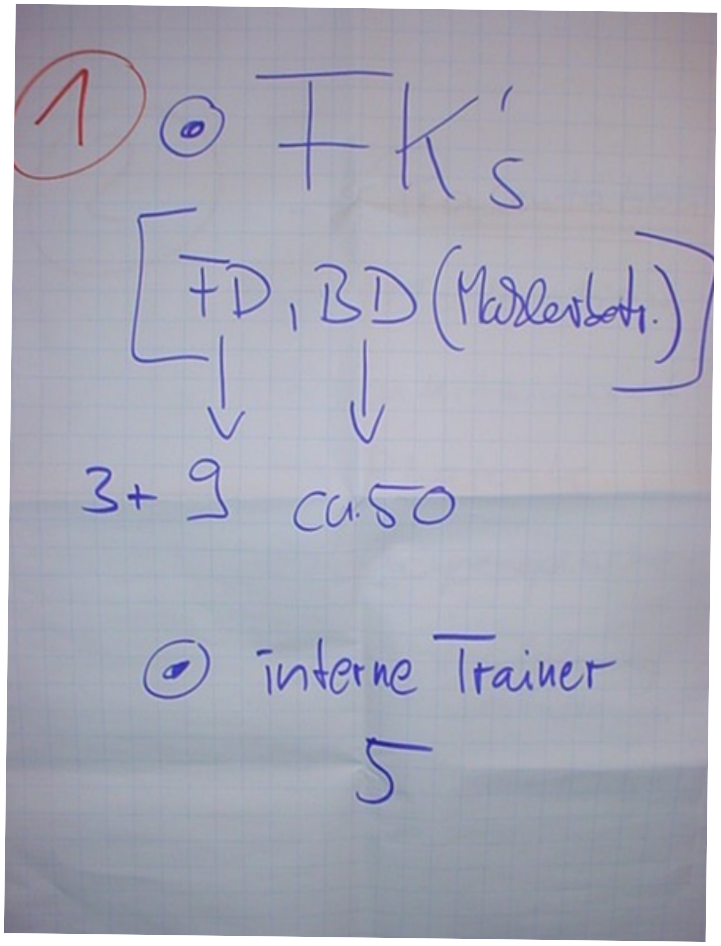


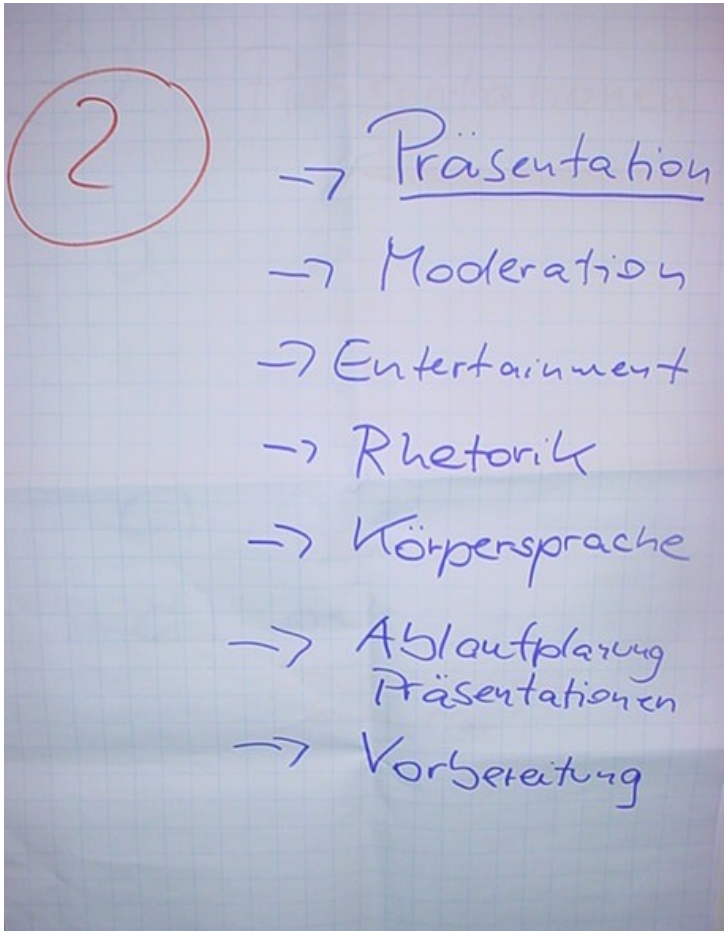
Aufgabenstellung



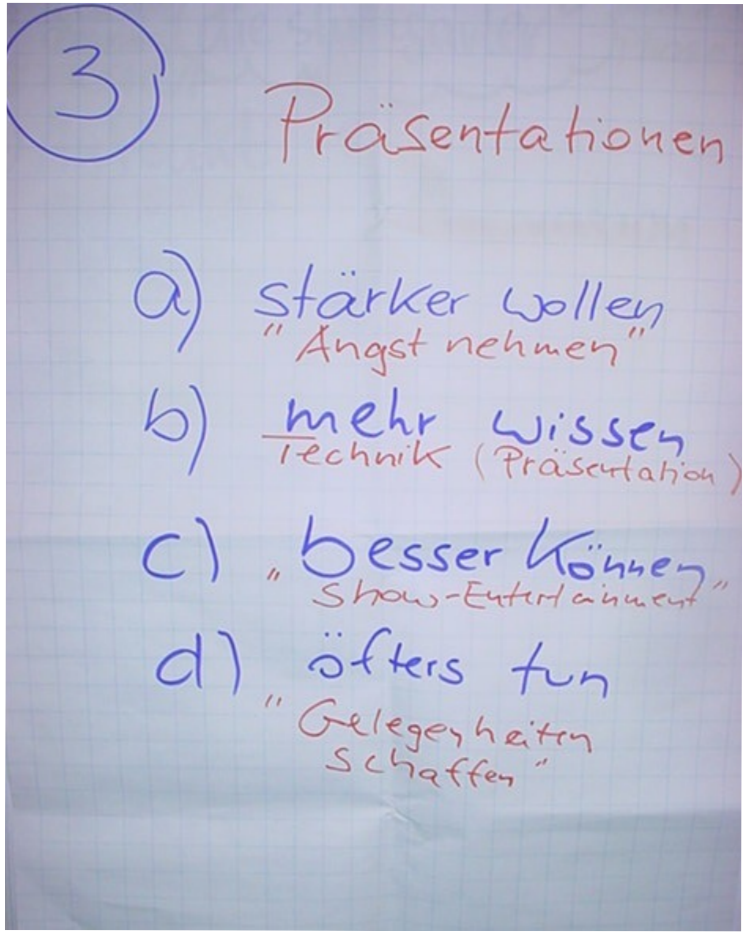


Aufgabenstellung





Aufgabenstellung



Aufgabenstellung

Wie den vorangegangenen Charts zu entnehmen ist, gab es in der Teilnehmerschaft des Zielfindungs-Workshops eine hohe Übereinstimmung bezüglich der Zielgruppen und Zielsetzungen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß 50/70 Personen aus dem Bereich Vertrieb, Vertriebsunterstützung und Marketing zu erreichen sind.

Die im Rahmen der geplanten Weiterbildungsmaßnahme avisierten übergeordneten Zielsetzungen sind:

- Motivation der Mitarbeiter im Hinblick auf die Thematik Präsentation
- Qualifizierung der Mitarbeiter in den Themenfeldern
  a. Erstellen von zielgruppengerechten Präsentationen
  b. Handhabung der zur Verfügung stehenden Präsentations-materialien und -medien
  c. Umsetzung spannender Präsentationsdramaturgien in überzeugende Performances
- Verbessern der persönlichen Wirkung der handelnden Personen



Weiterbildungskonzeption



Weiterbildungskonzeption

