

Herzlich willkommen zu
„Human Excellence – Der 10-Minuten-Tipp“ (vorher Business Perfect Tipps) –
Oktober 2004

Dieser Tipp ist ein kostenloser Service der Human Culture Akademie GmbH

Homepage noch unter: <http://www.betz-team.de>
Vorab-Views schon bei <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 ein Mail mit Ihrer Empfänger-emailadresse an
<mailto:info@hc-akademie.de?subject=KündigungHumanExcellenceTipp>.
Danke!

Viel Erfolg wünscht Ihnen Ihr Berater- und Trainerteam/Coaches

Inhaltsverzeichnis:

1. Motivierende Zitate
2. 11 Grundsätze für den menschlichen und wirtschaftlichen Erfolg im Beruf
3. Roland Betz und Falk Ruckruh bei Vertriebsexperts, Trainingsaward für Wolfgang Bischoff
4. Was ist das?

=====

1. Motivierende Zitate

„Viele Probleme stammen von einem Verhalten, welches uns selbst um jeden Preis
an die erste Stelle setzt. Ich weiß aus eigener Erfahrung, dass es möglich ist, solches
Verhalten zu ändern und den menschlichen Geist zu verbessern.“

Dalai Lama in “Tag für Tag zur Mitte finden”

=====

2. 11 Grundsätze für den menschlichen und wirtschaftlichen Erfolg im Beruf

1. Beruf als Berufung

Der Weg vom Beruf zur Berufung bedeutet, zu sich selbst zu finden, zur eigenen
Unverwechselbarkeit. Heute benötigen alle im Beruf eine starke Persönlichkeit mit
innerer und äußerer Stärke. Mit einer Klarheit über sein ICH ist man fähig,
selbstbestimmt seinen Weg zu gehen. Die Persönlichkeitsförderung ist eine
permanente Aufgabe.

2. Veränderungen lieben lernen

Die enormen Herausforderungen bieten auch große Chancen. Aber nur für die, die Veränderungen lieben lernen und völlig neue Wege gehen. Mit Mut und Ausdauer. Die eigenen Markt- und Zukunftschancen sind immer wieder neu auszuloten.

3. Beziehungsintelligenz

Die Kommunikation mit den Kollegen und Kunden beruht auf vertrauensvollen, tiefen Beziehungen. Mit Aufrichtigkeit, Zuverlässigkeit, Mitgefühl, Integrität und Liebe.

4. Authentizität als Persönlichkeit

Nur wer sich selbst ernst nimmt und Denken, Sprechen und Handeln in Einklang bringt, entwickelt sich zur authentischen Persönlichkeit, die mit ihrer Kraft der Kreativität und Intuition andere Menschen inspiriert sowie motiviert. Für eine dauerhafte Bindung.

5. Ziele und Eigenmotivation

Mit klaren Vorstellungen der eigenen starken Ziele sich selbst motivieren für den wahren Erfolg: Was sind Ihre Visionen und Ziele?

6. Zuhören und den Gesprächspartner (er-)kennen

Durch gutes Zuhören den anderen Menschen ungeteilte Aufmerksamkeit schenken. „Fragen, fragen und nochmals fragen“ gehört zum Repertoire der Zukunft. So lernt man seine Mitmenschen kennen: Den Menschen mit seinen Bedürfnissen, das Unternehmen mit seinem Potential und seinen Entscheidungsmotiven sowie den Kunden als Erfolgshelfer für sich selbst.

7. Zwei – Gewinner – Strategie im Verkauf (auch an „interne Kunden“)

In einer Partnerschaft ist darauf zu achten, dass beide Seiten gleichermaßen profitieren: Kunde und Verkäufer. Wenn ein Partner klar feststellt, dass gegen diese Strategie verstoßen wird, muss er es mit Mut und Offenheit ansprechen.

8. Team-Arbeit

Ein intaktes WIR zwischen allen Mitarbeitern ist der Grundstein zum Erfolg. Die Stunde der kreativen Teams hat geschlagen. Einzelkämpfer können die Aufgaben der Zukunft nicht meistern.

9. Optimales Selbstmanagement

Der moderne Mensch arbeitet nach einem eigenen Selbst-Management-System. Er plant zielsicher und überlässt nichts dem Zufall. So wird er gelassener, gewinnt mehr aktive Zeit und hat mehr Freude an der Arbeit.

10. Lebenslanges Lernen

Es ist einem bewusst, dass einen Bildung und lebenslanges Lernen reifen lassen. Menschlich wie beruflich. Durch ein persönliches Lernkonzept bringt jeder seine

Könnerschaft stets auf höchstes Niveau. Man spürt, wie man sich jeden Tag weiterentwickelt.

