

Angebotsmatrix

Pakete / Themen		Module / Inhalte		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
				Kunden gewinnen und behalten (Verkaufseffizienz)	Motivierte Mitarbeiter und Teambildung	So werde ich Führungskraft (Führungseffizienz)	So bin ich Führungskraft (Führungseffizienz)	Integrative Managementpraxis	Situationsanalyse / Zukunftsgestaltung	Unternehmensnachfolge	Ich bin Unternehmer (Marktorientierung)	Coaching & Mediation	Strategische Personalberatung	Strategische Unternehmensberatung	Meine Präferenzen
1	ERKENNTOGRAMM® <i>Der sichere Weg zu Menschenkenntnis und Erfolg führt zur Steigerung der persönlichen Kompetenz.</i>	-Hauptauswertung	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
2		-Spezialauswertungen	●	□	●	●	●	●	●	□	●	●	●	●	
3		-Zusatzauswertungen		□		□				□		□	●	□	
4	ZYKLOGRAMM® <i>Der systematische Weg zu Intuition und Innovation führt zur Förderung der emotionalen Intelligenz.</i>	-Hauptauswertung	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
5		-Spezialauswertungen	□	□		●	●	●	●	●	●	●	●	●	
6		-Zusatzauswertungen		□						□		●	□	□	
7	STRATEGOGRAMM® <i>Der einfache Weg zu Strategie, Ausdauer und Tatkraft führt zur Entwicklung des strategischen Reifegrades.</i>	-Hauptauswertung	●		●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
8		-Spezialauswertungen				●	●	●	●	●	●	●	●	●	
9		-Zusatzauswertungen								□	●	●	□	□	
10	YOGANASTICS® <i>Kontinuierliches Körper und Atemtraining in Verbindung mit Entspannung am Arbeitsplatz.</i>		□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	
11	HumanKapitalBilanz® <i>Konsequente Zusammenführung der o.g. Analysen und Methoden mit betriebs- und volkswirtschaftlichen Kennzahlen sowie mit Portfolio-Management-Ergebnissen.</i>	-I	●	●	●	●			□	●	●	□	●	●	
12		-II		●		●			□	●	●	□	●	●	
13		-III								□	●	●	□	●	●
14		-Gesamt								□	●	●	□	□	●
15	Intensive Selbstbetrachtung <i>Aufbau eines positiven Eigenbildes mit Erfolgseigenschaften, Begrenzungen, Konsequenzen.</i>	S		●	●	●			●	●	●	●	●		

Angebotsmatrix

<div style="background-color: yellow; border: 1px solid black; padding: 5px;"> Module / Inhalte </div>	<div style="background-color: cyan; border: 1px solid black; padding: 5px;"> Pakete / Themen </div>											
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
	Kunden gewinnen und behalten (Verkaufseffizienz)	Motivierte Mitarbeiter und Teambildung	So werde ich Führungskraft (Führungseffizienz)	So bin ich Führungskraft (Führungseffizienz)	Integrative Managementpraxis	Situationsanalyse / Zukunftsgestaltung	Unternehmensnachfolge	Ich bin Unternehmer (Marktorientierung)	Coaching & Mediation	Strategische Personalberatung	Strategische Unternehmensberatung	Meine Präferenzen
16 Die Macht positiven Denkens! <i>Denken in Lösungen und Gestaltung der Zukunft durch Tatkraft.</i>	Z	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
17 Der neue Weg der Konsensbildung <i>Miteinander und füreinander sowie "sowohl als auch" anstatt "entweder oder".</i>	Z	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
18 Was ist und will das Unternehmen? <i>Ausrichtung des Unternehmens nach internen Stärken und externen Chancen.</i>	S	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	
19 Planungs-Check des Unternehmens <i>Aufbau eines systematischen Ergebnisses des Status quo.</i>	S					<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			<input checked="" type="checkbox"/>	
20 Organismus Unternehmen <i>Betrachtung des Unternehmens als Schicksalsgemeinschaft und Energiepool.</i>	S		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
21 Wirtschaft und Unternehmen aus Sicht der "Emotionalen Intelligenz" <i>Emotionen und Gefühle als Basis für den ergebnisorientierten Erfolg.</i>	Z		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
22 Klassifikation / Relation Firmenleitbild <i>Erarbeitung des Firmenleitbildes mit Visionsbezug.</i>	S				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
23 Strategischer Reifeprozess Unternehmensaufbau <i>Systematische Ausrichtung des gesamten Unternehmens auf zukünftige Chancen.</i>	S				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
24 Neues Bewußtsein in der Unternehmensführung <i>Der Mensch als Mittelpunkt des Betriebs- und Organisationsprozesses.</i>	Z+S		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
25 Führungseigenschaften und neues Bewußtsein <i>Leadership in Action als Motiv für partnerschaftliches Miteinander.</i>	Z		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		

