



Erfolgs- Beispiele

www.modernes-erfolgstraining.de

Erfolgsbeispiele

Durch das Moderne Erfolgstraining wurden schon viele kleine und große Erfolgsgeschichten geschrieben. Bereits mehr als 10.000 Anwender arbeiten erfolgreich mit den im Trainings-Programm vermittelten Methoden. Die folgenden Beispiele zeigen, wie sich Unternehmen und Einzelpersonen auf ganz unterschiedlichen Wegen fit für ihren Erfolg gemacht haben.

Modernes Erfolgstraining für Unternehmen	Seite
● Erfolgstrainings-Programm für internationalen Telekommunikations-Konzern Modulares Trainingsprogramm setzt Maßstäbe und baut Marktführerschaft aus.	3
● Erfolgstrainings-Programm für Gründerzentrum eines Wirtschaftsverbands Ausbildung von Existenzgründungsberatern rettet Start-up-Unternehmer vor dem Aus.	4
● Erfolgstrainings-Reihe für Mittelstands-Unternehmen der Maschinenbau-Branche 3-Stufen-Konzept reduziert Preispoker und verbessert Rendite.	5
● Erfolgs-Kompakttraining für Verlags- und Medienhaus Veränderte Kundenansprache wendet Flop einer neuen Publikation ab.	6
● Erfolgs-Spezialtraining für Konsumgüter-Filialist Interner Organisationsveränderungs-Prozess mit weniger Stress erfolgreich gemeistert.	7
● Erfolgs-Coaching für Energie-Dienstleister Erfolgreiche Markteinführung einer Erfindung zur umweltfreundlichen Energieersparnis.	8
● Erfolgs-Coaching für IT-Unternehmen (Software) Erfolgreiche Vorbereitung von Kunden-Präsentationen verhilft zu neuen Großaufträgen.	9
Modernes Erfolgstraining für Einzelpersonen	
● Erfolgs-Coaching für Elektroindustrie-Managerin Durch Persönlichkeitsanalyse neue berufliche Perspektiven nach einem Burnout.	10
● Erfolgs-Coaching für freiberuflichen Projektmanager Stopp der Stress-Spirale und Arbeit mit Zielvisionen rettet Großprojekt.	11
● Erfolgs-Coaching für Unternehmerin im Dienstleistungs-Sektor Neue Business-Strategie hilft aus der Krise.	12
● Erfolgs-Coaching für Therapeutin mit selbständiger Praxis Klare Experten-Positionierung im Gesundheitsmarkt bringt den Erfolg.	13
● Erfolgs-Coaching für Referatsleiter im öffentlichen Dienst Stadtrat genehmigt Millionen-Investition nach überzeugendem Präsentationsvortrag.	14

Hinweis:

Die beschriebenen Projekte unterliegen dem Vertrauensschutz der Klienten und enthalten daher keine persönliche Namen oder unternehmensspezifischen Informationen. Wenn Sie mehr über diese oder andere erfolgreich durchgeführte Projekte wissen möchten oder die vorgestellten Lösungen maßgeschneidert für Sie selbst oder Ihr Unternehmen wünschen, nehmen Sie bitte einfach ► [Kontakt](#) auf.

Erfolgstrainings-Programm für internationalen Telekommunikations-Konzern

Aufgabenstellung:

Der Auftraggeber gehört zu den internationalen Marktführern der Telekommunikationsbranche und betreibt in Deutschland eigene Netze im Bereich Mobilfunk und Festnetz. Produkte und Dienste werden über mehrere Vertriebswege distribuiert. Der erfolgreiche Aufstieg sollte durch ein eigens entwickeltes modulares Erfolgstrainings-Programm ermöglicht werden. Schwerpunkt des Trainings-Programms sollte die freundliche und erfolgreiche Kommunikation mit den Kunden sein.

Projektziele:

Die Mitarbeiter mit Kundenkontakt nachhaltig fit für die Zukunft machen.
Die Kundenzufriedenheit und die Verkaufsergebnisse deutlich erhöhen.

Vorgehensweise:

1. Trainingsworkshops auf der Führungsebene

Durch Top-down-Trainings (erst Training der Führungs- danach der Fachkräfte), erwarben zunächst die Führungskräfte das entsprechende Erfolgs-KnowHow für den optimalen Umgang mit den Kunden.

2. Ausbildungsseminare für Multiplikatoren

In einem 2. Schritt wurden Nachwuchs-Führungskräfte zu Multiplikatoren ausgebildet, die das Erfolgs-KnowHow an die Teams in den jeweiligen Regionen weitergeben konnten.

3. Regelmäßige Trainings von Verkaufsteams

In mehreren aufeinander aufbauenden Trainingsmodulen wurden in Großgruppen die jeweiligen Verkaufsteams der regionalen Niederlassungen in erfolgreicher Kundenberatung trainiert.

4. Ausbildung interner Trainer / Coaches

Parallel dazu wurden ausgewählte Spezialisten zu internen Trainern und Coaches ausgebildet, die vor Ort das regelmäßige Üben von optimalen Kundengesprächen sicherstellten.

5. Entwicklung von Trainingsmedien / E-Learning

Unterstützend wurde in Zusammenarbeit mit der Personalentwicklungsabteilung bei der Produktion von Trainingsmedien (Lehrfilme, E-Learning-Programme, Intranet-Webinare) mitgewirkt.