Vor dem Hintergrund der gemeinsam erarbeiteten Ziele haben die Trainer der Präsentainment® Group im Verlauf des Workshops die aus ihrer Sicht sinnvollen und nutzbringenden Phasen und Inhalte eines entsprechenden Weiterbildungsprogramms vorgestellt. Diese wurden mit allen Anwesenden kritisch diskutiert, hinterfragt und nach einigen Modifikationen von allen Repräsentanten der Stuttgarter für gut befunden. Dieses Konzept besteht im wesentlichen aus den folgenden Modulen:

- Klärung der technischen Möglichkeiten innerhalb der Stuttgarter bezüglich Hard- und Software sowie Entwickeln eines durchgängig einsetzbaren Präsentations-Systems
- Seminarstart mit den Führungskräften des Vertriebs
- 1-tägige Auftaktveranstaltung mit allen circa 70 Personen
- Präsentations-Seminare (1. Stufe)
- Präsentations-Seminare (2. Stufe)
- Coaching-Sequenzen in Kleingruppen (1. Stufe)
- Coaching-Sequenzen in Kleingruppen (2. Stufe)

Zwischen den einzelnen Modulen werden die Teilnehmer durch eine Telefon-Hotline sowie online-Support bei der Umsetzung der vermittelten Inhalte unterstützt.

