

Aufgabenstellung

Angebot

Trainer

Budget

Termine

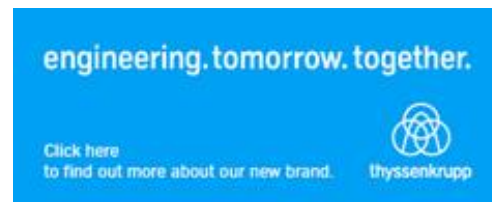
Garantiert gute Resonanz.

**Qualifizierungs-
Angebot**

**Professionelle Messe-Präsenz
der thyssenkrupp AG auf der
IAA 2017**

tk Academy
Sales Campus

**Persönliches Exemplar für
Gregor F. Mannherz**



Aufgabenstellung

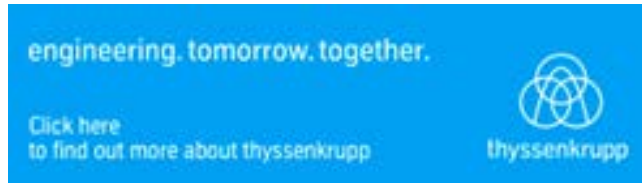
Angebot

Trainer

Budget

Termine

Garantiert gute Resonanz.



Im Rahmen eines Telefonats sowie in schriftlicher Form per eMail vom 26. April 2017 wurde uns von Ihnen ein detailliertes Briefing übermittelt, in dem Sie uns die Aufgabenstellung der geplanten Weiterbildungsmaßnahme skizziert haben.

Die wesentlichen Eckdaten dieser Aufgabenstellungen werden im folgenden kurz noch einmal wiederholt:

Zielgruppe:

- Vertriebsleute aus 3 BAs: SE, CT, SY, Key Account Manager und ggf. head of sales / Teamleiter
- andere Funktionsbereiche: ENG, COM, SMD, ggf. Teamleiter level, (ggf. HR)

Insgesamt zwischen 20-40 Personen zzgl. Hostessen, Technik, Caterer, Security

Zielsetzung:

Implementierung von Corporate Behaviour und Corporate Communication im Sinne und zum Nutzen

- einer dem Markenversprechen adäquaten Kundenansprache
- einem einheitlichen Auftreten
- einer bestmöglichen Außenwirkung (optisch, Wortwahl...)

Darüber hinaus sollen insbesondere HR-Mitarbeiter(innen) in die Lage Versetzt werden, auf der Messe selbst Coaching-on-the-Job-Aufgaben zu übernehmen.

Aufgabenstellung

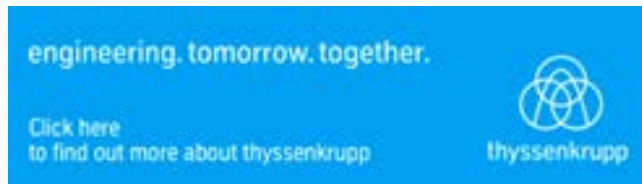
Angebot

Trainer

Budget

Termine

Garantiert gute Resonanz.

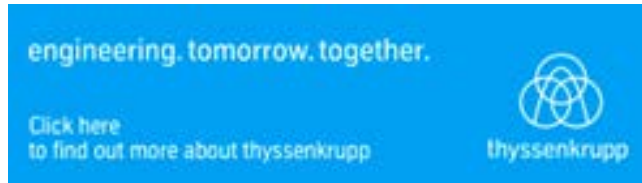


Inhalte:

Die im Rahmen der Weiterbildung zu thematisierten Inhalte sollen u.a. sein

allg. Teil Markengeschichte (wo kommen wir her, was macht uns aus),
Markenversprechen E.T.T. (to be delivered by CO COM)

- fact sheets, Konzernstruktur, was macht tk (Überblick Produktlandschaft)
- nur die wichtigsten facts (to be delivered by BAs)
- Reason why (warum tk auf der Messe) + Automotive positioning
- Marke tk und wie sie auf die facts einzahlt
- Erfolgsgeschichten von BA/BU übergreifender Zusammenarbeit
- Messe-Teamspirit



Ihrerseits Geplante Weiterbildungs-Aktivitäten:

Modul 1

Class room training mit vor. mind. 3 Durchläufen um jeden Standdienst-Kollegen einmal abzuholen (wg. Ferienzeit Mitte Juli bis Ende August)
Training vor Ort an hubs, d.h. minimaler Reiseaufwand der Vertriebskollegen
--> Impulsseminar in der ersten September Woche an den Standorten Essen, Duisburg, Liechtenstein, tbd (alternativ letzte August Woche)
→ Zeitansatz (ca. 1d)

Modul 2:

