

Herzlich willkommen zu
„Human Excellence Tipps“ – Oktober 2005

Dieser Tipp ist ein kostenloser Service der Human Culture Akademie GmbH

<http://www.hc-akademie.com>

Wir fördern Human Excellence in Business

Der Newsletter ist gratis. Falls Sie ihn nicht mehr erhalten möchten, schicken Sie bitte eine Mail mit Ihrer Empfänger-Emailadresse an <mailto:info@hc-akademie.com?subject=KündigungHumanExcellenceTipp>.
Danke!

Viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr Berater- und Trainerteam/Coaches

Inhaltsverzeichnis:

1. Motivierende Zitate
2. Was effizient ist, ist noch lange nicht effektiv
3. Suche nach einer Firma für ein Workshop-Experiment
4. Humor

=====

1. Motivierende Zitate

„Die bedeutendste Phase in der Weiterentwicklung des Menschen ist der Schritt von der unbewussten zur bewussten Kontrolle des eigenen Geistes und des Körpers.“
F.M. Alexander

Der Fanatiker stirbt für seine Idee, der Idealist lebt für sie!

=====

2. Was effizient ist, ist noch lange nicht effektiv

Der Trend in unserer Gesellschaft geht dahin, alle Energien und viele Mittel in die materielle, die sogenannte Sachebene, wie z.B. Techniken, Strategien, Prozesse, Organisationsformen, Steuern usw., zu investieren.

Die Effektivität (die Dinge richtig tun) wird dadurch enorm gesteigert und die Beschäftigung mit diesen Dingen wird im Wirtschaftsleben auch immer wichtig und notwendig bleiben.

Die Einseitigkeit jedoch spürt jeder immer deutlicher auch am eigenen Leib. Dieses rein materialistisch- mechanistische Weltbild ist schon lange überholt und die Menschen werden dadurch nicht glücklicher.

Die weitaus wichtigere Ebene ist die immaterielle Beziehungsebene. Deren weiche Faktoren – auch „Softskills“ genannt, wie Einstellungen, Denkmuster, Verhaltensweisen, Beziehungskompetenz, Kommunikationseffizienz, Networking, Austausch untereinander etc., - spielen für das Wohlbefinden, aber auch für die

Ergebniseffizienz eine weitaus wichtigere Rolle. Diese Ebene entscheidet, ob wir die richtigen Dinge tun.

Ein Beispiel: Nehmen Sie die vielen veröffentlichten Bücher zu Führung, Vertrieb oder auch Kindererziehung und Partnerschaft. Alle verheißen mehr Glück, Wohlstand, Erfolg. Die beschriebenen Inhalte, Anleitungen und Formen sind auch oft richtig und gut gewählt.

Weshalb wird bei allem Literaturkonsum kaum ein besseres Ergebnis sichtbar? Was fehlt, ist das dreidimensionale Lernen am besseren Vorbild, der Austausch untereinander, das ehrliche und kritische Feedback, was uns ein echtes Lernen ermöglicht.

Viele Investitionen mit Geld und Zeit in Workshops und in Bücher könnten weitaus bessere Resultate erzielen, wenn von vornherein mehr Energie in die Umsetzungsplanung gesteckt würde.

Von wem bekomme ich sofortiges und ehrliches Feedback?

Wie kann ich im Tagesablauf einen sinnvollen Austausch mit Kollegen und meiner Familie pflegen?

Wen nehme ich mir als Vorbild und wie lerne ich von diesem?

Sachprobleme sind oft nur vorgeschoben, um Zeit zu gewinnen und das eigentliche Problem nicht angehen zu müssen.

Hier gilt der sehr alte und weise Satz: „Wenn immer eine Störung auftritt, erhebe sie zum Objekt Deiner Konzentration!“

Statt immer weiter in Effizienz zu investieren, oft gleichbedeutend mit immer länger zu arbeiten, sollten wir uns eher auf die wichtigen Dinge konzentrieren, über die Tätigkeiten und Verhaltensweisen nachdenken, die man macht.

Die intuitive weibliche Art des Denkens ist hier auch oft schon effektiver.

Wußten Sie das in den USA schon jetzt mehr Arbeitsplätze durch von Frauen geführte Unternehmen geschaffen werden als durch von Männern geführten Unternehmen, obwohl letztere in der Mehrheit sind?

Für den Bereich des Vertriebs, Verkauf, Außen- und Innendienst haben wir einen besonderen Workshop entwickelt, der oben erwähnte Themen in den Mittelpunkt stellt, also Austausch, Externalisierung von vorhandenem inneren Wissen und neue Denkmuster und Verhaltensweisen für die Zukunft des Vertriebs im 21. Jahrhundert. Bei Punkt 3 dieses Newsletters finden Sie mehr darüber. Es würde mich freuen, wenn Sie auch einmal bei diesem Workshop teilnehmen.