Ergebnis:

Das Erfolgstrainings-Programm

- begleitete über 10 Jahre den Auftraggeber zu seinen überdurchschnittlichen Markterfolgen
- setzte neue Maßstäbe im Bereich der Erfolgstrainings und führte zu Wettbewerbsvorteilen auf dem hart umkämpften Telekommunikations-Markt
- qualifizierte und begeisterte rund 3000 Teilnehmer und trug zu ausgezeichneten Ergebnissen der Kundenzufriedenheit und der Unternehmens-Performance bei.

► **Das modulare Trainingsprogramm setzte branchenübergreifend Maßstäbe und baute die Marktführerschaft der deutschen Gesellschaft aus.**

Einige Teilnehmerstimmen:

„Extrem praxisnah und nützlich für meine Arbeit.“

„Die besten Seminare, die ich je besucht habe.“

„Hat mir ganz neue Möglichkeiten für mehr Erfolg offenbart.“

„Hat mir nicht nur beruflich viel gebracht, sondern auch persönlich für mein Leben.“

Erfolgstrainings-Programm für Gründerzentrum eines Wirtschaftsverbands

Aufgabenstellung:

Der Auftraggeber ist ein führender Wirtschaftsverband mit diversen Beratungs-, Weiterbildungs-, und Dienstleistungszentren in deutschen Städten. Mithilfe staatlicher Fördergelder sollten junge Start-up- Unternehmen bei ihrer Existenzgründung aktiv unterstützt werden. Schon nach kurzer Zeit zeigte sich, dass viele Gründungs-Projekte aufgrund fehlenden Vermarktungs-KnowHows zu scheitern drohten. Ein mehrstufiges Erfolgstrainings- und Coachingprogramm sollte sowohl die Gründungsberater als auch die Start-up-Unternehmer nachhaltig fit für ihren Erfolg im Markt machen.

Projektziel:

Die Erfolgchancen Hunderter junger Start-up-Unternehmen schnellstmöglich erhöhen.

Vorgehensweise:

1. Ausbildung der Gründungsberater

In einem ersten Schritt wurden alle verbandsinternen Gründungsberater über die häufigsten typischen Marketing- und Vertriebsprobleme von Existenzgründern informiert. In einer kompakten Ausbildung erhielten sie dann das wichtigste Erfolgs-KnowHow für ihre Beratungsprojekte, damit Start-up-Unternehmer ausreichend Kunden und Aufträge gewinnen können.

2. Training der Start-up-Unternehmer

Zahlreiche Gründer kamen aus dem Bereich Technik, Gesundheitswesen und Dienstleistung. Sie verfügten zwar über exzellente Fach- nicht aber über Erfolgskompetenz. In einem zweiten Schritt wurden deshalb den Start-up-Unternehmern in einer Vortragsreihe die wichtigsten Erfolgs-Tools zur Entwicklung einer Business-Strategie und zur Kunden- und Auftragsgewinnung vorgestellt.

3. Erfolgs-Coaching für Existenzgründer

In einem dritten Schritt wurden bei den besonders erfolgsgefährdeten Start-ups durch Einzel-Coachings jeweils die wichtigsten "Erfolgshebel" identifiziert und konkrete Lösungsansätze erarbeitet.

Ergebnis:

Das Programm, welches über einen Zeitraum von 5 Jahren lief, reduzierte bereits innerhalb eines Jahres die aufgrund von Marketing- und Vertriebsmängeln induzierte Floprate (üblicherweise 60%), erhöhte die erfolgreich abgeschlossenen Förderprojekte des Wirtschaftsverbandes, ermöglichte zahlreichen Existenzgründern einen reibungsloseren Start und dem Wirtschaftsverband durch den verbesserten Erfolgsnachweis staatlich geförderte Folgeprogramme aufzulegen.

Urteil der Leiterin der Gründungsberater-Teams:

"Dieses Programm war ein voller Erfolg! Nicht nur für unsere Gründungsberater, die für die kritischen Erfolgs-Stellschrauben sensibilisiert wurden, sondern auch für Hunderte der von uns beratenen Existenzgründer. Wir danken Ihnen ganz herzlich für Ihr großes Engagement!"

Urteil eines Start-up-Unternehmers (Ingenieurbüro für Umwelt-Technik):

"Ihr unerschütterlicher Glaube an meine Idee hat mein Selbstvertrauen sehr gestärkt. Ihre Praxistipps waren gerade beim schwierigen Start Gold wert und das Beste ist: Ich hatte damit sofort durchschlagenden Erfolg."

Erfolgstrainings-Reihe für Mittelstands-Unternehmen der Maschinenbau-Branche

Aufgabenstellung:

Der Auftraggeber gehört zu den "hidden champions" der Maschinen-, Anlagen- und Werkzeugbranche und ist mit seinen High-Tech-Spezialprodukten für die Fertigungsindustrie Weltmarktführer. Die zunehmende Einkaufskonzentration und der verschärfte weltweite Wettbewerb führten, wie bei vielen anderen Zulieferern auch, zu immer härteren Preisverhandlungen mit der Folge dramatisch sinkender Margen. Ein mehrstufiges Spezialtraining sollte den drohenden Renditeverfall abwenden helfen.

Projektziel:

Reduzierung des "Preispokers" in Verhandlungen und Verbesserung der Unternehmensrendite.

Vorgehensweise:

Für den Auftraggeber wurde eine 3-stufige Erfolgstrainings-Reihe entwickelt:

1. Aufbau mentaler Verhandlungsstärke

Wieso sollen Kunden höhere Preise akzeptieren, wenn der Anbieter selbst nicht von dessen Angemessenheit überzeugt ist? In dieser Stufe ging es zunächst darum, den weitverbreiteten "Preiskomplex" in den eigenen Reihen bewusst zu machen und "mentale Verhandlungs-Barrieren" abzubauen.