Die Inhalte der einzelnen Phasen entnehmen Sie bitte den folgenden Seiten.



Weiterbildungskonzeption

Die Grundlage unserer Weiterbildungsarbeit bilden im wesentlichen zwei Elemente:

- der Präsentainment®-Steuerungsprozess
- das synagement®-Wirkungsmodell

Der auf der folgenden Seite abgebildete Steuerungsprozess verdeutlicht die einzelnen Phasen und Schritte, die zu einer gelungenen Präsentation führen und dient in der Vorbereitung und Durchführung der Präsentation als nützlich Checkliste.

Die synagement®-Wirkungsmodell gibt den zu Trainierenden die Gelegenheit zu einer selbstkritischen Analyse des eigenen Wirkungsrepertoires.

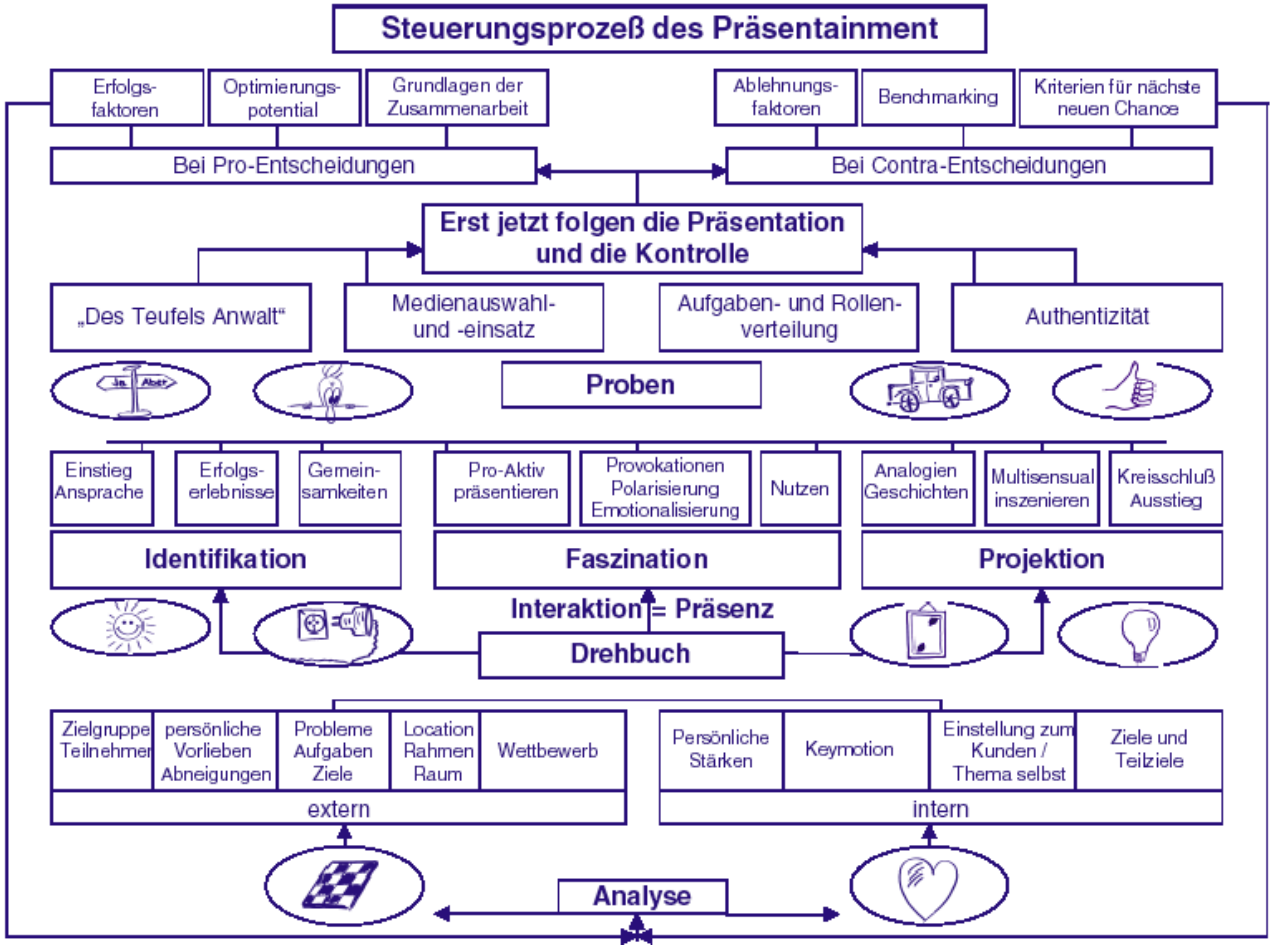
Aus dieser Analyse werden die Lernziele und Handlungsnotwendigkeiten insbesondere für die beiden Coachingphasen abgeleitet.

