



Kursbroschüre

*Kommunikation
ins Business*



«Tue erst das Notwendige, dann das Mögliche, und plötzlich schaffst du das Unmögliche.»

(Franz von Assisi, 1181 – 1226)

Inhaltsverzeichnis

Was ist Business-NLP?	3
Dienstleistungen	4
Ganzheitlich Lernen	5
Übersicht: Öffentliche Ausbildungen	6
Intro-Days: Inhalte	7
Basic+Practitioner: Übersicht	8
Basic+Practitioner: Inhalte	9
Business-Coach: Übersicht	10
Business-Coach: Inhalte	11
Inhouse-Seminare: Übersicht	12
Inhouse-Seminare: Service-Excellence + mehr	13
Coaching: Übersicht	14
Trainer-Team	15



WAS IST BUSINESS-NLP?

Was ist NLP?

Neuro-Linguistisches Programmieren (NLP) befasst sich mit Kommunikation, Verhalten und Veränderung. NLP erforscht, wie wir Denken und Fühlen, wie wir kommunizieren und auf andere wirken, wie wir uns verändern können. Manche sagen, NLP sei eine Gebrauchsanweisung für unser Gehirn!

NLP funktioniert

Wer sich umschaute und Methoden für wirkungsvolle Kommunikation sucht, stößt auf NLP. NLP, die Werkzeugkiste für Kommunikation. Diese Werkzeuge funktionieren so gut, dass NLP manchmal vorgeworfen wird, manipulativ zu sein. Und wer diese Methoden egoistisch einsetzt, um nur seine eigenen Ziele zu verfolgen, ist tatsächlich ein Manipulator. Wer sie dagegen nutzt, um partnerschaftlich mit anderen Menschen gemeinsame Ziele zu erreichen, trägt dazu bei, dass alle vorwärts kommen. Sie merken: die Anwendung von NLP setzt hohe ethische Standards voraus. Wir achten darauf.

Klassisches und Business-NLP

Wir haben das klassische NLP (es kommt aus der Therapie) so angepasst, dass Sie es auch in Ihrem Beruf (ob in der Industrie, im Gewerbe oder in der Dienstleistung) nutzen können. Wir entwickeln immer wieder neue Methoden, speziell für geschäftliche Situationen. Bei der Vermittlung achten wir ganz besonders

auf Beispiele aus dem geschäftlichen Leben, damit Ihnen die Umsetzung leicht fällt. Unsere TrainerInnen haben den Business-Background, den unsere TeilnehmerInnen schätzen. Das alles nennen wir Business-NLP.

In unseren Ausbildungen erlernen Sie klassisches und Business-NLP.

Der Nutzen von Business-NLP

Business-NLP ist ein Werkzeugkoffer, prall gefüllt mit den Tools für wirkungsvolle Kommunikation. Wenn Sie diese im Alltag anwenden, können Sie:

- mit jedem Menschen (auch «schwierigen» Zeitgenossen!) die richtige Wellenlänge und guten Kontakt herstellen
- in einem so guten Zustand sein, dass Sie berufliche und private Herausforderungen einfacher meistern können
- die individuellen Denk- und Entscheidungsstrategien ihrer Kunden, Kollegen und Mitarbeiter kennen, um noch überzeugender mit Ihnen zu kommunizieren
- äussere Anforderungen mit Ihren eigenen Bedürfnissen in Übereinstimmung bringen, um ganzheitlich erfolgreich zu sein
- Business-NLP in Coaching-Gesprächen, im Verkauf, in der Führung, in Verhandlungen, in Konfliktgesprächen und in Präsentationen zielgerichtet einsetzen



Öffentliche Ausbildungen

In unseren öffentlichen Ausbildungen erlernen Sie klassisches und Business-NLP mit Abschlüssen, die international von den beiden führenden Verbänden IANLP und DVNLP anerkannt und zertifiziert sind.

Wir empfehlen Ihnen: besuchen Sie unsere Intro-Days, das zweitägige Einführungsmodul; machen Sie sich selbst ein Bild, wieviel Ihnen Business-NLP bringen kann.