2. Aufbau strategischer Verhandlungsstärke

Wer dem Kunden nicht überzeugend darlegen kann, worin der Mehrwert des eigenen Angebots besteht, hat den Preispoker bereits strategisch verloren. In einem 2-tägigen Workshop auf der Geschäftsleitungs- und Führungsebene wurden daher die strategischen Wettbewerbsvorteile und einzigartigen Vorteile für die Kunden herausgearbeitet.

3. Aufbau taktischer Verhandlungsstärke

Wie gewinnt man Kunden und holt Projekt-Aufträge auch ohne teure Rabatte und Nachlässe? Projektleiter und technischer Vertrieb trainierten nun in dieser Stufe praxisnah in einem 3 x 3 Tage Intervalltraining in mehreren Durchgängen eine andere Art der Kundengesprächsführung, in der nicht allein der Preis, sondern vor allem die besonderen Vorteile für den Kunden im Mittelpunkt standen.

Ergebnis:

Das 3-Stufen-Konzept

- reduzierte die Angst vor Preisverhandlungen
- stärkte Motivation, Selbstbewusstsein und Überzeugungskraft
- ermöglichte den Gewinn zweier Großprojekte im Export ohne nennenswerte Zugeständnisse

► **Das 3-Stufen-Konzept reduzierte den „Preispoker“ und verbesserte deutlich die Rendite.**

Urteil des verantwortlichen Geschäftsführers:

"Wer Geld verdienen muss, um die Existenz des Unternehmens auch für die Zukunft zu sichern, braucht die interne und externe Akzeptanz seiner Preise. Aber: Bessere Preise durchzusetzen, ist in unserem Markt wirklich nicht leicht! Dass wir es geschafft haben, führen wir ganz entscheidend auf Ihr 3-Stufen-Konzept zurück, welches weit über die mir bekannten Trainings hinausgeht."

Erfolgs-Kompakttraining für Verlags- und Medienhaus

Aufgabenstellung:

Der Auftraggeber gehört in seiner Sparte zu den Top 10 Verlags- und Medienhäusern Deutschlands. Das Medienhaus lebt vom Verkauf von Werbeflächen und Werbezeiten. Eine neu etablierte Abteilung für Sonderwerbformen sollte die werbungstreibende Wirtschaft und die Werbeagenturen für neue Specials motivieren. Die gemeinsam mit dem Vertrieb angestrebten Akquise-Bemühungen gestalteten sich allerdings schwierig und blieben im Ergebnis unbefriedigend. Das Team verlor das Vertrauen in sich selbst und einige geplante Specials drohten wegen Anzeigenmangels zu scheitern. Um Kunden- und Umsatzverluste zu verhindern, benötigte das Unternehmen kurzfristig eine Lösung.

Projektziel:

Schaffung eines neuen „Team-Spirits“ und Gewinn von Kunden für die geplanten neuen Publikationen.

Vorgehensweise:

1. Ermittlung der Buchungswünsche der Kunden durch Gesprächsanalysen

Schon beim Bemühen um Präsentationstermine gab es Schwierigkeiten. Die Kunden zeigten entweder wenig Interesse oder lehnten eine Buchung in den neuen Medien ab. In einem ersten Schritt wurden deshalb die typischen Einwände analysiert und die wahren Kundenwünsche ermittelt.

2. Erarbeitung eines Präsentations-Leitfadens mit Evaluierung in der Praxis

In einem zweiten Schritt wurden in einem Präsentations-Leitfaden die besonderen Kundenvorteile dieser innovativen Werbeform herausgearbeitet. Das Präsentations-Konzept wurde anschließend in der Praxis getestet.

3. Erfolgs-Kompakttraining auf der Basis des praxisgetesteten Präsentations-Konzepts

In einem dritten Schritt wurde der Team-Spirit der Medienberater gestärkt, das getestete Präsentations-Konzept vorgestellt und praktisch geübt. Damit sollte die Vereinbarung von Terminen, die überzeugende Präsentation beim Kunden und der positive Abschluss von Werbebuchungen erleichtert werden.

Ergebnis:

- Das Medienberater-Team schöpfte aufgrund erster Erfolgserlebnisse neuen Mut.
- Mithilfe des neuen Präsentations-Konzepts wurden einige neue Großkunden gewonnen.
- Die drohenden Umsatzverluste konnten abgewendet werden, bereits nach 6 Wochen wurden die Sollvorgaben zu 100% erfüllt.

► Die veränderte Kundenansprache wendete den Flop der neuen Publikationsreihe ab.

Urteil des verantwortlichen Ressortleiters:

“Sie haben unserem Team etwas Wertvolles mit auf den Weg gegeben. Das neue Gesprächskonzept hat unsere Kunden überzeugt und der neue Spirit half unsere Projektziele zu erreichen. Vielen Dank!”

Erfolgs-Spezialtraining für Konsumgüter-Filialist

Aufgabenstellung:

Der Auftraggeber gehört zu einem führenden Konsumgüter-Filialisten. Starke Marktveränderungen erforderten die Einleitung von internen Veränderungs-Prozessen im Bereich der Organisation und der personellen Team-Zusammensetzungen. Für die meisten der langjährigen Führungskräfte und Abteilungsleiter waren diese Veränderungs-Prozesse – so notwendig sie auch waren – mit sehr viel Stress und Unsicherheit verbunden. Wie sollten die Belastungen in der Umstrukturierung gemeistert werden? Wie sollte die Zusammenarbeit der Teams verbessert werden? Wie konnte der wertschätzende Umgang mit den Mitarbeitern ausgebaut werden? Hier sollte ein Erfolgs-Spezialtraining mit den Modulen Persönlichkeit und Selbstmanagement Unterstützung bieten.