Sie haben dazu die Gelegenheit am 12. Januar 2006 in Regensburg. Dann führen wir einen Workshop mit offener Einschreibung durch.

Wenn Sie sich für diesen Tag interessieren, schreiben Sie mir eine Email unter <mailto:f.ruckruh@hc-akademie.com>

Bis zum nächsten Mal alles Gute

Ihr Falk Ruckruh

3. Suche nach einer Firma für ein Workshop-Experiment

In den letzten Wochen haben wir einen völlig neuen Workshop für Mitarbeiter im Vertrieb entwickelt "Neue Konzepte für den Vertrieb im 21. Jahrhundert", mit dem besten und neuesten Knowhow aus unserer internationalen Tätigkeit, siehe Anlage.

Jetzt suchen wir für diesen Workshop noch eine Firma, in dem wir den Workshop austesten können und maßschneidern.

Es geht um einen Tag und da wir im Gegenzug Feedback und Tipps erhalten, bekommt diese Firma den Tag für die Hälfte des Preises.

Hätte Sie Interesse dieses Experiment mitzumachen?
Sprechen Sie doch bitte einmal mit Ihrem Vertrieb oder auch dem Innendienst/Helpdesk.

Vielleicht kennen Sie auch Personen für die so etwas interessant wäre. Leiten Sie doch bitte die folgenden Infos an diese weiter.

Zeitlich wäre November oder Dezember möglich.

Workshopexperiment „Neue Konzepte für den Vertrieb im 21. Jahrhundert“

Zielgruppe:

Mitarbeiter Vertrieb in Außen- und Innendienst

Ausgangslage und Zielsetzung:

Der Wettbewerb und damit der Druck auf Mitarbeiter im Vertrieb nimmt mit einem atemberaubenden Tempo zu. Manche bisher erfolgreichen Konzepte werden erfolglos. In den Ländern östlich unserer Grenzen wachsen immer schneller neue, schlagkräftige Wettbewerber heran, die zunehmend an den Umsätzen und Gewinnen partizipieren wollen. Es sind neue Herangehensweisen, Denkmuster und Konzepte nötig, um die Umsätze für morgen noch generieren zu können.

Hier setzt dieser Workshop an. Er soll aufzeigen, wie sich jeder für die Zukunft wappnen kann und aktiv zu einem Austausch anregen, was gut war und bewahrt werden muß und wie man gemeinsam schneller besser wird.

Dabei haben wir uns in der Entwicklung die Frage gestellt: „Welche Konzepte haben in den letzten Jahren weltweit in den verschiedensten Ländern und Firmen die meisten Erfolge gebracht?“ Dabei konnten wir auf die Arbeit mit den Vertriebsmitarbeitern vieler (Welt-)Marktführer zurückgreifen. Diese haben sich durch den konsequenten Einsatz der in diesem Workshop gebündelten und vorgestellten Konzepte marktbeherrschende Stellungen erarbeitet.

Es werden die individuellen Aufgabenstellungen des Einzelnen herausgearbeitet und neue Verhaltensweisen und die neuesten, erfolgversprechenden Ansätze im Vertrieb aufgezeigt und mit deren Verinnerlichung begonnen.

Viele der genutzten Methoden und Modelle sind dabei völlig neu und in Zusammenarbeit mit unseren Kunden in den letzten Jahren entwickelt worden.

Die Themen:

1. neue Verhaltensweisen und Denkmuster im Vertrieb für mehr Umsatz und Gewinn
2. verbesserter, schnellerer Austausch untereinander und verbesserte Nutzung des inneren Wissens der Kollegen
3. persönliche Aufgaben in der Entwicklung, seine persönlichen Hindernisse und Hemmschuhe entdecken und beginnen aufzulösen
4. Austausch und Wissensvermittlung entsprechend Teilnehmerwünschen für vertriebsrelevante Themengebiete (z.B. Nutzenargumentation, Zeit-, Selbst und Organisationsmanagement), Welche Konzepte haben in den letzten Jahren die meisten Erfolge gebracht?
5. Erstellung von Aktions- und Umsetzungsplänen für jeden Einzelnen und für die Gruppe zu höherer Umsetzungskonsequenz des Trainings
6. Auswertung des Erlebten

Teilnehmerzahl: 4-10 TN

Ort: geeigneter Raum in Ihrem Unternehmen oder Seminarhotel

- Möglichkeiten, die Sitzordnung zu verändern
- Flipcharts, Pinwände
- Beamer und Overhead
- Ausreichend Luft und Platz

Vorraussetzungen: aufgeschlossen für Neues und sich auf ein Experiment einlassen

Investition: als Experiment, zum Austesten und Auswerten suchen wir ein oder zwei Firmen, die diesen Workshop für den halben Preis - 700 € bekommen können. Dafür ist Mithilfe durch ein ausführliches Feedback und Auswerten erwünscht.