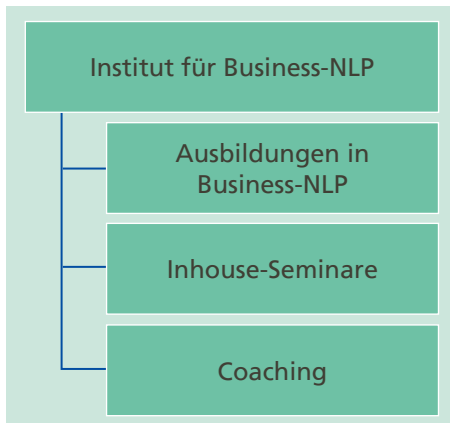
Inhouse-Trainings und -Beratungen

Wir trainieren in Ihrer Firma die häufig nachgefragten Themen: Führung, Präsentation, Motivation, Kommunikation, Verkauf, Projektmanagement, Kundenorientierung, Verhandlungsführung und Konfliktmanagement. Aber anders. Nämlich immer mit «einer Prise Business-NLP gewürzt», und das macht den Unterschied zwischen einem «Standard-training» und unserer Art von Trainings, welches Sie am nächsten Tag gleich umsetzen können. Testen Sie uns.

Coaching

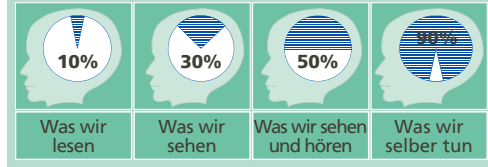
Für Beruf und Privat. Für Einzelpersonen, Gruppen oder Teams. Soll es klassisches Coaching, beratendes Coaching oder Supervision (BSO-anerkannt) sein? Möchten Sie das Coaching für sich, Ihr Team, oder wäre es für einen Ihrer Mitarbeiter angebracht? Kontaktieren Sie uns.

Das Leistungsangebot des Instituts



GANZHEITLICH LERNEN

Wir behalten:



Erfolgreiche Ausbildungen vermitteln nicht einfach Wissen, sondern achten darauf, dass die Wissensvermittlung in einer Weise geschieht, die dem Lernenden eine optimale Umsetzung des neu erworbenen Wissens ermöglicht. Das Institut für Business-NLP spricht von fachlicher, emotionaler, sozialer und Transfer-Kompetenz. Was heisst das konkret?

Herr Bodmer, mit dem Ziel, fachliche Kompetenzen zu stärken, tritt jeder Referent an. Was macht da das Institut für Business-NLP anders?

Unsere Kurse basieren auf dem Prinzip des Dynamic Learning, auch «Accelerated Learning» genannt. Konkret heisst das, dass die SeminarteilnehmerInnen das Gelernte bereits am nächsten Tag anwenden können. In den Kursen wechseln sich fundierte Theoriesequenzen mit Übungseinheiten ab. Während den Übungen werden die Teilnehmer unmittelbar «gefeedbackt». Damit lernen sie intensiv und integrieren das fachliche Know-how schon während des Kurses.

Ist emotionale Kompetenz überhaupt lernbar?

Eine wichtige Voraussetzung für emotionale Kompetenz ist, dass man sich selbst kennt. In unseren Kursen arbeiten wir auch ausgeprägt im Bereich Selbstmanagement. Dies bietet viel Potenzial für die persönliche Weiterentwicklung. Und wer die Erfahrung gemacht hat, wie anspruchsvoll es ist, sein eigenes Verhalten zu verändern, entwickelt naturgemäss Verständnis und Toleranz für andere.

Soziale Kompetenz ist ja mittlerweile zum Schlagwort degeneriert...

... und jede Person versteht darunter etwas anderes! Im Lexikon steht, dass sozial kompetentes Verhalten die persönlichen Ziele mit den Einstellungen und Werten der anderen verknüpft. Uns ist zentral wichtig, dass NLP-Anwender eine hohe Ethik einhalten. Nur wenn wir in der Kommunikation mit anderen gemeinsame Ziele finden, ist nachhaltiger Erfolg überhaupt möglich.