Zu Beginn des gesamten Weiterbildungsprogramms wird gemeinsam mit einem repräsentativen Querschnitt der für den und im Vertrieb tätigen Menschen im Rahmen eines 2 x 1-tägigen Workshops ein modular aufgebautes Präsentations-Konzept erarbeitet.

Im Vorfeld dieser Workshops werden die in der Stuttgarter machbaren technischen (Hard- und Software) Möglichkeiten geprüft, damit die erarbeiteten konzeptionellen Ansätze und deren Umsetzung auch in der unternehmensspezifischen (Linux-basierten) Systemlandschaft einwandfrei funktionieren.

Die Führungskräfte des Vertriebs werden alle einzelnen Phasen zeitversetzt (mit Vorlauf) durchlaufen, sodaß sie sie den notwendigen Informationsvorsprung haben und den gesamten Weiterbildungsprozess insbesondere im Hinblick auf die Lernziele und deren Erfolgskontrolle als Mentoren unterstützen können.

Weiterbildungskonzeption



Weiterbildungskonzeption

Präsentainment®-Seminar / 1. Stufe
(2-tägig / mit jeweils 10 Personen/ingesamt 50)

Die Teilnehmer füllen im Vorfeld des Seminars einen Fragebogen aus, der den Trainer Gelegenheit gibt, sich ein erstes Bild von den vorhandenen Fähigkeiten und Fertigkeiten der Teilnehmer zu machen und ihre Erwartungen besser einschätzen zu können.

Eine Gruppengröße von 10 Personen läßt eine intensive Arbeit mit dem Einzelnen zu und schafft darüber hinaus durch die hohe Gruppendynamik ein hohes Lernerlebnis durch das Lernen von- und miteinander.

Die Teilnehmer werden im Vorfeld vorbereitete Präsentationen vortragen. Diese werden nicht weiter kommentiert und dienen während des gesamten Seminars als Übungsmaterial. Entlang des Steuerungsprozesses bekommen die Teilnehmer dann schrittweise Anregungen und Impulse, die sie in die mitgebrachten Präsentationen umsetzen und dem Plenum vortragen.

Dieses Procedere wird sich im Verlauf des Seminars mehrfach wiederholen, sodaß bereits im Seminar selbst eine für alle wahrnehmbare kontinuierliche Wirkungsverbesserung und damit auch positive Lernerlebnisse einstellen.

Am Ende des Seminars werden die Teilnehmer mit den Elementen des bis dahin in den v.g. Workshops vorbereiteten modular aufgebauten Präsentations-Systems vertraut gemacht und bekommen die Aufgabe, sich bis zum zweiten 2-tägigen Präsentations-Seminar mit diesem zu befassen und jeweils mindestens zwei zielgruppenspezifisch angepasste Präsentationen zur nächsten Stufe mitzubringen.

Im folgenden skizzieren wir Ihnen der gebotenen Kürze den vorläufigen Themenplan des ersten Präsentations-Seminars.