Projektziel:

Reduzierung des Stresses. Persönlichkeits-Entwicklung und -Stärkung auf der Führungsebene. Stärkenorientierte Teambildung. Erfolgreicher Abschluss des Organisationsveränderungs-Prozesses.

Vorgehensweise:

In speziellen Projekt-Workshops wurden

1. in einem ersten Schritt die typischen Ängste und Stressfaktoren von Veränderungen zum Thema gemacht und verschiedene Verhaltens-Optionen aufgezeigt,
2. in einem zweiten Schritt mithilfe von Persönlichkeits-Tests die besonderen Stärken aller Führungskräfte herausgearbeitet und Tipps für die optimale Zusammensetzung von Teams gegeben,
3. in einem dritten Schritt einige grundlegende moderne Selbstmanagement-Techniken vermittelt, mit denen sich Stress abbauen, eine klare Fokussierung auf die wichtigsten Aufgaben und ein „herzlicher“ Umgang untereinander erreichen lässt.

Ergebnis:

- Das Führungsteam bekam eine neue Sichtweise auf die Veränderungs-Prozesse
- lernte die verborgenen Stärken der eigenen Person wie auch der Teams kennen
- verbesserte die eigene Stress-Prophylaxe und die Basis der internen Zusammenarbeit.

- **Mit weniger Stress und neuem Selbstbewusstsein wurde ein schwieriger Veränderungs-Prozess gemeistert.**

Urteil des verantwortlichen Personalleiters:

“Nur wer es schafft, die nötigen Veränderungen professionell zu managen und den laufenden Betrieb so wenig wie möglich zu belasten, wird in Zukunft erfolgreich sein. Das fordert Führungskräften viel ab. Ängste müssen ernst genommen, das Vertrauensverhältnis zu den Mitarbeitern gepflegt werden, unnötiger Stress vermieden werden. Bei uns war es besonders wichtig, dass die Veränderungs-Prozesse nicht als Kritik an den bisherigen Leistungen der Führung und Mitarbeiter verstanden werden. Sondern als ein wichtiger Schritt in eine erfolgreiche Zukunft. Die Projekt-Workshops haben uns auf beeindruckende Weise unsere individuellen Stärken bewusst gemacht. So konnten wir mit einem gestärkten Selbstbewusstsein und Zusammenhalt unseren Change-Prozess zum Erfolg führen!”

Erfolgs-Coaching für Energie-Dienstleister

Aufgabenstellung:

Der Auftraggeber ist ein in Europa führender Energie-Dienstleister. Über eine neu gegründete Unternehmenseinheit sollte ein innovatives Hausautomations-System vermarktet werden, welches Haushalten deutliche Energieersparnisse und einen wichtigen Beitrag für den Umweltschutz ermöglichen konnte. Erste Vermarktungstests gestalteten sich allerdings äußerst schwierig. Trotz überlegener Technologie war das Kundeninteresse zunächst eher verhalten. Die Einsatz-Möglichkeiten der Erfindung waren zwar äußerst umfangreich, die Vorteile ebenfalls – was allerdings fehlte, war eine klare Business- und Kommunikations-Strategie, um auch mit einem vergleichsweise kleinen Budget die passenden Kunden anzuziehen. Ein Führungskräfte-Coaching über mehrere Projekt-Workshops sollte die Markteinführung zum Erfolg führen und erste Referenzkunden gewinnen helfen.

Projektziel:

Erfolgreiche Markteinführung einer technologischen Innovation mit vielen Vorteilen für die Kunden und für die Gesellschaft im Bereich der umweltfreundlichen Energieersparnis.

Vorgehensweise:

1. Strategie-Workshop: Kunden- und Markt-Analyse

Warum und für wen ist gerade diese Innovation wichtig und nützlich? Wie lässt sich der Markt erschließen? Wie können die passenden Kunden unter den energiespar-interessierten Gebäudebesitzern angesprochen werden? In einem Strategie-Workshop wurden zunächst mögliche Kunden und deren Bedürfnisse für das neue Hausautomations-System identifiziert. Dies bildete die Grundlage für die Definition des Marktsegments und die Erarbeitung einer klaren Kommunikationsstrategie, ohne die eine erfolgreiche Markteinführung nicht funktionieren kann.

2. Entwicklung eines Leitfadens für die persönliche Kundenansprache

Da auf Branchenerfahrungen für diese neue Systemlösung nicht zurückgegriffen werden konnte (bis dahin gab es noch kein vergleichbares Angebot im Markt), wurde für das kleine, junge Kundenberater-Team ein Schritt-für-Schritt-Leitfaden für die persönliche Kundenansprache erarbeitet. Kernstück war die einfach-verständliche Aufklärung über die vielen Energiespar- und Umweltschutz-Vorteile von einer bis dahin völlig unbekanntem Zukunftstechnologie.

3. Referenzkunden-Gewinn und Markteinführung

Der Gewinn von Referenzkunden ist ein wichtiger Baustein für die erfolgreiche Markteinführung einer Innovation im Bereich der Energie- und Umwelt-Technologie. Hier wurde die Führungsmannschaft bei der Gewinnung von Referenzkunden praktisch unterstützt und die Markteinführung in ganz Deutschland durch Trainings aller Mitarbeiter erfolgreich gestartet.