Die Transferkompetenz soll zur Umsetzung der Methoden in die tägliche Arbeit befähigen. Gibt es auch Instrumente zur diesbezüglichen Erfolgskontrolle?

Bereits während des zweiten Moduls starten die Teilnehmer ihre persönlichen Business-Transfer-Projekte, die die Umsetzung des Gelernten in den beruflichen Alltag sicherstellen. Zwischen den Modulen führen wir E-Learning-Veranstaltungen durch, an denen die Teilnehmer in Webinars über ihre Fortschritte bei der Umsetzung berichten und Hilfestellung erhalten. Die Umsetzung wird in allen Modulen thematisiert und eine Abschlusspräsentation des Projekts im letzten Modul rundet die Erfolgskontrolle ab.

(aus: seminarinside 05/06, S. 3)

ÜBERSICHT: ÖFFENTLICHE AUSBILDUNGEN



Öffentliche Ausbildungen...

... stehen allen interessierten Personen offen. Unsere Kurse sind modular aufgebaut, jedes Modul wird in der Regel mehrmals jährlich angeboten. Die Teilnehmerzahl ist jeweils auf ca. 12 Personen beschränkt, um ein optimales Lernklima zu ermöglichen.



Unsere TeilnehmerInnen

Führungskräfte erhalten Werkzeuge in Bereichen wie Selbstmanagement, Führen in anspruchsvollen Situationen, Mitarbeitermotivation, Work-Life-Balance, Konfliktmanagement, etc.

Fachspezialisten können ihr Wissen einfacher kommunizieren, Kollegen für ihre Anliegen gewinnen, Projekte zielgerichteter managen und mit schwierigen Personen besser umgehen.

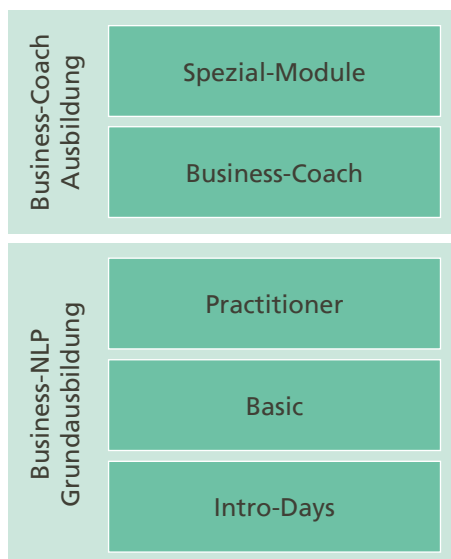
Berater und Coaches bieten ihre Leistungen produktiver an, indem sie auf verschiedenste Menschentypen bewusster eingehen und Werkzeuge für die Veränderung von Menschen und Organisationen erhalten.

Jedermann entwickelt sich persönlich weiter, da Sie in jedem Modul wichtige berufliche (oder private) Herausforderungen mit den Methoden des (Business-) NLP bearbeiten.

Internationale Zertifizierung

Ihr Investitionsschutz: unsere Zertifizierungen nach IANLP (International Association for NLP, www.ia-nlp.org) und DVNLP (Deutscher Verband für NLP, www.dvnlp.de) ermöglichen Ihnen, nach jeder Ausbildungsstufe bei anderen Anbietern weiter zu studieren – und umgekehrt, mit einem entsprechenden Zertifikat in eine unserer Ausbildungsstufen einzusteigen.

Modularer Aufbau der öffentliche Ausbildung



INTRO-DAYS: INHALTE



Kennenlernen und Umsetzen

Lernen Sie die Welt des Business-NLP während zwei Tagen kennen. Sie trainieren aktiv grundlegende Methoden aus den hier aufgeführten Bereichen.

Wahrnehmungstraining

Durch sinnespezifisches Wahrnehmungstraining erkennen Sie, wie genau Kommunikation abläuft. Dies ermöglicht Ihnen, den Kommunikationsprozess und Ihr Verhalten bewusster zu steuern.