Weiterbildungskonzeption

Vorläufiger Themenplan

1. Einführung (Ziel: Motivation der Teilnehmer)

1.1.
Vorstellen der im Rahmen des Seminars thematisierten zehn Impulse

1.2.
Kurze Präsentation der im Vorfeld durch die Teilnehmer vorbereiteten Präsentationen

1.3.
Vorstellen der Elemente des Präsentainment® Steuerungsprozesses

2. Präsentations-Dramaturgie (Ziel: Problemerkenntnis)

2.1.
Die Teams präsentieren ihre vor dem Seminar vorbereiteten Arbeiten

2.2.
Feed forward durch den Trainer gemäß des Präsentainment® - Steuerungsprozess

3. Zusammenspiel von Person und Dramaturgie (Ziel: Selbst- und Problemerkenntnis)

3.1.
Die Teams präsentieren ihre gemäß Punkt 2.2. überarbeiteten und optimierten Präsentationen

4. Der Steuerungsprozess in all seinen Details in die Präsentationspraxis der Teilnehmer umgesetzt
(Ziel: Problemlösung)

4.1.
Analyse externer Daten
(Recherche über Teilnehmer, Rahmenbedingungen, Wettbewerber)

Weiterbildungskonzeption

Vorläufiger Themenplan

4.2.
Analyse interner Daten
(Bewußtmachen der individuellen Stärken,
Bedeutung klarer Zieldefinitionen für die spätere Dramaturgie,
Erarbeiten der KeyMotion)

4.3.
Wirkungsvolle Präsentations-Einstiege
für eine optimale Stimmung

4.4.
Geschickte Einbeziehung von Präsentations-Teilnehmern und Steuerung des dabei ablaufenden Prozesses

4.5.
Wirkung bildhafter Sprache und Erarbeiten einer durchgängigen „Geschichte“

4.6.
Bestmögliche Ansprache der unterschiedlichen Wahrnehmungskanäle und Sinne im Auditorium

4.7.
Gekonnter Umgang mit Einwänden durch geschickte Dialektik und brillante Rhetorik

4.8.
Auswahl und Handhabung der verschiedenen Medien, sich selbst als Medium begreifen, präsentierte Inhalte durch die Person „verkörpern“ (Stimme, Gestik, Mimik)

4.9.
Rollen und Aufgabenverteilung bei Einsatz verschiedener Präsenter

4.10.
Umgang mit Nervosität, Blackouts, und Pannen

Weiterbildungskonzeption

Vorläufiger Themenplan

5. Der Steuerungsprozess als Arbeitsmittel zur Vorbereitung zukünftiger Präsentationen

(Ziel: Arbeitserleichterung)

5.1.
Nutzungsmöglichkeiten als Checkliste

5.2. Plenumsdiskussion zu 5.1.

6. Das neue modular aufgebaute Präsentations-System der Stuttgarter und seine bestmögliche Handhabung

(Ziel: Arbeitserleichterung)

6.1.
Vorstellen des neuen Systems durch den Trainer

6.2.
Diskussion der neuen Konzeption im Plenum

6.3.
Empfehlungen zur individuellen Handhabung

7. Schluß

7.1.
Zusammenfasung durch den Trainer

7.2.
Klärung der zwischen Stufe 1 und Stufe 2 durch die Teilnehmer zu erledigenden Aufgaben

7.3.
Beurteilung des Referenten und des Seminars durch die Teilnehmer

7.4.
Feststellen von Teilnehmerwünschen insbesondere für Präsentations-Seminar Stufe 2

7.5.
Bewertung der persönlichen Erkenntnisse und Formulieren konkreter Vorsätze im Sinne und zum Nutzen eines möglichst schnellen und nachhaltigen Praxis-Transfers aufgrund des Seminars

Weiterbildungskonzeption

Präsentainment®-Seminar / 2. Stufe
(2-tägig mit jeweils 10 Teilnehmern)

In dieser 2. Stufe haben die Teilnehmer Gelegenheit, die in der Zwischenzeit erledigten Aufgaben zu präsentieren.

Dazu gehören einerseits zwei Beispiele von zielgruppenspezifisch angepassten und durchgeführten Präsentationen sowie die Präsentation eines Berichtes, in dem sie die mit dem neuen Präsentations-System gemachten Erfahrungen schildern.

Diese werden gemeinsam mit dem Trainer und den übrigen Teilnehmern diskutiert und ausgewertet.

Im Übrigen lebt diese 2. Stufe insbesondere vom praktischen Tun, Üben und Optimieren. Zur Unterstützung der Selbsterkenntnis und des Lernerfolgs wird vom Trainer Video-Feedback angeboten. Dieses ist optional und freiwillig.

Am Ende des Seminars bekommen die Teilnehmer Gelegenheit, Ihre persönliche Wirkung mit Hilfe der Diagnostik nach dem synagement®-Wirkungsmodell analysieren zu lassen.

Dazu wird im Seminars selbst an vorbereiteten Rechnern ein aus 100 Fragen bestehender Evaluationsbogen ausgefüllt.

Zwischen Präsentations-Seminar Stufe 2 und Coaching Stufe 1 werden diese Bögen ausgewertet und für jeden Teilnehmer wird ein persönliches Wirkungsprofil erstellt.