Ergebnis:

Nachdem das Projekt anfänglich zu scheitern drohte, ist durch das Erfolgs-Coaching die Markteinführung gelungen. Die neue Systemlösung bietet heute vielen Kunden zahlreiche Vorteile wie z.B. Senkung der Wohnungs-Energiekosten bis zu 25%. Inzwischen hilft die Innovation in zahlreichen Schulgebäuden Heizkosten zu sparen und kommunale Budgets zu entlasten.

Erfolgs-Coaching für IT-Unternehmen (Software)

Aufgabenstellung:

Der Auftraggeber ist ein junges Unternehmen der IT-Branche, welches mit hochspezialisierten Programmiererteams e-Business-Lösungen, insbesondere kundenspezifische Software-Lösungen für das Internet entwickelt. Das Unternehmen hatte bisher Erst-Aufträge über persönliche Empfehlungen bekommen. Nun sollten verstärkt Aufträge durch selbst akquirierte Neukunden gewonnen werden. Die Geschäftsführer, als Informatiker und Ingenieure mehr im technischen Bereich zuhause, verfügten über wenig Erfahrung in der erfolgreichen Kunden- und Auftragsgewinnung und suchten daher fachliche und persönliche Unterstützung durch ein gezieltes Erfolgs-Coaching.

Projektziel:

Neue Kunden für das junge Unternehmen finden und bei Präsentationen Aufträge in der Größenordnung zwischen 25.000 und 100.000€ gewinnen.

Vorgehensweise:

1. Entwickeln einer Business-Strategie

In einem mehrstündigen Coaching wurden Antworten auf folgende Fragen gefunden: Welche Stärken besitzt das Unternehmen? Auf welchem Geschäftsfeld will man sich künftig bewegen? Welches könnten die „Idealkunden“ sein und welche Probleme sollen bei ihnen gelöst werden? Welche einzigartigen Vorteile bietet die Dienstleistungspalette des Unternehmens? Bereits nach nur einem Tag kristallisierte sich die konkrete Business-Strategie zur Neukundengewinnung heraus, insbesondere wurde Klarheit über die Positionierung des Unternehmens geschaffen.

2. Erarbeiten eines Konzept zur Kundenansprache

In einem 2. mehrstündigen Coaching wurden konkrete Ideen für die Kontaktaufnahme zu potentiellen Neukunden erarbeitet. So beispielsweise Informationsveranstaltungen und Vorträge vor Verbänden zu initiieren und den direkten persönlichen Kontakt zu Entscheidern auf Branchenmessen zu suchen. Letztgenannte Möglichkeit wurde sofort durch den gemeinsamen Besuch einer Branchenmesse praktisch getestet.

3. Vorbereitung von Kunden-Präsentationen

In einem 3. mehrstündigen Coaching wurden konkrete Gesprächsleitfäden für die Kontaktaufnahme, Terminierung am Telefon sowie die Präsentationen bei potentiellen Neukunden erarbeitet und die professionelle Gesprächsführung live „durchgespielt“. In mehreren Telefon-Coachings wurden konkret anstehende Kundenbesuche noch einmal durchgesprochen und optimiert.

Ergebnis:

Das persönliche und telefonische Erfolgs-Coaching gab den Geschäftsführern auf schnellstem Weg das nötige KnowHow sowie das Selbstvertrauen, neue Kunden anzusprechen und diese in professionellen Präsentationen von der Kompetenz des jungen Unternehmens zu überzeugen. Es konnten erfolgreich neue Software-Entwicklungs-Projekte bei großen Unternehmen wie z.B. Allianz, Daimler-Chrysler, T-Systems oder Stada Pharma gewonnen werden.

Erfolgs-Coaching für Elektroindustrie-Managerin

Aufgabenstellung:

Die Managerin aus der Elektroindustrie, 51 Jahre alt, hatte um ein persönliches Einzel-Coaching gebeten. Nach einem Burnout mit mehrwöchigem Klinikaufenthalt war sie von ihrem Arbeitgeber freigestellt worden. Die Klientin verfügte über 2 Hochschulabschlüsse und langjährige Führungserfahrung in Top-Positionen. Nach mehreren Umstrukturierungen im Konzern, welche mit starkem Personalabbau in ihrer Unternehmenssparte einhergegangen waren, begann sie unter Angstzuständen und Depressionen zu leiden. Der völlige körperliche und psychische Zusammenbruch beendete abrupt ihre erfolgreiche Management-Karriere. Durch eine Therapie konnte sie ihren Gesundheitszustand zwar nahezu vollständig wiederherstellen, stand aber nun vor der Frage, wie es jetzt für sie weitergehen sollte. In ihren ursprünglichen Beruf wollte sie nicht mehr zurück. Ein Erfolgs-Coaching sollte sie daher in ihrem Prozess der Neuorientierung unterstützen.

Coachingziel:

Neue berufliche Perspektiven gewinnen.
Mut und Selbstvertrauen für einen beruflichen Neuanfang stärken.

Vorgehensweise:

Es wurde ein **Quantensprung-Tag zum Themenbereich Persönlichkeit** vereinbart.