Zustandsmanagement

Wir befinden uns nicht immer im gleichen Zustand. Es ist günstig, wenn wir in der Lage sind,

- den eigenen Zustand zu erkennen,
- bewusst zu entscheiden, ob dieser Zustand für unsere momentane Situation angemessen ist und
- je nachdem diesen Zustand zu verstärken oder zu verlassen.

Zugang zu Ressourcen

Ganz allgemein sind Ressourcen Kraftquellen, die uns unterstützen. NLP hat Techniken entwickelt, kraftvolle, hilfreiche Zustände aus einer erlebten Situation zu holen und in einer zukünftigen – eventuell herausfordernden – Situation positiv einzusetzen.

Effektive Kommunikation

Rahmenbedingungen für effektive Kommunikation sind eine ideale Checkliste in Situationen, in denen die Kommunikation nicht optimal ist. So kann rasch die hemmende Ursache erkannt und – wenn möglich – beseitigt werden.

Ziele besser und direkter erreichen

NLP erweitert die üblichen Kriterien der Zielformulierung (Termin, Verantwortlicher, etc.) um den von Vaihinger bekannten «Als-ob-Rahmen» und sinnesspezifisches Erleben. Damit gewinnen Ziele deutlich an «Zielmagnetismus», was die Motivation erhöht. Neben der persönlichen Anwendung wird eine spezielle Methodik für Zielformulierung im Business als Erweiterung üblicher MbO-Techniken vorgestellt.

Chaining

Wie kann ich in schwierigen und herausfordernden Situationen, die konkret auf mich zukommen, ruhig, entspannt, gelassen bleiben? Erleben Sie die Veränderung an sich selbst dank der NLP-Technik des Chainings.

Die eigene Botschaft rüberbringen

Lernen Sie die vier Schlüsselemente einer Botschaft kennen, so dass Sie unterschiedlichste Menschentypen ansprechen können.

BASIC+PRACTITIONER: ÜBERSICHT

Business-NLP Basic

Nach den 2-tägigen Intro-Days (Modul 1) folgt das Business-NLP Basic-Seminar, welches aus den je 2-tägigen Modulen 2-6 besteht.

Die inhaltlichen Schwerpunkte umfassen:

- Sprachmodelle und aktive Fragetechniken
- Verhaltensänderung und Konfliktmanagement
- Rechtshemisphärische Sprachmuster und Entspannungstechniken
- Verhaltensstrategien und professionelle Gesprächsführung
- Selbstmanagement und Gruppendynamik

Business-NLP Practitioner

Die Ausbildung zum Business-NLP Practitioner behandelt fortgeschrittene Themen; sie besteht aus den vier 2-tägigen Modulen 7-10 mit folgenden Schwerpunkten:

- Verfeinerung Ihrer Wahrnehmungskompetenz
- Persönliches Zeitmanagement
- Verhaltenstendenzen von Personen und Gruppen erkennen
- Einschränkende Überzeugungen neutralisieren
- Schnelle Veränderungstechniken auf der Verhaltensebene

Modularer Aufbau

Die Module finden ungefähr im Monatsrhythmus statt. Zwischen den einzelnen Modulen trainieren Sie die neu erworbenen Erkenntnisse gleich in der Praxis.

Modulare Planung

Jedes Modul vertieft einen bestimmten Aspekt von Business-NLP. Die einzelnen Module sind weitgehend autonom und bauen auf den Intro-Days (= Modul 1) auf. Die Module 2-9 können in beliebiger Reihenfolge besucht werden. Modul 10 (das praktische Testing) ist das letzte Modul.

Training: Wissen in Fähigkeiten verwandeln

Neben den intensiven Trainingsanteilen während des Kurses gibt es in der ganzen Schweiz Trainingstreffs, in denen Sie insbesondere die Strukturen des klassischen NLPs intensiv üben können.

E-Learning

Zwischen den Modulen bieten wir mit unseren E-Learning-Plattformen auch regelmässige Webinare an, an denen Sie (bequem von zuhause an Ihrem PC) spezielle Themen mit anderen TeilnehmerInnen vertiefen. Das unterstützt den Transfer in den Alltag.

