# LEISTUNGS PORTFOLIO

Daniel O. Kagel

BERATUNG | TRAINING | COACHING

BDVT GEPRÜFTER VERKAUFSTRAINER

The Society of Neuro-Linguistic Programming™ Richard Bandler

INSIGHTS MDI®

MASTER-AKKREDITIERTER INSIGHTS MDI® BERATER

Partnerunternehmen im BVMW Bundesverband mittelständische Wirtschaft

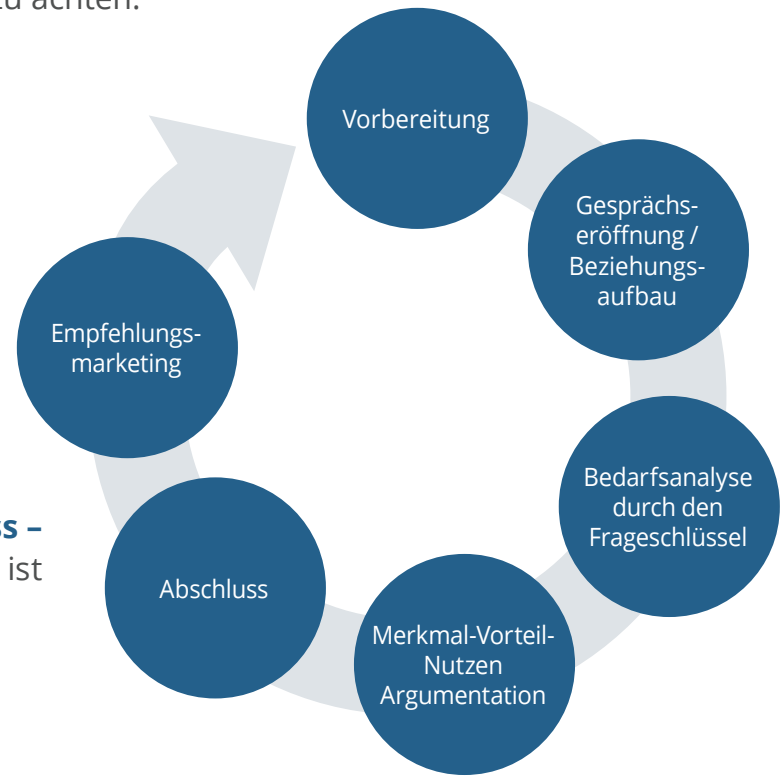
# VERTRIEB / VERKAUF

## Vertrieb im Umbruch

Der Vertrieb ist heutzutage geprägt von Umbrüchen und Risiken. Dadurch bieten sich Chancen, neue Kunden und Märkte zu gewinnen. Risiken entstehen dann, wenn sich Unternehmen nicht zeitnah den neuen Herausforderungen stellen.

Märkte werden nicht in guten Zeiten neu verteilt, sondern in schwierigen. Das erfordert von Unternehmen mutige Entscheidungen, Flexibilität und vorausschauendes Denken und Handeln.

Starker Wettbewerbsdruck, das Internet und multioptionales Kundenverhalten zwingen Unternehmen heute noch intensiver auf Ihre Vertriebswege zu achten.




## Bausteine

- **Der Verkaufsprozess –** Nach dem Abschluss ist vor dem Abschluss

# VERTRIEB / VERKAUF

## Bausteine

- **Zustandsmanagement und mentale Einstellung im Verkauf –** Überwindung von Glaubenssätzen
- **Kaltakquisition –** Effektive Akquiseplanung und Kundenanalyse (Customer Due Dilligence)
- **Verbale & Nonverbale Kommunikation im Verkauf –** Auf die Feinheiten kommt es an
- **Abschlusstechniken und Einwandbehandlungen**
- **Preisverhandlungen –** Der richtige Umgang mit Internetverkauf und Preisdrückermethoden. Reagieren auf neue Anforderungen im strategischen Einkauf und veränderte Beschaffungsszenarien.
- **Typorientiertes Verkaufen –** Einstellen auf schwierige Gesprächspartner, kurzum: Das Kennenlernen seiner Landkarte mit Hilfe des Inights / MDI® Diagnosesystems
- **Messetraining –** Von der Vorbereitung bis zum nachgelagerten Controlling
- **Key Account –** Strategisches Verkaufen bei Großkunden
- **Inbound- und Outbound Telefonie –** Kommunizieren am Telefon