- Nach Schilderung der Ausgangs-Situation wurden zunächst die tiefere Bedeutung des Burnouts und die daraus resultierenden Chancen für einen Neuanfang besprochen. Jede Krankheit und jede Krise kann als Botschaft verstanden werden, aus der sich neue positive Möglichkeiten ergeben, wenn man deren Bedeutung versteht. Dies führte bei der Klientin schnell zu einigen wichtigen „Aha-Erlebnissen“ und machte Mut für den Prozess der persönlichen Neuorientierung.
- Sodann wurde mithilfe eines Fragebogens eine Berufsbiographie erstellt, welche die wichtigsten fachlichen Stärken zusammenstellte. Mithilfe von Persönlichkeits-Tests wurden anschließend die persönlichen Stärken und Wertvorstellungen ermittelt. Auf Basis dieser Stärken ging es dann an die Entwicklung einer Vision für eine erfolgreiche und sinnerfüllende Zukunft.
- Als besondere Stärke stellte sich ihr ausgeprägtes Sprach-Gefühl heraus. Die Klientin beherrschte nicht nur fließend 3 Fremdsprachen. Sie hatte auch die Fähigkeit komplexe Zusammenhänge einfach und verständlich durch schnell angefertigte humorvolle Skizzen zu vermitteln. Zusammen mit ihren Fachkenntnissen und Erfahrungen im Management ergaben sich daraus verschiedene berufliche Perspektiven: Als Management-Dozentin in einer internationalen Hochschule, als Moderatorin für international zusammengesetzte Projekt-Teams, als Keynote-Speakerin für Kongresse oder als Botschafterin für internationale soziale Projekte.

Ergebnis:

Das persönliche Erfolgs-Coaching eröffnete der Klientin auf schnellstem Weg neue berufliche Perspektiven. Das ausgearbeitete Stärkenprofil gab der Klientin nicht nur neues Selbstvertrauen in die eigenen Kräfte, sondern erleichterte auch die gezielten Initiativ-Bewerbungen bei potentiellen Auftraggebern. Die Angst, nach dem Burnout beruflich nicht mehr Fuß fassen zu können, schwand und machte den Weg frei für einen erfolgreichen Neuanfang.

Erfolgs-Coaching für freiberuflichen Projektmanager

Aufgabenstellung:

Der Klient ist ein erfahrener freiberuflicher Projektmanager, 54 Jahre alt, der für einen großen Unternehmens-Software-Hersteller, zahlreiche Implementierungs-Projekte betreut. Bei einem Kundenprojekt war es durch Planungs- und Abstimmungsmängeln zu großen Schwierigkeiten gekommen. Ein sehr enger Terminplan und die Androhung von Konventionalstrafen führten beim Klienten zu einer hohen Stressbelastung. Diese äußerte sich in Unruhezuständen, Gereiztheit, Schlaflosigkeit und Herz-Kreislaufbeschwerden. Der Hausarzt empfahl eine Auszeit. Er machte unmißverständlich klar, dass der Stresspegel unbedingt heruntergefahren werden müsse, ansonsten würden ernste Herz-Schädigungen die Folgen sein. Der Klient bat deshalb um ein Einzel-Coaching. Durch Optimierung des Selbstmanagements sollte die krankmachende Stress-Spirale gestoppt und das Großprojekt noch zu einem erfolgreichen Abschluss geführt werden.

Coachingziel:

Entwickeln von Stress-Bewältigungsstrategien. Optimierung des persönlichen Selbstmanagements. Persönliche Produktivitätssteigerung für den erfolgreichen Abschluss des aktuellen Projekts.

Vorgehensweise:

Es wurde ein **Quantensprung-Tag zum Themenbereich Selbstmanagement** vereinbart.

- Zunächst wurden einige wenig bekannte Zusammenhänge hoher Stressbelastung erklärt. So entsteht Stress meist im eigenen Kopf und kann dort auch am einfachsten gelöst werden.
- Gemeinsam mit dem Klienten wurde ein individuelles Selbsttrainings-Programm entwickelt, welches 3 schnell wirksame Stressabbau-Techniken enthielt. Diese benötigen nur wenige Minuten Übung, können überall – also auch im Büro – ohne Aufwand genutzt werden. Stressmessungen mit einem computergestützten Biofeedback-Gerät (Vorher-Nachher-Vergleich) überzeugten den Klienten von der Wirksamkeit seines individuell zusammengestellten Übungsprogramms.
- Um das laufende Großprojekt erfolgreich zu Ende führen zu können, wurde dem Klienten dann eine aus dem Hochleistungs-Sport entlehnte Visualisierungstechnik vermittelt. Mit deren Hilfe konnte das gesamte Projekt, die jeweiligen Etappen und auch die zu erledigenden Aufgaben an jedem Projekttag in Gedanken durchgegangen werden. Dies führt regelmäßig nicht nur zu einer Stress-Reduktion, sondern auch einer erhöhten Produktivität.
- Mit einigen weiteren praktischen Tipps zur Optimierung des persönlichen Selbstmanagements wurde schließlich der Quantensprung-Tag abgeschlossen.

Ergebnis:

Das persönliche Erfolgs-Coaching vermittelte dem Projektmanager auf schnellstem Weg neue Möglichkeiten, die krankmachende Stress-Spirale zu stoppen. Der Hausarzt bestätigte nach einigen Wochen die Verbesserung des Gesundheitszustands. Der Klient berichtete erleichtert: *„Ich danke Ihnen vielmals für Ihre Tipps. Ich kann es kaum glauben, wie sich in kurzer Zeit alles wieder zum Positiven gewendet hat. Ich habe meine alte Ruhe wieder gewonnen und fühle mich jetzt wieder fit.“* Einige Monate später konnte der Klient auch den erfolgreichen Abschluss des Kundenprojekts melden. Außerdem bekam er von seinem Auftraggeber ein interessantes Folge-Projekt übertragen.