BASIC+PRACTITIONER: INHALTE

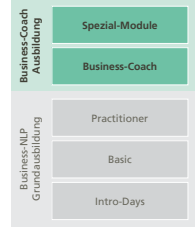
Selbstmanagement und Business-Anwendung

Unsere Ausbildung beruht auf dem Konzept, dass Sie die vermittelten Inhalte zuerst für sich selbst anwenden; anschliessend setzen Sie sie direkt in der Kommunikation mit anderen Menschen ein.

In der Basic+Practitioner-Ausbildung erlernen Sie alle grundlegenden Techniken des klassischen NLP. Weiterhin erhalten Sie die entsprechenden Anwendungen für den Einsatz im beruflichen Kontext. Diese Philosophie zieht sich durch alle Module.

Modularer Aufbau

		Selbstmanagement	Business-Anwendung
Business-NLP Practitioner (4 x 2 Tage)	Modul 10 Testing und Integration	Praktisches Testing Flexibler Methodeneinsatz Zertifizierung	Abschluss und Präsentation des Business-Transfer-Projektes
	Modul 9 Metaprogramme, Typologien	Metaprogramme S.C.O.R.E.-Modell Verhaltenstendenzen	Identity Compass Typlogien Teamzusammensetzung
	Modul 8 Timeline, Zeitmanagement	Timeline Überzeugungen ändern v/k-Dissoziation	Zeitmanagement Methodenintegration Flexibilitätstraining
	Modul 7 Submod., schnelle Techniken	Submodalitäten Rasche Veränderung Swish	Leadership Teamentwicklung Projekt-Coaching
Business-NLP Basic (5 x 2 Tage)	Modul 6 Selbstmanagement, Gruppendynamik	Selbstmanagement Ressourcing Raumanker	Gruppendynamik Rollen Systemdenken
	Modul 5 Strategien und Modelling	Verhaltens-Strategien T.O.T.E.-Modell Master-Modelling	Professionelle Gesprächsführung, Kreativität + Innovation
	Modul 4 Milton-Modell, Work-Life-Balance	Miltonsche Sprachmuster Rechtshemisphärische Kommunikation	Work-Life-Balance Entspannungstechniken Optimale Regeneration
	Modul 3 Reframing, Konfliktmanagement	Reframing Verhaltensänderung Recursive Training Cycle	Konflikt-Management Verhandlungstechnik Feedback-Strukturen
	Modul 2 Metamodell der Sprache	Sprachmodelle Aktive Fragetechniken Spitzenleistungen	Verkauf Team-Enabling Business-Transfer-Projekt
Business-NLP Intro-Days (1 x 2 Tage)	Modul 1 Einführungsseminar	Wahrnehmung Zustandsmanagement Zugang zu Ressourcen	Präsentationstechnik Zielorientierung Ressourcennutzung



Business-Coach

Die Business-Coach-Ausbildung ist eine zertifizierte NLP-Master-Ausbildung; wir nennen sie Business-Coach, weil sie deutlich auf das Coaching von Einzelpersonen und Teams im beruflichen Umfeld ausgerichtet ist.

Sie besteht aus sechs 3-tägigen Modulen A-F und einem (optionalen) Zusatzmodul, dem Business-Coach Special.

«Bin ich ein Coach?»

Es ist nicht nötig, hauptberuflich als Coach tätig zu sein, um diese Ausbildung nutzen zu können!

Sie können Coaching-Fähigkeiten einsetzen, wann immer Sie mit anderen Personen zusammen arbeiten. Sei es als Führungskraft oder auch als Kollege / Kollegin – vorausgesetzt, Sie möchten ein gemeinsames Ziel erreichen.