11. Fach-, Methoden- und Sozialkompetenz

Ein solides, kontinuierliches Training aller Methoden und Kompetenzen, fachlich wie sozial, die ich für meinen Beruf benötige, ist heute unerlässlich für den Erfolg. Optimales Lernen heißt Üben mit Feedback.

Ein Mitarbeiter benötigt neben fachlichen Wissen heute viel emotionale Intelligenz und ein ganzheitliches Wissen auch in psychologischer und strategischer Kommunikation, in Menschenkenntnis – Körpersprache – Rhetorik und Fähigkeiten für richtiges Präsentieren von sich und seiner Firma.

© Autor Roland Betz, Toscolano Maderno / Italien
Ihr Team der Human Culture Akademie

=====

3. Roland Betz und Falk Ruckruh bei Vertriebsexperts, Trainingsaward für Wolfgang Bischoff

Unser Führungsexperte Wolfgang Bischoff erhielt für sein herausragendes Workshop-Programm „Authentizität in der Führung“ einen Teaching Award der renommierten Managementschule ZFU (Zentrum für Unternehmensführung) in Zürich. Dieser Preis wird nur an Referenten vergeben, die über lange Zeit hinweg immer höchste Bewertungen von den Teilnehmern erhalten haben.

Wir freuen uns mit ihm für diese Auszeichnung seiner Arbeit.

Wenn auch Sie von der Persönlichkeit und dem Knowhow Wolfgang Bischoffs profitieren möchten, können Sie ihn gern zur Entwicklung Ihrer Führungskräfte in Coaching, Training und Entwicklungsbegleitung buchen.

Seine Vita finden Sie unter:

http://www.hc-akademie.com/html/wolfgang_bischoff.html

Einzelheiten eines Workshops unter:

http://www.hc-akademie.com/html/authentische_und_inspirierende.html

Roland Betz und Falk Ruckruh bei Vertriebsexperts:

Eine neue Internetseite, die alle interessieren dürfte, die im Vertrieb arbeiten bzw. dort Führungsverantwortung haben, ist

<http://www.vertriebs-experts.de> mit sehr vielen Selbstlernmedien zum Download.

Die Human Culture Akademie (vorher Roland Betz Team) ist mit bereits 14 Veröffentlichungen der Vertriebsexperten Roland Betz und Falk Ruckruh auf dieser Seite vertreten.

Vertriebs-Experts wird fachlich und inhaltlich von sechs führenden Experten aus Vertrieb und Verkauf betreut: Motivations- und Verkaufsguru Alexander Christiani, Verkaufstrainer Michael Ehlers, Vizepräsident BDVT, Mercuri-Chef Holger Dannenberg, Verkaufstrainer Dirk Kreuter, acquisa-Herausgeberin Martina Schimmel-Schloo und Prof. Dr. Peter Winkelmann von der FH Landshut.

Bei der Buchung eines Vertriebs- oder Telefontrainings unserer Akademie bekommen Sie übrigens alle diese 14 Tools und noch weitere Selbstlernmedien für Ihre Mitarbeiter mit im Preis eingeschlossen zur Verfügung gestellt.

Einzelheiten der Inhalte unserer Vertriebs- und Telefontrainings finden Sie unter:
http://www.hc-akademie.com/html/workshops___seminare.html

oder stellen Sie Ihre Anfragen per Email an <mailto:f.ruckruh@hc-akademie.com>

=====

4. Was ist das?

Es kostet nichts und bringt viel ein.
Es bereichert den Empfänger, ohne den Geber ärmer zu machen.
Es ist kurz wie ein Blitz, aber die Erinnerung daran ist oft unvergänglich.
Keiner ist so reich, dass er darauf verzichten könnte,
und keiner so arm, dass er es sich nicht leisten könnte.
Es bedeutet für den Müden Erholung,
für den Traurigen Aufheiterung und ist das beste Mittel gegen Ärger.
Man kann es weder kaufen noch erbitten, noch leihen oder stehlen,
denn es bekommt erst dann einen Wert, wenn es verschenkt wird.
Denn niemand braucht es so bitter nötig wie derjenige,
der für andere keines mehr übrig hat.
Was ist das?

Ein Lächeln.

Copyright © 2004 – 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 noch: <http://www.betz-team.de>
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 – Der 10-Minuten-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 "Human Excellence – Der 10-Minuten-Tipp" an Ihre Kollegen und Bekannten weiter, die davon ebenfalls profitieren können.

Jeder kann "Human Excellence – Der 10-Minuten-Tipp" bestellen, wenn er eine Email an folgende Adresse sendet:

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