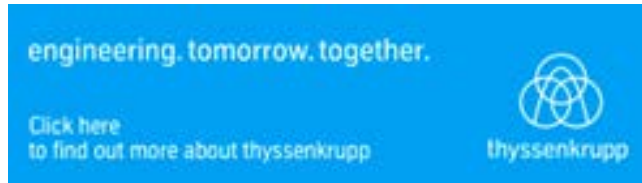
Training von zusätzlichem Personal wie Hostessen, Caterer usw. durch Briefing am Tag, ggf. webinare / handouts od. booklet am Stand

Modul 3:

Auffrischen der Inhalte kurz vor Messebeginn mittels webinare (für das tk Messepersonal)

Modul 4:

Daily briefing am Messestand (30min vor Messebeginn), Bekanntgabe des Rahmenprogramms, Motivation der Leute durch (externen) Coach



Empfohlene Vorgehensweise:

Vor dem Hintergrund vergleichbarer Aufgabenstellungen und für andere Kunden durchgeführter Projekte empfehlen wir die wie folgt modifizierte Aufgabenstellung und daraus abgeleitete Weiterbildungs-Struktur:

Modul I

I-tägiger KickOff mit allen zu qualifizierenden Personen in Duisburg mit den Inhalten

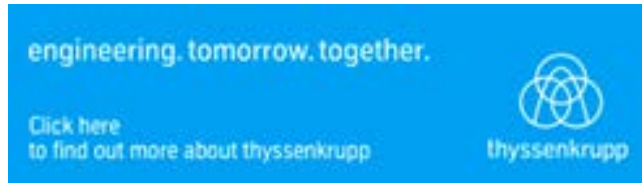
- Ziele der Messe
- Inhalte der Kommunikation
- Aufbau und Organisation des Messestands
- persönliche Wirkung- und Wahrnehmungskompetenz

Die erste Hälfte des Tages dieses KickOffs sollte primär durch einen Repräsentanten Ihres Hauses bestritten werden und die ersten drei Aspekte behandeln. Ein Mitarbeiter unseres Hauses moderiert diesen Part.

Die zweite Hälfte des Tages wird von einem Trainer unseres Hauses geleitet und von den später auf der Messe als Coach-on-the-Job tätigen HR-Mitarbeitern begleitet.

Modul II

Webbasierte Evaluation der Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenzen aller am Stand tätigen Mitarbeiter(innen). (siehe hierzu die Erklärungen auf den Seiten 8 – 9)



Empfohlene Vorgehensweise:

Vor dem Hintergrund vergleichbarer Aufgabenstellungen und für andere Kunden durchgeführter Projekte empfehlen wir die wie folgt modifizierte Aufgabenstellung und daraus abgeleitete Weiterbildungs-Struktur:

Modul III

2-tägige Seminare mit den auf der Messe aktiven Sales- und Marketing-Mitarbeitern sowie den internen Coaches. (je Veranstaltung maximal 12 Teilnehmer)

In diesem Modul bekommen die Teilnehmer(innen) ihre individuellen Kommunikationsprofile überreicht und interpretiert. (=Ergebnisse aus Modul II)

Hier wird gezielt an der Erweiterung des entsprechenden Repertoires gearbeitet und in alltagsnahen Rollenspielen die gezielte Ansprache sowie konkrete Umsetzung der tk-seitig vorgegebenen Corporate Communication geübt.

Modul IV

WebTalks = Webbasierte Refresher mit jeweils maximal 6 teilnehmenden Personen zur Festigung und Vertiefung der in Modul III thematisierten Inhalte.

Empfohlen werden 3 x jeweils 1-stündige Webtalks je Teilnehmer(in). Alle WebTalks werden von den v.g. Coaches virtuell begleitet.

Aufgabenstellung

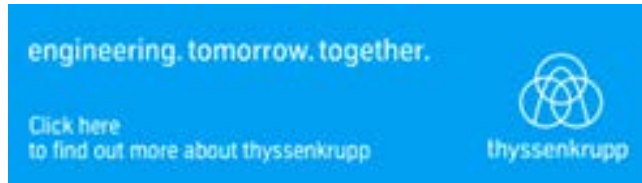
Angebot

Trainer

Budget

Termine

Garantiert gute Resonanz.



Empfohlene Vorgehensweise:

Vor dem Hintergrund vergleichbarer Aufgabenstellungen und für andere Kunden durchgeführter Projekte empfehlen wir die wie folgt modifizierte Aufgabenstellung und daraus abgeleitete Weiterbildungs-Struktur:

Modul V

TEAM Training auf dem Messestand – Es wird empfohlen im Sinne eines bestmöglichen Teamspirits

T otales

E ngagement

A ller

M iteinander

am Nachmittag des letzten Messevortages ein halbtägiges Training auf dem Stand mit dem gesamten Personal (inkl. Hostessen, Security, etc.) durchzuführen. Ziele dieser Veranstaltung sind primär Motivation und Teambildung.