Trainer: Falk Ruckruh, Geschäftsführer Human Culture Akademie

- Seit 1996 im Vertrieb tätig,
- Autor von zahlreichen Fachartikeln, u.a. erschienen in Acquisa, ProFirma und Deutscher Vertriebs- und Verkaufsanzeiger
- Mitglied von Vertriebs-Experts
- zu seinen Kunden zählen sehr viele namhafte Marktführer vom Kleinbetrieb bis zum Großkonzern (Beispiele: Exxonmobil, Acer, Weleda, IKEA)
- dabei arbeitet er weltweit in drei Sprachen

Für Anfragen bitte an info@hc-akademie.com

=====

4. Humor

Viele Witze spielen mit den Verhaltensweisen und Denkmustern. Ohne diese festen Strukturen in unserem Kopf, hätten wir auch keine Vorurteile. Dann könnten Sie aber auch jetzt nicht schmunzeln bei den beiden Witzen, die ich zu dem heutigen Thema gefunden habe.

Himmel und Hölle

Im Himmel ist ein Engländer Polizist, ein Franzose Koch, ein Deutscher Mechaniker, ein Italiener Liebhaber und ein Schweizer Organisator.

In der Hölle ist ein Engländer Koch, ein Franzose Mechaniker, ein Deutscher Polizist, ein Italiener Organisator und ein Schweizer Liebhaber.

Ein Ire, ein Däne und ein Deutscher stehen in der Kneipe. Die Tür geht auf, der neue Gast, Jesus, tritt ein.

"Ich heile durch Handauflegen" verkündet er. Der Ire sogleich "Hier ist mein Tennisarm". Jesus legt seine Hand auf den Arm - "und?" "Super", sagt der Ire, "der Schmerz ist weg".

Kommt der Däne zu Jesus "Mach' mal meinen Nacken wieder ganz". Gesagt, getan. Jesus heilt durch sein Handauflegen auch den Dänen, und dreht sich zum Deutschen um.

Darauf der Deutsche: "Fass mich ja nicht an, ich bin noch 6 Wochen krank geschrieben!"

=====

Copyright © 2005 – Human Culture Akademie

Wir stehen Ihnen gerne auch für Trainings, Coaching und Beratung in den Bereichen Vertrieb, Team- und Persönlichkeitsentwicklung, Leadership, Nachfolgeregelung, Kommunikation sowie zukunftsorientierter Erfolgs- und Lebensplanung zu Ihrer Seite.

Ein einzigartiges Angebot:

Buchen Sie Ihr persönliches Coaching am Lago di Garda in einer echten Wohlfühlatmosphäre

mit Roland Betz. Seine Vita finden Sie unter http://www.hc-akademie.com/html/roland_betz.html

Zielgruppe: Manager, Unternehmer, Unternehmerfamilien

Coaching-Themen:

- Persönliche Probleme als Unternehmer / Manager schnell lösen
- Konfliktäre Situationen in Unternehmerfamilien ohne Nachwehen beenden
- Nachfolgeregelung im Unternehmen: zielsicher und zukunftsorientiert
- Zukunftsfähigkeit der Firma: analysieren und Lösungen erarbeiten
- Finanzielle Freiheit schneller erreichen
- Das Leben nach dem Unternehmerdasein: Erfolgstipps und Lebenshilfen

Dauer: mindestens 3 Tage inklusive Ausgleichsprogramm (Wandern, Segeln, Golfen, Radfahren usw.) Danach je nach Bedarf.

Rufen Sie Herrn Betz persönlich an. Telefon: 0039/0365/540672 oder 0039-338-1930099

Homepage: <http://www.hc-akademie.com>
Kontakt: <mailto:f.ruckruh@hc-akademie.com>
Tel.: +49 (0) 941-6 98 98 630 oder 0172-8330394
Fax: +49 (0) 941-6 98 98 639

Sie können "Human Excellence Tipp" kopieren und weitergeben, solange dieses Copyright und die kompletten Informationen über die Quelle angefügt sind.

Human Culture Akademie GmbH
Bruderwöhrdstr. 15b
93055 Regensburg
<http://www.hc-akademie.com>

Bitte geben Sie den "Human Excellence Tipp" an Ihre Kollegen und Bekannten weiter, die davon ebenfalls profitieren können.

Jeder kann den "Human Excellence Tipp" bestellen, wenn er eine Email an folgende Adresse sendet:

<mailto:info@hc-akademie.com?subject=ZusendungHumanExcellenceTipp>