Fokus 1: Selbstmanagement

Im Bereich Selbstmanagement werden NLP-Strukturen für die persönliche Weiterentwicklung genutzt:

- Persönliche Werte und Veränderung eigener Glaubenssysteme
- Stärkung persönlicher Kernkompetenzen
- Multi-Level-Kommunikation und Vertiefung von Meta- und Milton-Modell; Submodalitäten; SCORE, ROLE, SOAR und weiterer Modelle

Fokus 2: Business-Coaching

Business-Coaching heisst, Einzelpersonen und/oder Teams im geschäftlichen Alltag professionell und zielorientiert zu unterstützen:

- Vielfältige, systemische und lösungsorientierte Coaching-Tools, die Sie situativ im Business einsetzen können
- Vertiefte Problemlösungs- und Zielsetzungstechniken (auch für Projektführung)
- Teamdiagnose, Teamentwicklung und Teamcoaching

Fokus 3: Business-Mastery

Der Transfer der NLP-Techniken in den Business-Kontext wird im Begriff Business-Mastery zusammengefasst:

- Strategierarbeitung mit Einzelpersonen und Teams
- Aufbauende Methoden für Innovation und Kreativität
- System Dynamics und Business-Modeling

Voraussetzungen

Voraussetzung zur Teilnahme ist eine abgeschlossene klassische oder Business-NLP Practitioner-Ausbildung (zertifiziert nach IANLP / DVNLP). Aufnahmegespräch für TeilnehmerInnen, die dem Institut noch nicht bekannt sind.

BUSINESS-COACH: INHALTE

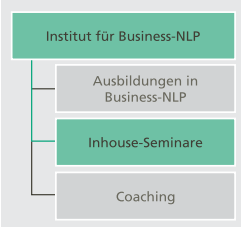


Diese NLP-Master-Ausbildung ist international zertifiziert nach den Standards der International Association for Neuro-Linguistic Programming IANLP und des Deutschen Verbands für NLP DVNLP. Zusätzlich zur Vertiefung der NLP-Kenntnisse (wie in klassischen NLP-Master-

Ausbildungen) liegt der Schwerpunkt deutlich auf Business-Coaching in allen Facetten. Unser Institut erteilt bei erfolgreichem Abschluss das Zertifikat als Business-Coach.

Modularer Aufbau

Business Coach Special 1 x 3 Tage	Modul S	Weiterbildung/Vertiefung für Business-NLP Selbstmanagement, Business-Coaching und Business-Mastery
Business Coach (Business-NLP Master) 6 Module à jeweils 3 Tage	Modul F Team-Coaching	<ul style="list-style-type: none"> • Teammodelle • Gruppendynamik • Teamentwicklung • Coachingansätze in Teams • Zielbestimmung in Teams
	Modul E Changing the Business	<ul style="list-style-type: none"> • Ganzheitliche Management-Modelle • Systemisches Management • Unternehmensentwicklung • High-Performance-Organisation • Werte orientiertes Management
	Modul D Unified Field	<ul style="list-style-type: none"> • Nutzung des Unified Field als Analyse- und Coaching-Struktur – persönlich und im betrieblichen Umfeld • Fortgeschrittene NLP-Formate • Erweiterte Nutzung von Modellen (S.C.O.R.E., R.O.L.E., Meta- und Milton-Modell)
	Modul C Powerful Communication	<ul style="list-style-type: none"> • Die 4 Schritte der Powerful Communication • Empathisch zuhören • Business Language • Powerful Communication im Führungsalltag • Rollenspiele und Integration
	Modul B Belief Changer	<ul style="list-style-type: none"> • Herkunft und Bedeutung von Glaubenssätzen • Identifikation persönlicher Glaubenssatz-Moleküle • Veränderung eigener Core-Beliefs • Arbeit mit Glaubenssätzen im Business • Persönlicher Core-State
	Modul A Business Coaching Enabler	<ul style="list-style-type: none"> • Lösungsorientierte Ansätze im Business-Coaching • Fragestrategien und Erfolgsfaktoren • Kernkompetenzen als Business-Coach • Flexibler Einsatz von Business-NLP-Elementen • Initialisierung des Business-Coaching-Projekts



Firmentraining zum Erfolg

Inhouse-Seminare sind ein Schwerpunkt unserer Tätigkeit. Unsere Spezialitäten:

- Wir richten die Trainingsinhalte und die Art des Trainings an Ihren strategischen Zielen aus
- Wir können auf Wunsch die Effekte des Trainings messbar machen



Häufig nachgefragte Themen...