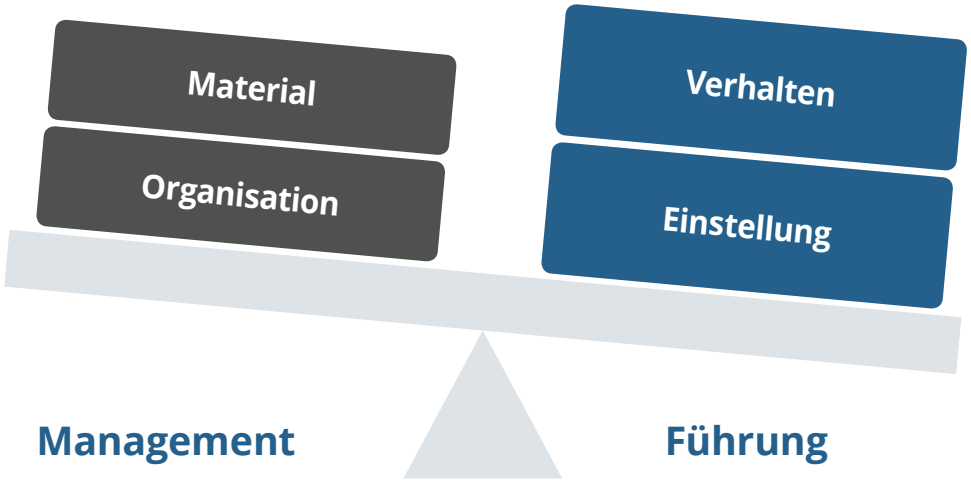
# FÜHRUNG

## Die Führungskraft als Coach

### Ergebnisorientiert handeln und persönlich überzeugen

Sie lernen auch schwierige Gespräche zu führen, Ziele nachhaltig zu vereinbaren und erfolgreich zu delegieren. Sie können Konfliktpotenzial rechtzeitig wahrnehmen und entschärfen sowie Mitarbeiter zu eigenständigem Denken und Handeln anregen.

Zudem erhalten Sie Input und Feedback, wie Sie Ihren Führungsstil weiter entwickeln und verändern können, um Mitarbeiter stärkenorientiert zu fördern und langfristig zu binden.



# FÜHRUNG

## Bausteine

- **Die Führungskraft als Coach –**
  **Mitarbeiterführung in herausfordernden Zeiten**
  - Reflexion der eigenen Persönlichkeit und Führungsrolle
  - Veränderung als Chance
  - Verlassen der Komfortzone
  - Stärken, Schwächen und Persönlichkeitspotenziale bei sich und anderen erkennen
  - Situativ und ergebnisorientiert führen
  - Mitarbeiterpotenziale erkennen und fördern
  - Professionelle Rückmeldung
  - Mitarbeitergespräche erfolgreich führen
  - Erfolgreiche Gesprächsstrategien für schwierige Mitarbeitergespräche
  - Mitarbeiter sicher coachen und fördern
  - Frust, Angst und Stress – Führungsfehler vermeiden
  - Motivation als wichtiges Instrument für sich und die Mitarbeiter

# FÜHRUNG

## Bausteine

### ◆ Neu als Führungskraft

- Die Führungskraft in der Rolle des Nachfolgers
- Reflexion eigener Zielvorstellungen und Vorgehensweisen
- Auseinandersetzen mit eigenen Stärken und Schwächen
- Verlassen der Komfortzone
- Umgang mit Hindernissen und Widerständen
- Wahrnehmung der ‚neuen' Umgebung
- Aufbau von Vertrauen
- Motivation
- Richtiges Einschätzen von Kollegen und Mitarbeitern
- Zielvereinbarungsgespräche

### ◆ Change Management – Umgang mit Veränderungen und klare Entscheidungsfindung

- Die wichtigsten Erfolgsfaktoren in Changeprozessen
- Gruppendynamische Veränderungsprozesse und Gesetzmäßigkeiten
- Richtige Kommunikation in allen Veränderungsphasen
- Erfolge und Rückschläge gemeinsam meistern
- Unternehmenswerte
- Umgang mit Widerständen
- Motivation
- Vermeidungsstrategien erkennen und erfolgreich umleiten
- Erfolgskontrolle von Veränderungsprozessen

# FÜHRUNG

## Bausteine

- **Wie führe, denke und verhalte ich mich? –**
  **Klarheit durch das Insights/MDI® Diagnosesystem**