Angebotsmatrix

Pakete / Themen		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
		Kunden gewinnen und behalten (Verkaufseffizienz)	Motivierte Mitarbeiter und Teambildung	So werde ich Führungskraft (Führungseffizienz)	So bin ich Führungskraft (Führungseffizienz)	Integrative Managementpraxis	Situationsanalyse / Zukunftsgestaltung	Unternehmensnachfolge	Ich bin Unternehmer (Marktorientierung)	Coaching & Mediation	Strategische Personalberatung	Strategische Unternehmensberatung	Meine Präferenzen
26	Leitsätze für Führungskräfte <i>Ausrichtung des "Führungskapitals" nach Humankapital-Gesichtspunkten.</i>	S	●	●	●			●	●		●		
27	Unternehmerische Betrachtungen <i>Unternehmerische Sichtweisen für Führungskräfte und Mitarbeiter.</i>	S	□	□	□				●	□	●		
28	Mythos Unternehmen und Mythos Management <i>Unternehmen und Management als Wachstumschance erkennen</i>	Z+S			□		●	□	●			●	
29	Grundregeln für erfolgreichen Unternehmensaufbau <i>Zielsystem und wichtige Regeln für Unternehmen im Markt.</i>	E			□	□	□	□	●			●	
30	Organisationsoptimierung <i>Ausrichtung der Organisation gemäß Human Kapital.</i>	S		□		●	●				□	●	
31	Aufbau von strategischen Erfolgspositionen (USP) <i>Anleitung und praktische Umsetzung von Einmaligkeit / Einzigartigkeit im Markt.</i>	S	□	□		□	●	●		●		□	●
32	Neue Produkte, Dienstleistungen, Märkte <i>Markteroberung durch Human Power.</i>	+S	●				□	□	□	□		□	●
33	Der neue Weg der Teambildung <i>Teams als Zusammenschluß von konstruktiven Energiefeldern.</i>	E+Z		□	●	●	□			□		●	
34	Management by Objectives <i>Ausrichtung der Führungskräfte / Mitarbeiter nach Zielen, die auf dem persönlichen Human Kapital beruht.</i>	Stufe I E	□	□	●	●	●		●	●	●	□	●
35	(Zielvereinbarung)	Stufe II Z				□	●		□	●	□	□	●
36	Dynamisierungs-, Flexibilisierungs-, Innovationsmanagement <i>Aufbau sog. "virtueller" Unternehmensorganisationen, die den einzelnen Menschen motivieren, begeistern und engagieren.</i>	S				□	●		□	□		□	□

Angebotsmatrix

Pakete / Themen		Module / Inhalte		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
				Kunden gewinnen und behalten (Verkaufseffizienz)	Motivierte Mitarbeiter und Teambildung	So werde ich Führungskraft (Führungseffizienz)	So bin ich Führungskraft (Führungseffizienz)	Integrative Managementpraxis	Situationsanalyse / Zukunftsgestaltung	Unternehmensnachfolge	Ich bin Unternehmer (Marktorientierung)	Coaching & Mediation	Strategische Personalberatung	Strategische Unternehmensberatung	Meine Präferenzen
37	Führungseffizienzsteigerung <i>Lenkung statt Befehlerteilung, Steuerung statt Kontrolle, Motivation statt Angst.</i>	E+Z		●	●	●	●	●			●	□	□		
38	Verkäufereffizienzsteigerung <i>Bessere Lenkung und Steigerung des Umsatzes durch Individualität / Persönlichkeit.</i>	E+Z	●		●	●	●	●				□	□		
39	Präsentations- und Kreativitätmethodik <i>Sicherer Umgang mit Methodik, Didaktik und Entspannung.</i>	E	□		●	●	●	●			●		□		
40	Aufgabenplanung <i>Ausrichtung der Stellenaufgaben nach den Kriterien Persönlichkeit, Anforderungen, Nutzen und Beitrag zum Ganzen sowie zur Entwicklung.</i>	-I	E	●	●	●	●		●	●	●	●	●	●	
41		-II (die 10 Hauptaufgaben)	E+S				●			●	□	●	□	●	●
42	Stellenbesetzung durch Wunschprofilssystem <i>Zusammenführung von Persönlichkeit, Kompetenz und Aufgabengestaltung.</i>	E		●	□	●	●	●			□			●	●
43	Bewerbermanagement <i>Suche, Auswahl, Einstellung und Begleitung neuer Mitarbeiter / Partner auf Basis der Persönlichkeit und des Human Kapital-Bedarfs.</i>	-Auswahl	E+Z+S				●		□			□	●		
44		-die "ersten 100 Tage"	S				□		□					●	
45	Telefonmanagement <i>Der wirkungsvolle 1. Kontakt.</i>	E	●	□	□	□	□	●			●			●	●
46	Moderation und Projektmanagement <i>Lenkung und Leitung von Gruppen für die Bewältigung komplexer Aufgaben.</i>	Z+S			□	●	●	●	□		□		□	●	