Wir trainieren die «häufig nachgefragten» Themen:

- Führung und Leadership
- Kundenorientierung
- Wirkungsvolles Präsentieren
- Vom Verkäufer zum Verkaufsgestalter
- Kommunikationstraining
- Selbstmotivation und Selbstmanagement
- weitere Themen – nach Ihrem Bedarf

...moderne Vermittlung

Alle Trainingsinhalte werden durch Elemente des Business-NLP so angereichert, dass sie in der Praxis viel einfacher umsetzbar sind.

In unseren Trainings setzen wir intensiv Übungen, Simulationen und Rollenspiele ein, damit die TeilnehmerInnen sofort eigene Fähigkeiten aufbauen.

Neues Verhalten → neue Resultate

Natürlich bieten wir Ihnen auch Kurzvorträge oder Tagesseminare an; diese vermitteln interessante neue Kenntnisse und Einsichten.

Möchten Sie allerdings mehr, nämlich verbesserte Resultate, ist die Voraussetzung dafür, dass Ihre MitarbeiterInnen sich anders verhalten; gemäss der einfachen «Gleichung»:

- altes Verhalten = alte Resultate
- neues Verhalten = neue Resultate

Diese «Installation neuer Verhaltensweisen» erfordert mehrfaches Training auf unterschiedlichen Ebenen, eine präzise Ausrichtung der Trainingsinhalte auf Ihre strategischen Ziele (damit sich der Aufwand lohnt) und eine saubere Messung der Effekte.

Neue Verhaltensweisen für neue Resultate: das ist unsere Kernkompetenz in Inhouse-Trainings.

INHOUSE-SEMINARE: SERVICE-EXCELLENCE + MEHR



Differenzierung durch konsequente Kundenorientierung

Jeder «Touchpoint» mit dem Kunden ist eine Möglichkeit, die Kundentreue zu stärken. Wenn MitarbeiterInnen diese Möglichkeiten als Chancen nutzen, differenziert sich Ihr Unternehmen deutlich von Ihren Wettbewerbern:

- authentische Freundlichkeit
- Flexibilität (die «Extra-Meile» gehen)
- professionelle Kommunikation
- mehr Freude an der Arbeit

sind Elemente einer herausragenden Dienstleistungskultur; wir nennen sie Service Excellence.

Individuelle und kulturelle Voraussetzungen

Service Excellence stellt erhebliche Anforderungen an jeden einzelnen Mitarbeiter und den Umgang miteinander im Team. Die Trainingsmodule umfassen deshalb individuelle Tools wie

- Stressmanagement
- Zustandsmanagement
- (Selbst-) Motivation

und Elemente der Teamentwicklung:

- Feedback-Kultur und kontinuierliche Verbesserung
- Konflikte als Chance
- Rapport / positive Welle im Verkauf

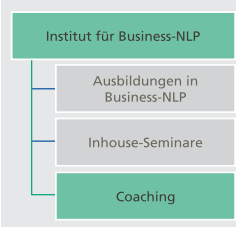


Methodik

Service Excellence ist ein gutes Beispiel für ein Training, das (anspruchsvolle) Verhaltensänderungen der MitarbeiterInnen anstrebt. Unsere Erfahrung zeigt, dass die einzelnen Module am besten über mind. 6 Monate (besser 12) verteilt werden:

Intensive ½, 1- oder 2-tägige Trainingseinheiten im regelmässigen Rhythmus geben Gelegenheit, das Gelernte zwischen den Trainings live anzuwenden und die erzielten Erfolge in kurzen Abständen zu reflektieren.

Welche Module für Ihr Unternehmen in welchem Ausmass geeignet sind, legen wir am Anfang des Trainingsprojektes in einer Analysephase gemeinsam fest.



Einzelcoaching

Viele erfolgreiche Menschen lassen sich heute durch einen Coach begleiten; für bestimmte Berufsgruppen sind regelmäßige Coachings und Supervisionen bereits Pflicht.

Ein professioneller Coach ist Ihr Sparring-Partner, der Profi, der mit Ihnen reflektiert und Sie unterstützt, Ihr volles Potenzial zu entfalten – um dann den nächsten Schritt zu tun.