Erfolgs-Coaching für Unternehmerin im Dienstleistungs-Sektor

Aufgabenstellung:

Die Klientin, 37 Jahre alt, hatte sich mit Anfang 30 selbständig gemacht und ein Unternehmen mit einer breiten Dienstleistungspalette aufgebaut. Diverse Büro-Services für Unternehmen gehörten ebenso dazu wie die Dienste einer Werbe- und PR-Agentur sowie das Angebot von betrieblichen Schulungen. Das Problem: Umsatz und Ertrag blieben weit hinter den Erwartungen zurück. Der Verlust eines Schlüsselkunden stürzte die Unternehmerin und ihre 3 Mitarbeiterinnen in eine existenzielle Krise. Die Klientin bat deshalb um ein Einzel-Coaching.

Coachingziel:

Neue Business-Strategie zur Kunden- und Auftragsgewinnung entwickeln.

Vorgehensweise:

Es wurde ein **Quantensprung-Tag zum Themenbereich Business** vereinbart.

- Zunächst wurde die Leistungspalette und Kundenstruktur analysiert. Schnell zeigte sich, dass ein klares Profil fehlte. Das angebotene Dienstleistungs-Spektrum war zu groß. Potentielle neue Kunden konnten anhand des Werbeauftritts nicht erkennen, für was das Unternehmen eigentlich stand, über welche Kompetenz es verfügte und für welche Kunden-Probleme überlegene Lösungen angeboten werden konnten. Das Ganze ähnelte einem typischen „Gemischtwaren-Laden“. Der Versuch auf „vielen Hochzeiten zu tanzen“ und die anhaltende Erfolglosigkeit hatte zudem die Kräfte der Unternehmerin und ihres kleinen Teams erschöpft.
- Schritt-für-Schritt wurde nun eine neue Business-Strategie entwickelt. Der Weg zu mehr Erfolg sollte über die richtige Spezialisierung und dem klugen Aufbau eines rentablen Kerngeschäfts gehen. Statt sich weiter zu verzetteln, galt es die Kräfte auf ein genau passendes Geschäftsfeld zu bündeln.
- Aufgrund der Berufsbiographie, Kompetenzen sowie der Netzwerk-Kontakte der Unternehmerin schälte sich folgende Idee heraus: Fokussierung auf PR-Dienstleistungen im Gesundheits-, Fitness- und Wellness-Markt. Diese Spezialisierungs-Richtung überraschte die Unternehmerin zunächst selbst, fühlte sich für sie allerdings sofort „stimmig“ an. Schnell wichen Verzweiflung und Verwirrung der vergangenen Monate und das Selbstvertrauen kehrte zurück. Der Entwurf einer Wunschkunden-Liste brachten schließlich die Augen der Klientin zum Leuchten. Jetzt war endlich klar, wohin die weitere Reise gehen sollte. Der Weg aus der Krise war geebnet.

Ergebnis:

Der „Turnaround im Kopf“ löste bereits nach wenigen Tagen erstaunliche Entwicklungen aus und brachte der Unternehmerin auf schnellstem Weg die Wende. Bereits 2 Tage nach dem Erfolgs-Coaching rief ein Unternehmen der Gesundheitsbranche(!) bei der Klientin an und interessierte sich für eine Zusammenarbeit im Bereich Öffentlichkeitsarbeit(!). Nach wenigen Tagen rief die Klientin begeistert an: *„Für mich ist ein kleines Wunder passiert! Diesen Wunschkunden hatte ich auf unserer Liste. Soeben bekam ich von ihm einen Erstauftrag. Ich bin einfach sprachlos und danke Ihnen von ganzem Herzen für diesen Quantensprung-Tag.“*

Erfolgs-Coaching für Therapeutin mit selbständiger Praxis

Aufgabenstellung:

Die Klientin, 46 Jahre alt, war Diplom-Informatikerin und hatte 15 Jahre lang als äußerst erfolgreiche Prozessberaterin in IT-Organisationen und Unternehmensberatungen gearbeitet. Eine schwere Erkrankung führte zu einer tiefen Lebens- und Sinnkrise. Die Klientin sah sich nicht mehr in der Lage, ihre bislang sehr erfolgreiche Informatiker-Karriere fortzusetzen. Stattdessen begann sie eine therapeutische Ausbildung und machte sich nach 3 Jahren mit einer eigenen Praxis selbständig. Ihr Kompetenz-Spektrum reichte von Homöopathie, Ernährungsberatung, Körpertherapie bis hin zu diversen psychotherapeutischen Ansätzen. Die neue Tätigkeit machte ihr große Freude, jedoch reichten die Einnahmen in manchen Monaten kaum zum Lebensunterhalt. Die Klientin bat deshalb um ein Einzel-Coaching.

Coachingziel:

Eine florierende Praxis aufbauen. Als Therapeutin finanziell auf sicheren Füßen stehen.

Vorgehensweise:

Es wurde ein **Quantensprung-Tag** zum Themenbereich **Business** vereinbart.