  Es handelt sich bei der Insights/MDI® Managementdiagnostik um ein wissenschaftlich fundiertes Persönlichkeitsprofil, das Erkenntnisse der eigenen Persönlichkeitspotenziale fördert und ermöglicht so einen effektiveren Umgang mit sich und mit anderen Menschen. Diese Analyse ist sowohl privat, als auch beruflich anwendbar. Mit Insights/MDI® wird erkennbar, wie sich Personen in Arbeits- und Stresssituationen verhalten. Es zeigt persönliche Antriebs- und Motivationsaspekte auf. Dabei werden persönliche Denk- und Arbeitsstile analysiert und es wird erklärt warum Sie sich in gewissen Situationen in einer bestimmten Art und Weise oft nach gleichen Reiz- und Reaktionsmustern verhalten.

  - Reflexion eigener und fremder Denk- und Verhaltensmuster
  - Schaffen einer sicheren, weil typgerechten Kommunikationsbasis mit Kollegen, Mitarbeitern, Kunden und Vorgesetzten.
  - Sicherere und zielgerichtete Kommunikation
  - Hintergründe der eigenen und fremder Verhaltensmuster besser verstehen
  - Emotionale Stärken bewusst nutzen
  - Die Emotionen der anderen erkennen und emotional intelligent reagieren

- **Erfolgreicher Umgang mit hohem Stresslevel –**
  **Vorbeugung von Burnout bei sich und den Mitarbeitern**

- **Den richtigen Mitarbeiter auswählen –**
  **Bewerbungsgespräche und Mitarbeiterauswahl**

- **Zielvereinbarungs- / Beurteilungsgespräche richtig führen**

# FÜHRUNG

## Bausteine

- **Wie wirke ich auf andere? – Feedbackseminar**
  - Mein erster Eindruck auf andere
  - Meine Wirkung in Gesprächen
  - Meine Wirkung auf Mitarbeiter, Vorgesetzte und Kollegen
  - Wie sehe ich mich (Selbstbild)?
  - Wie möchte ich mich sehen?
  - Wahrnehmungsverzerrungen von sich und anderen
  - Urteilsheuristiken und kohärente Assoiationen
  - Nachhaltige Wirkung von verbaler und nonverbaler Kommunikation
  - Zustandsmanagement
  - Problem-Chancendenken
  - Persönliche Stärken
  - Empathie als Schlüssel in der Kommunikation

# COACHING

## Was ist **leistungsfähiges** Coaching?

Coaching ist eine Wegbegleitung. Der Mensch wird in seiner einzigartigen Individualität erkannt und gefördert. Im Coaching werden die Begabungen und Möglichkeiten des Coachees deutlich gemacht.

## **Abgrenzung:** Training – Coaching

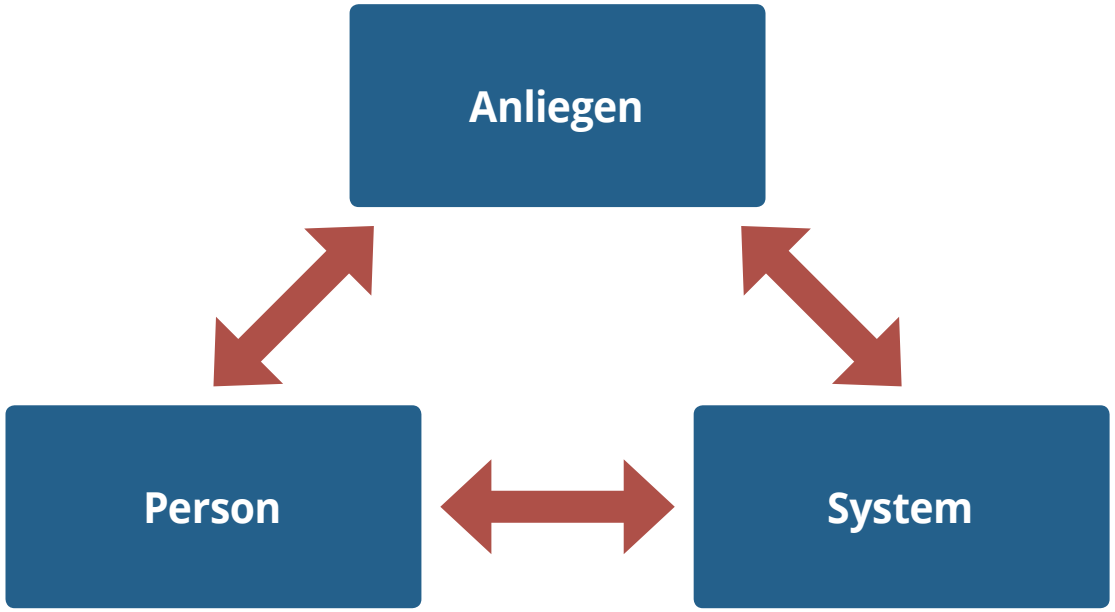
Ein **Training** dient dazu, eine Methode bzw. Fähigkeiten zu erlernen. Die Methode, die der Mensch lernen soll, steht im Vordergrund. Diese wird trainiert, bis sie vom Kunden beherrscht wird.