Modul VI

Coaching on the Job durch die weiter vorne erwähnten internen tk-Coaches.

Aufgabenstellung

Angebot

Trainer

Budget

Termine

Garantiert gute Resonanz.

Empfohlene Vorgehensweise

Die S.C.I.L.Performance Strategie ist derzeit die einzige Diagnostik, die die Außenwirkung von Menschen vollständig transparent macht.

Für schnellen und nachhaltigen Erfolg im Vertrieb, erfolgreiche Kommunikation von Führungskräften und charismatische Auftritte vor großen Auditorien.

Autorisierte S.C.I.L.Master erweitern und verbessern das individuelle Wahrnehmungs- und Wirkungs-Repertoire ihrer Mandanten.

Auf Basis der S.C.I.L. Diagnostik erfolgt ein hocheffizientes Training, das Menschen befähigt das gesamte Spektrum der Kommunikationsbedürfnisse ihrer Gesprächspartner zu erkennen und zielsicher zu bedienen.

Nachvollziehbar. Anwendbar. Messbar.

Zur Reflektion der für Wahrnehmung und Wirkung relevanten Faktoren nehmen Sie bitte Seite II dieser Konzeption zur Kenntnis.



Aufgabenstellung

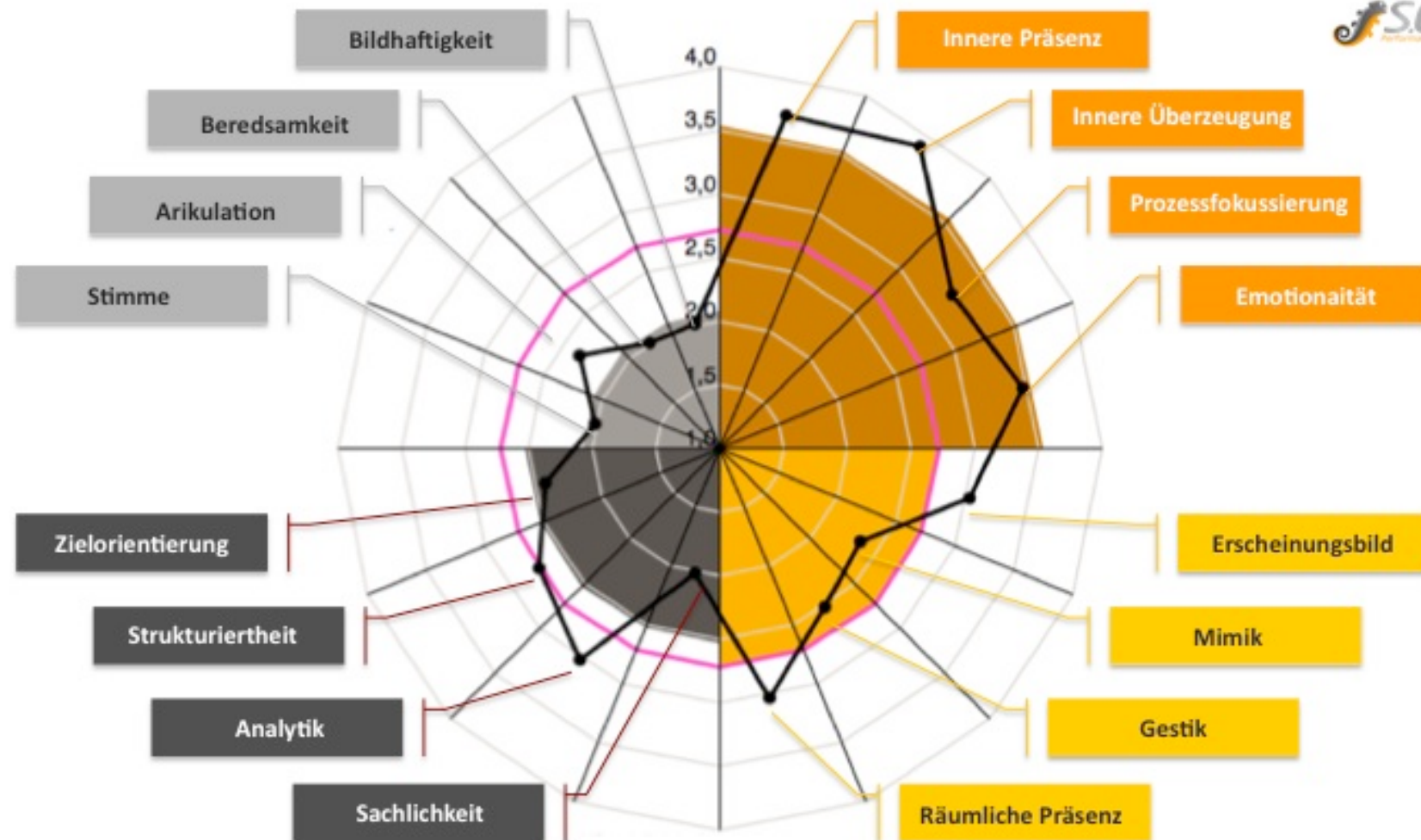
Angebot

Trainer

Budget

Termine

Garantiert gute Resonanz.



Aufgabenstellung

Curriculum

Trainer

Budget

Termine

Garantiert gute Resonanz.



Andreas Bornhäußer ist seit 1982 selbständig im Bereich der Aus- und Weiterbildung tätig und gilt heute im deutschsprachigen Raum als der führende Experte zum Thema „Ausstrahlung und Anziehungskraft von Menschen und Unternehmen“.

Über 100.000 Menschen haben ihn als Referenten auf Kongressen und Symposien und als Trainer in Seminaren mittlerweile im In- und Ausland erlebt und von seinen Impulsen beruflich und persönlich profitiert sowie u.a. auch sein Know how zur Initialisierung und Begleitung von überzeugenden Messeauftritten genutzt.

Neben seiner Trainer- und Referententätigkeit wird er von zahlreichen namhaften Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und der Medienbranche regelmäßig als Coach zur Optimierung des persönlichen Auftretens konsultiert und als Moderator von Diskussionsrunden gebucht.