- Zunächst wurde die große Bedeutung einer Experten-Positionierung herausgearbeitet. Gerade im freien Gesundheitsmarkt, in dem die Behandlungskosten meist vom Patienten selbst getragen werden, kann die Spezialisierung auf bestimmte Gesundheits-Themen der entscheidende Erfolgsfaktor sein. Viele Heilpraktiker und Therapeuten stellen in ihren Leistungsbeschreibungen die jeweiligen erlernten Heilverfahren und Therapieansätze in den Vordergrund, weniger die spezifischen Patienten-Probleme, die sie besonders gut lösen können. Hier galt es anzusetzen, um sich erfolgreich aus dem Meer der vielen Anbieter mit ähnlichen Ausbildungen herauszuheben.
- Eine Kompetenz-Analyse ergab, dass die Klientin über besonders gute Kenntnisse in den Themenbereichen Übergewicht, Nahrungsallergien, Diabetes und Ess-Störungen verfügte. Dies war auch für sie selbst zunächst eine überraschende Erkenntnis. Auch sie hatte in ihrem Internetauftritt und in ihren Werbe-Flyern bislang vor allem die vielen Ausbildungen und Therapieansätze aufgezählt, welche sie in ihrer Praxis anbieten konnte.
- Aus der Konzentration auf ernährungsbedingte Gesundheitsprobleme konnte nun eine klare Experten-Position abgeleitet werden. Die Klientin hatte sofort zahlreiche Ideen, wie sie aus einer Kombination von therapeutischen Ansätzen die genannten Patientenprobleme künftig noch wirksamer lösen konnte. Um die besondere Expertise unter Beweis zu stellen, entstand die Idee für ein Diätatgeber-Buch und eine öffentliche Vortrags- und Seminarreihe. Auch die Website sollte umgehend geändert werden.

Ergebnis:

Die Klientin baute innerhalb von nur 2 Jahren einen hervorragenden Ruf als Expertin auf. Heute ist sie nicht nur eine gefragte Referentin auf Fach-Kongressen, sondern ihre Praxis erfreut sich auch eines stark wachsenden Patientenzulaufs. Ihre sehr guten Heilerfolge haben sich herumgesprochen. Mit ihrer finanziellen Situation ist sie eigenen Angaben zufolge heute sehr zufrieden.

Erfolgs-Coaching für Ressortleiter im öffentlichen Dienst

Aufgabenstellung:

Der Klient, 43 Jahre alt, ist Ressortleiter in der Verwaltung einer Großstadt. In seinem Referat war eine Studie zur Wirtschaftsförderung der Region und Konzeptvorschläge für die Ausweisung eines neuen Gewerbegebiets ausgearbeitet worden. In einer Stadtratssitzung sollte der Ressortleiter ein Konzept für einen zukunftsweisenden neuen Gewerbepark präsentieren. Ob der Stadtrat diesem Projekt und den damit verbundenen Investitionen zustimmen würde, hing nun von seiner Überzeugungskraft ab. Der Klient bat um ein Einzel-Coaching, um diese wichtige Präsentation mit einem externen „Sparringspartner“ optimal vorzubereiten.

Coachingziel:

Zustimmung für ein innovatives Gewerbepark-Projekt durch überzeugenden Präsentationsvortrag.

Vorgehensweise:

Es wurde ein **Quantensprung-Tag zum Themenbereich Kommunikation** vereinbart.

- Zunächst wurden die wichtigsten Vorteile des neuen Gewerbepark-Projekts für die Bürger der Stadt, für die Betriebe und die Wirtschaft der Region wie auch für die Kommune herausgearbeitet. Es gab viele Vorteile. Sie reichten von der Reduzierung von Abwanderungstendenzen ortsansässiger Betriebe, der Schaffung neuer qualifizierter Arbeitsplätze im Bereich von Zukunftstechnologien bis hin zur Erhöhung der Attraktivität des gesamten Wirtschaftsraums. Doch wie konnte man aus diesen häufig vorgetragenen Vorteilen eine packende Präsentation machen?
- In einem gemeinsamen Brainstorming entstand die Idee, die besondere Bedeutung des Projekts in seiner historischen Dimension herauszuarbeiten. Die Großstadt konnte auf eine lange Erfolgsgeschichte bedeutender Erfindungen und Ansiedlung wegweisender Technologiebetriebe verweisen. Hier galt es anzusetzen. Eine bebilderte Zeitreise von der Vergangenheit bis in die Zukunft wurde entwickelt und bildete den Rahmen für die Präsentation. Die faszinierende Vision einer modernen Stadt entstand.
- Nachdem der Inhalt der Präsentation klar war, konnte anschließend an der Vortragsrhetorik gefeilt werden. Wie konnte man den Stadtrat begeistern und für das Projekt gewinnen? Wie sollte der Einstieg gefunden, wo Höhepunkte gesetzt werden, wie konnte man den Vortrag gekonnt schließen? Wie schlüssig war die Argumentation? Wie sollte man bei Fragen oder auch Einwänden sinnvoll reagieren? Nachdem diese Fragen geklärt waren, wurde die gesamte Präsentation nun mental durchgespielt und ganz praktisch mit dem Klienten mehrmals geübt.

Ergebnis:

Der Klient ging bestens vorbereitet zur Stadtratssitzung. Sein Präsentationsvortrag überzeugte nicht nur fachlich, sondern riss den Stadtrat zu stehendem Applaus hin. Dies kommt üblicherweise äußerst selten vor. Die Presse berichtete am nächsten Tag ausführlich über den positiven Verlauf der Stadtratssitzung. Das Beste aber war: Die Präsentation führte zu einem nahezu einstimmigen Beschluss, das Projekt zu genehmigen. Der Ressortleiter rief begeistert an: *„So eine positive Resonanz hätte ich nicht zu träumen gewagt! Die präsentierte Zukunfts-Vision unserer Stadt sprach die Herzen aller Zuhörer an und die Argumente für das Gewerbepark-Konzept überzeugten auch Kritiker. Ich bin einfach nur glücklich!“*

Haben Sie Lust bekommen, Ihre eigene Erfolgsgeschichte zu entwickeln?
Dann wenden Sie sich bitte direkt an:

Dr. Irene Glöckner / Modernes Erfolgstraining
Email: i.gloeckner@modernes-erfolgstraining.de