Beim **Coaching** steht der Mensch im Mittelpunkt. Hier wird entweder die Technik gefunden, die für den Klienten die beste ist oder eine individuelle Lösung entwickelt, die ihm entspricht.

# COACHING

**Beispiele aus dem Coaching-Alltag:**

- Ein Abteilungsleiter will sein Team zu größerer Leistungsbereitschaft führen. Er stellt seinen Führungsstil in Frage.
- Ein Sachbearbeiter wird von seinen Kollegen missachtet
- Ein Unternehmensberater steckt „mitten in der Karriere“ und befürchtet, seine Familie zu verlieren.
- Eine Ingenieurin kann sich trotz fachlicher Qualifikation bei ihren überwiegend männlichen Kollegen nicht behaupten.
- Der Einkaufsleiter kann sich rhetorisch und dialektisch bei Besprechungen und Meetings nicht durchsetzen.



# KOMMUNI-KATION

## Kommunikation

### Redegewandt und mit Persönlichkeit überzeugen

- Dos und Don‘ts in der Kommunikation
- Welcher Wirkung kann sich keiner entziehen
- Glaubwürdig und authentisch reden
- Mit innerer Haltung und Ausstrahlung Wirkung erzielen
- Abfedern in der Kommunikation
- Atem, Stimme, Artikulation, Intonation und Mikropausen
- Innere und Äußere Kommunikation
- Arbeiten mit Analogien und Metaphern
- Klärung statt Konflikt
- Motivatioren und Interessen Anderer berücksichtigen
- Die Macht der Frage
- Körpersprache
- Umgang mit unfairen Angriffen und verbalen Attacken

# TEAM ENTWICKLUNG

## Teamentwicklung

### Der Weg zum Hochleistungsteam

- Analyse des eigenen Teams
- T.E.A.M. Definition
- Teamuhr – Status Quo
- Gemeinsame Ziele als Erfolgsfaktor
- Potenziale, Stärken und Schwächen sichtbar machen
- Das Team als System
- Gruppen- & Einzelfeedback
- Spielregeln und gemeinsame Werte im Team
- Feedbackkompetenz und Kritikfähigkeit
- Umgang mit Low-Performern
- Bedingungen maximaler Teamleistungen
- Erfolgreicher Umgang mit Gruppendruck und Gruppendenken
- Vernetztes Denken im Team
- ggf. Inights / MDI® als Komminikationswerkzeug im Team

# TEAM ENTWICKLUNG

## Teamkonflikte

**rechtzeitig und gekonnt lösen**

- Konfliktfördernde Signale erkennen und positiv umlenken
- Umgang mit eigenen Ängsten
- Eskalationen vorbeugen und Brunnenvergifter erkennen
- Bewältigungen von Spannungen im Arbeitsalltag
- Sich selbst erkennen und eigenes Konfliktverhalten reflektieren
- Lösungsorientierte Gesprächstechniken
- Die Perspektive meines Gegenübers
- Analyse des eigenen Teams
- Teamuhr – Status Quo
- Gemeinsame Ziele als Erfolgsfaktor
- Potenziale, Stärken und Schwächen sichtbar machen
- Wirkungsvoller Einsatz von verbaler und nonverbaler Kommunikation