Er ist außerdem Gastdozent am Lehrstuhl für Arbeitswissenschaften der Technischen Universität Darmstadt (Prof. Dr. Ralph Bruder) Studienleiter des Trainer-Qualifizierungsprogramms „Master of Business Training“, Urheber und Lizenzgeber der S.C.I.L.Strategie® und Autor der Bücher

- *Jetzt reicht's – Ein Roman über Erziehung, Führung und Motivation*
- *Präsentainment – Die hohe Kunst des Verkaufens,*
- *Das Keymotion-Prinzip – Menschen gewinnen durch Reden und Präsentationen und*
- *Wie wirke ich?*

sowie zahlreicher Fachaufsätze und Buchbeiträge.

Aufgabenstellung

Curriculum

Trainer

Budget

Termine

Garantiert gute Resonanz.

Modul I
1-tägiges KickOff

€ 4.900,00 (inkl. aller Vor- und Nachbereitungsarbeiten)

Modul II
S.C.I.L.Evaluationen

€ 98,00 / pro Person (regulär € 450,00)

Modul III
2-tägige Messetrainings
(=2 x 2 Tage)

€ 19.600,00 (inkl. aller Vor- und Nachbereitungsarbeiten)

Modul IV
WebTalks

€ 590,00 je WebTalk (inkl. aller Vor- und Nachbereitungsarbeiten sowie Bereitstellung der erforderlichen Konferenztechnik)

Modul V
halbtägiges Teamtraining

€ 2.500,00 (inkl. aller Vor- und Nachbereitungsarbeiten)

Alle vorstehend genannten Positionen verstehen sich zzgl.
 anfallender Reisekosten und Spesen sowie der gesetzl. MwSt

Terminoptionen

Nach Prüfung der seitens des Präsentainment Partners Andreas Bornhäußer freien Kapazitäten können wir Ihnen die folgenden Termine in den von Ihnen gewünschten Zeiträumen anbieten:

Modul I	14. oder 31. Juli 2017
Modul II	Zeitraum Juli bis August 2017
Modul III	07. bis 10. August oder 14. und 15. August 2017
Modul IV	04. bis 08. September 2017
Modul V	13. September 2017

Diese Termine halten wir bis Ende Mai 2017 als Optionen für Sie frei. Bitte geben Sie uns bis dahin möglichst Ihre Rückmeldung. Vielen Dank im Voraus.

Schlußbemerkung:

Für den Fall der Beauftragung mit dem hiermit angebotenen Projekt sowie für alle möglichen Folgeeinsätze von Andreas Bornhäußer oder einem der anderen Präsentainment Partner ist und bleibt die Präsentainment Group GmbH alleinige Vertragspartnerin der thyssenkrupp Academy GmbH.

Es besteht bereits einen Rahmenvertrag zwischen der thyssenkrupp AG und der Präsentainment Group GmbH