Je nach Situation umfasst ein Coaching-Prozess ca. 3-5 Sitzungen von 1 Stunde bis ½ Tag in Abständen von einer bis vier Wochen.

Teamcoaching

Gerade in frisch zusammengesetzten Teams (z.B. bei organisatorischen Veränderungen) oder, klassisch, bei Problemen im Team setzen moderne Unternehmen externe Coaches mit grossem Erfolg ein.

Unsere Coaching-Philosophie

Ressourcenbasiert: Sie bauen auf Stärken auf, die bereits in Ihnen vorhanden sind, um diese in der aktuellen Situation optimal zu nutzen.

Zielgerichtet: Sie anerkennen Ihre Herausforderung und richten sich kongruent auf Ihr neues Ziel aus. Ganzheitlich – das heisst, dass es für Sie und Ihre Umgebung stimmt.



Handlungsorientiert: Sie erreichen die gewünschten Resultate durch aktives Tun. Dabei gehen Sie schrittweise vor. Sie messen die Erreichung jeden Schrittes und feiern Ihre Erfolge!

Wann ist Coaching sinnvoll?

- Persönliche oder berufliche Standortbestimmung / Potenzialanalyse
- Persönliche Weiterentwicklung
- Veränderung hinderlicher Glaubenssätze und Überzeugungen
- Teamanalyse, Teamdiagnose und Teamentwicklung
- Konfliktlösung
- Begleitung von Change-Prozessen
- Periodische Supervision im Rahmen von Aus- und Weiterbildungen

Nutzen Sie auch Supervisionen!

In Supervisionen können Sie:

- Ihr berufliches Handeln reflektieren
- den eigenen Handlungsspielraum ausleuchten
- in der Team-Supervision Situationen gemeinsam diskutieren und Anregungen entwickeln



TRAINER-TEAM

Fachlich und persönlich überzeugend

Wir legen bei unseren TrainerInnen höchsten Wert auf eine fundierte fachliche Ausbildung, Berufserfahrung und didaktische Kompetenz. Sie finden bei uns GesprächspartnerInnen, die Ihre Situation verstehen und kompetente Unterstützung anbieten.

Dr. Christian Bodmer

ist Gründer und Leiter des Instituts für Business-NLP. Seine Ausbildung basiert auf den drei Pfeilern Betriebswirtschaft (Dr. oec. HSG), Technik (Dipl. Ing. ETH) und Kommunikation (cert. NLP-Lehrtrainer IANLP/ DVNLP, Supervisor / Coach BSO, eidg. FA Ausbilder).

Er verfügt über Führungserfahrung in Forschung, Unternehmensberatung und Industrie; seit 15 Jahren arbeitet er mit NLP.

Heute ist er spezialisiert auf Anwendungen von NLP im Business, insbesondere Ausbildung, Beratung und Coaching von Einzelpersonen und Teams in Deutsch und Englisch.

Co-TrainerInnen und Kooperationspartner

Wir pflegen ein Netzwerk aus hochkompetenten Spezialisten, die unsere Philosophie vertreten und unser Vertrauen geniessen.

Dies ermöglicht uns z.B. auch mehrsprachige Trainings in Deutsch, Englisch, Französisch oder Spanisch anzubieten.

Auch grössere Projekte wickeln wir mit unseren Netzwerkpartnern ab, wobei unser Institut die Gewährleistung für die hochstehende Qualität unserer Arbeit übernimmt.



Informieren Sie sich
noch heute auf:
www.business-nlp.ch

Gerne beraten wir Sie
individuell und kostenlos
bei uns oder bei Ihnen

...❖ NLP im Business... ...kostenlose Info-Anlässe!

Ihr psychologischer Werkzeugkoffer für beruflichen Erfolg

Professionelle Tools für Coaching und Führung

Erfolgsrezepte exzellenter Kommunikatoren

Wirkungsvoll kommunizieren bei Verhandlungen,
Verkaufsgesprächen und Konflikten

Ziele direkter erreichen für Ihre berufliche und
persönliche Weiterentwicklung