Angebotsmatrix

Pakete / Themen		Module / Inhalte											
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
		Kunden gewinnen und behalten (Verkaufseffizienz)	Motivierte Mitarbeiter und Teambildung	So werde ich Führungskraft (Führungseffizienz)	So bin ich Führungskraft (Führungseffizienz)	Integrative Managementpraxis	Situationsanalyse / Zukunftsgestaltung	Unternehmensnachfolge	Ich bin Unternehmer (Marktorientierung)	Coaching & Mediation	Strategische Personalberatung	Strategische Unternehmensberatung	Meine Präferenzen
47	Optimale Brief- und Werbebotschaften <i>Einsatz gezielter Botschaften um Adressaten zum Handeln zu bewegen.</i>	E+Z	<input type="checkbox"/>		●	●	●	●				<input type="checkbox"/>	
48	So kommt Ihr Unternehmen in die Zeitung <i>Konsequente Forcierung der direkten Öffentlichkeitsdarstellung mit System.</i>	E			<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	●			●	
49	Messenachbearbeitung beginnt mit der Vorbereitung <i>Messen gezielt und konsequent mit Mitarbeitern, Technik, usw. umsetzen.</i>	E	●		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
50	Krisenmanagement <i>Wie Krisen zu Chancen umfunktioniert werden.</i>	Z		●	<input type="checkbox"/>	●	●	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
51	Ich habe keine Zeit <i>Den Faktor "Zeit" mit "Sinn" und "Geist" gestalten und planen.</i>	E	●	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	●		●	●	●	<input type="checkbox"/>		
52	Zeitmanagement und das richtige Setzen von Prioritäten <i>Erarbeitung individueller Planungs- und Zeitmanagementtechniken.</i>	E	●		<input type="checkbox"/>	●			<input type="checkbox"/>	●	<input type="checkbox"/>		
53	Die Entscheidungsfrage und deren Umgehung <i>Die Schau nach innen als untrügliche Instanz für Entscheidungen.</i>	Z	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	●	●		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	●	
54	54 Rhetorik und Dialektik 55 56 <i>Menschen durch positives Feeling, nachvollziehbare Sprache und Argumentation sowie emotional überzeugen, begeistern und motivieren.</i>	E	●	●	●	●				●	<input type="checkbox"/>		
		E				●				●			
		Z				<input type="checkbox"/>				●			
57	13 Grundregeln erfolgreichen Kontakts <i>Systematisches Vorgehen für den Aufbau neuer Kundenkreise und -gruppen.</i>	E	●			<input type="checkbox"/>				●	<input type="checkbox"/>		

Angebotsmatrix

Pakete / Themen		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
		Kunden gewinnen und behalten (Verkaufseffizienz)	Motivierte Mitarbeiter und Teambildung	So werde ich Führungskraft (Führungseffizienz)	So bin ich Führungskraft (Führungseffizienz)	Integrative Managementpraxis	Situationsanalyse / Zukunftsgestaltung	Unternehmensnachfolge	Ich bin Unternehmer (Marktorientierung)	Coaching & Mediation	Strategische Personalberatung	Strategische Unternehmensberatung	Meine Präferenzen
58	7 Regeln des Kontaktgesprächs <i>Praktische Anleitung für die Terminfindung, -vereinbarung und -sicherung.</i>	E	●	□	●		●		●	□			
59	Ganzheitliche Systematik <i>Betrachtung und Lösung von Problemen und Konflikten mit Entspannung.</i>	S			□		□	●	●	□	□		
60	Mentales-vernetztes Training <i>Training grundlegender mentaler Techniken für mehr Erfolg.</i>	Z	□	●	●		●	●	●	●			
61	Was "Farben" aussagen und bedeuten <i>Was Liebe und Abneigung zu Farben aussagen, sowie die Nutzung für PR / Werbung.</i>	Z	●	□	□	●			●	□			
62	Lebensaufgabe / Lebenswerk <i>Ausrichtung des Lebens und dessen Sinn sowie Erkenntnis der Aufgaben.</i>	Z+S			□	□	●	●	●	□	●		
Erfolg durch Souveränität (EdS) <i>Kompaktseminare mit praktischen Aufgaben.</i>													
Unternehmenserfolg durch Souveränität (UdS) <i>Kompakttrainings mit praktischer Umsetzung.</i>													
Zeitplanung der Pakete	Obergrenze												
	Untergrenze												
Geplantes Finanzbudget	Obergrenze												
	Untergrenze												