Dieses Wirkungsprofil sowie die daraus ableitbaren Handlungsnotwendigkeiten zur Verbesserung der persönlichen Wirkung werden im Rahmen des Coachings mit den Teilnehmern besprochen.

Zwischen Coaching Sufe 1 und Stufe 2 bekommen die Teilnehmer außerdem eine circa 80 Seiten umfassende Dokumentation Ihres individuellen Wirkungsprofils auf elektronischem Weg zugesandt.

Auf den folgenden Seiten skizzieren wir Ihnen kurz einige Aspekte des synagement®-Wirkungsmodells.

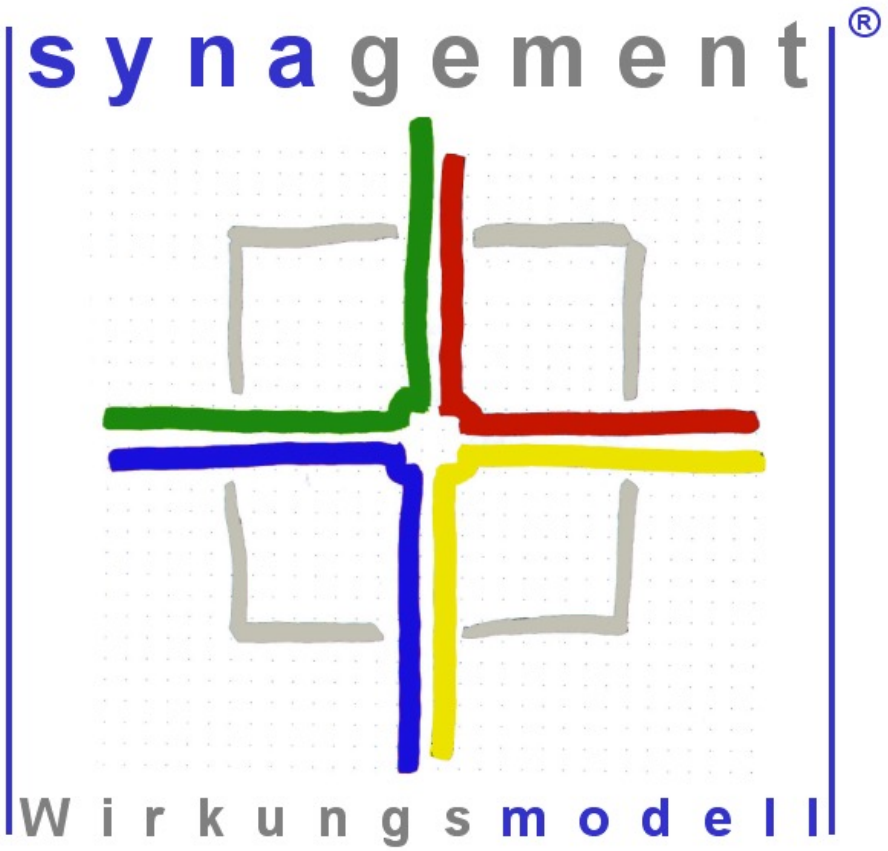
Weiterbildungskonzeption

Im Zentrum unserer Arbeit steht die persönliche Wirkung von Menschen. Im Rahmen dieser Arbeit bedienen wir uns des synagement®-Wirkungsmodells.