# EINKAUF

## Einkaufstraining / Preisverhandlungen

**Im Einkauf liegt der Gewinn**

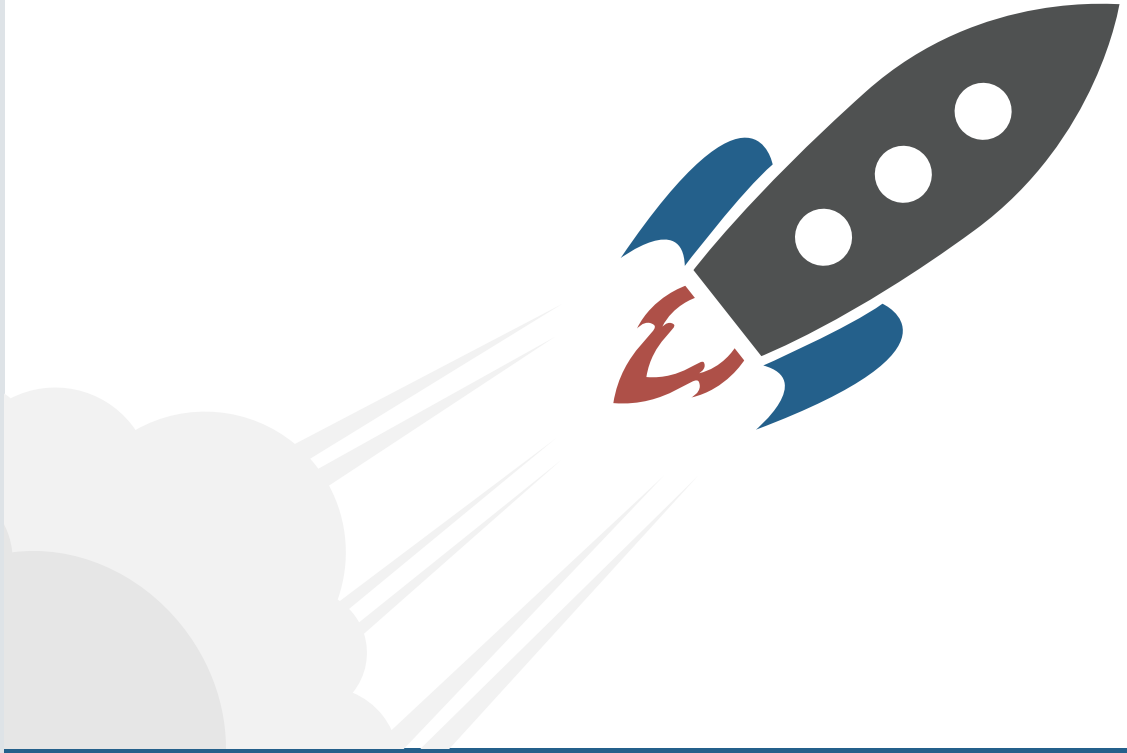
- Vorbereitung auf schwierige Verhandlungssituationen mit Lieferanten
- Der Strategische Einkauf als Ertragsbringer
- Gesprächsstrategien für Preisverhandlungen
- Mentale Einstellung und Zustandsmanagement für den Einkäufer
- Preis- und Verhandlungsstrategien
- Kenne Deinen Gegner (Wie denkt, handelt und argumentiert der Lieferant)

# MOTIVATION

## Motivation

**Auf die innere Einstellung kommt es an**

- Der Weg aus der Komfortzone
- Reflexion positiver und hinderlicher Einstellungen
- Perspektivwechsel
- Motivationsmärchen – was macht Menschen wirklich leistungsfähiger
- Die innere Entscheidung für die Unternehmensziele
- Zustandsmanagement
- Der Körper als Schlüssel
- Self-Empowerment – Nutzung der eigenen Potenziale



# ZEIT- & SELBST-MANAGEMENT

## Zeit- & Selbstmanagement

- Analyse Ihrer persönlichen Zeitbalance
- Die Chancen von Zeit- und Selbstmanagement
- Kanalisieren von Zeitdieben
- Prioritäten setzen
- Delegieren von Verantwortung
- Effiziente Regelkommunikation
- Neinsagen
- Störungsfreie Zeiten
- Erstellung von Planungsmethoden

# SPEZIAL THEMEN

## Spezialthemen

- Workshops & Moderation
- Service Training für Gastronomie
- Telefontraining im Service
- Zauberei – Wirkungsvoll präsentieren und verblüffen mit Magie
- Outdoor Trainings (Segeln im Mittelmeer, Alpenhütte in den Bergen, Kanutour in Frankreich etc.)

# KONTAKT

Daniel O. Kagel

BERATUNG | TRAINING | COACHING

## Ich freue mich auf Sie!

**Daniel Oliver Kagel**

Breitenweg 72
56332 Koblenz-Dieblich

**Telefon:** +49 (0) 26 07 / 97 47 123
**E-Mail:** info@daniel-kagel.de