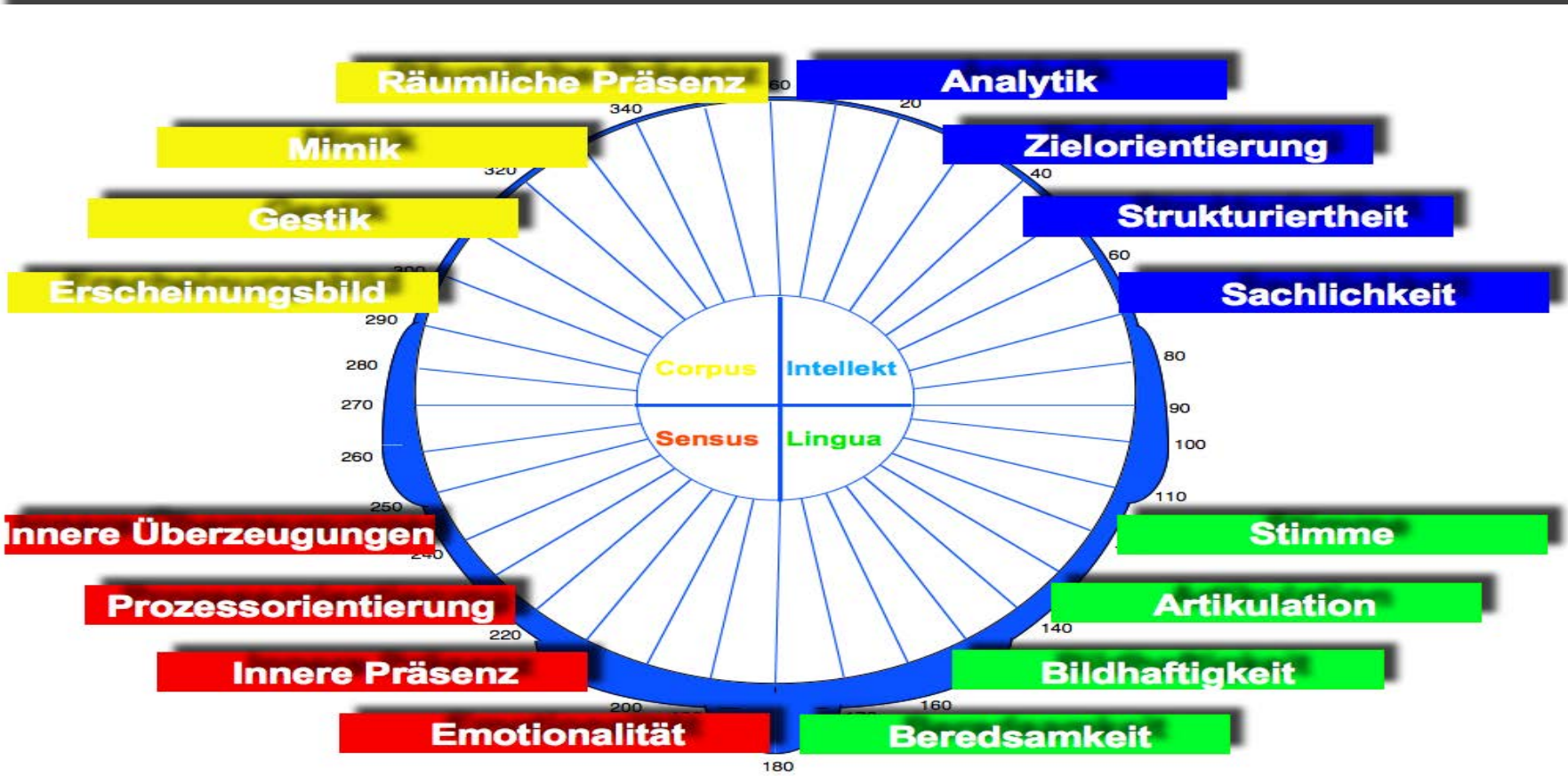
synagement® ist ein in über 20-jähriger Trainings-und Coachingpraxis durch Beobachtungen, Gespräche und erfolgreiche Erprobung entstandenes Analyse- und Diagnostik- iund Trainingsintrumentarium, das wir kontinuierlich abgleichen mit neuesten Erkenntnissen aus den Bereichen der Psychologie, Sozialpsychologie, Hirnforschung und Kommunikationswissenschaft.

Ein Instrumentarium, das Wege aufzeigt, wie Menschen sich einerseits treu bleiben und ihren persönlichen Stil stärker zur Geltung bringen, wie sie zugleich andererseits aber auch ihr individuelles Wirkungsrepertoire kontinuierlich erweitern können.

Und zwar dahingehend erweitern, daß sie anschließend in noch mehr Situationen bei noch mehr Menschen die beabsichtigte Wirkung erzielen.



Weiterbildungskonzeption



Weiterbildungskonzeption

synagement®-Coaching / 1. Stufe
(jeweils 1/2-tägig mit jeweils 3 Teilnehmern)

Zu Beginn des Coachings erhalten die Teilnehmer ihre individuellen Wirkungsprofile. Diese werden ihnen in Form von Feedback-Gesprächen erläutert.

Da sich aus den Profilergebnissen Stärken- und Potenzial-Cluster bezogen auf die Teilnehmer ergeben, werden die Teilnehmer auch zu entsprechenden Potenzial-Gruppen zusammengefasst.

Daraus ergibt sich die Möglichkeit, mit den Teilnehmern an der Erweiterung des Wirkungsrepertoires auch in Kleingruppen zu arbeiten.Die entsprechenden Übungen werden mittels Video-Feedback durchgeführt.

Zum Schluß des Coachings Stufe 1 werden mit den Teilnehmern konkrete Aufgaben besprochen, die sie zwischen Stufe 1 und 2 in Eigenregie bearbeiten können.

synagement®-Coaching / 2. Stufe
(jeweils 1/2-tägig mit jeweils 3 Teilnehmern)

In der zweiten Coachingstufe werden die zwishenzeitlich gemachten Erfahrungen der Teilnehmer besprochen und ausgewertet.

Desweiteren werden die Übungen aus Stufe 1 vertieft und weitere Übungen zur Verbesserung der persönlichen Wirkung bearbeitet.

Den Abschluß bildet ein zweiter Diagnostik-Durchgang Mittels des synagement®-Wirkungsmodells.

In welcher Form die Führungskräfte konkret in die Phasen

- Lernzielvereinbarung
- Lernerfolgskontrolle und
- Transferunterstützung

eingebunden werden, wird im Rahmen der Startveranstaltung mit den Führungskräften gemeinsam mit diesen festgelegt.

Weiterbildungskonzeption

Gesamtumfang:

2 Tage Workshop Konzeption Päsentations-System
(inkl. Vorabklärung der technischen Machbarkeiten ca. 1 Tag)

1 Tag Auftaktveranstaltung mit ca. 70 Teilnehmern
(Referenten: Andreas Bornhäußer und Rainer Frieß)

10 Tage Präsentations-Seminare *Stufe 1* mit jeweils
zehn Teilnehmern (Trainer: Andreas Bornhäußer)

10 Tage Präsentations-Seminare *Stufe 2* mit jeweils
zehn Teilnehmern (Trainer: Rainer Frieß)

synagement®-Evaluation für 50 Personen inkl. Erstellung
der individuellen Dokumentationen (Startevaluation und
Abschlußevaluation)

10 Tage Coaching *Stufe 1* jeweils halbtägig mit jeweils 3
Teilnehmern (Coach: Rainer Frieß)

10 Tage Coaching *Stufe 2* jeweils halbtägig mit jeweils 3
Teilnehmern (Coach: Rainer Frieß)

10 Tage (aufgrund langjähriger Erfahrung geschätzter Aufwand)
Telefon- und online-Support zur Transfersicherung

Gesamtbudget:

€ 230,000,00 inkl. aller nebenstehend aufgeführten Leistungen
zzgl. der gesetzl.. MwSt.

Das Honorar versteht sich exkl. der anfallenden Reisekosten und
Spesen.

Zeitrahmen:

Das gesamte Weiterbildungs-Programm erstreckt sich über einen
Zeitraum von 2 Jahren.

Als ersten Termin für die Startveranstaltung mit den
Führungskräften haben wir wunschgemäß für Sie den
07. bis 08. April 2008 optioniert.

Für die Auftaktveranstaltung mit allen 70 Personen haben
wir wunschgemäß ebenfalls bereits einen Termin für Sie optioniert:
den 20. Juni 2008.

Mit den Präsentations-Seminaren 1. Stufe soll im dritten Quartal
des Jahres 2008 begonnen werden.

Mit Herz und Verstand engagiert.



Auf dieser Seite stellen wir Ihnen in der gebotenen Kürze die Personen vor, die im Rahmen des hiermit vorgestellten Weiterbildungsprogramms für die Stuttgarter tätig sein werden.



Andreas Bornhäußer
Moderator für den Konzeptions-Workshop, Trainer für die Auftaktveranstaltung und die Seminare Präsentations-Stufe I sowie Telefon- und online-Support



Rainer Frieß
Trainer für die Auftaktveranstaltung und die Seminare Präsentations-Stufe 2 sowie für die beiden Coaching-Stufen



Dipl. Oec. **Petra Bornhäußer**
synagement® Wirkungsprofil sowie Telefon- und online-support



Sven Wichmann
Technischer Support und Organisation

Ihr Vertrauen haben wir uns verdient.

Bayer
Carlson Wagonlit Travel
ESCADA
FALKE
FAUN KIRCHHOFF GROUP
Moritz Fiege
GORTZ
HOCHTIEF
IWO
OTTO
PROVINZIAL
RTL WORLD
RWE
SIEMENS
SONY
Skandia
ThyssenKrupp
WINCOR NIXDORF
WWK Werte Wachstum Kompetenz