Beratung...

Training...

Workshops...

Führung

Empowerment

Abläufe / Prozesse

Kundenerwartungen

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Ein Erfolgsgeheimnis ist:

Lernen, trainieren, lernen, trainieren, lernen...

Wussten Sie, dass...

- **40%** aller Reklamations- und Nachbesserungskosten auf mangelnde Eigenverantwortung zurückzuführen sind?

- selbst bei nur **0,1%** nichtverantwortlichem Handeln,
  ... pro Tag in Deutschland 1600 Postsendungen verloren gehen?
  ... pro Stunde weltweit 22000 Schecks von falschen Konten abgebucht werden?
  ... zwei unsichere Landungen pro Tag am Airport Frankfurt stattfinden?

„Wir denken, entscheiden und handeln unternehmerisch!“

Diesen Unternehmensleitsatz im Bewusstsein breiter Belegschaftsschichten zu verankern, wird zunehmend ein erklärtes Ziel von Managern und Personalentwicklern. Jedoch das „Wie“ ist bislang in Wissenschaft und Praxis noch wenig geklärt!

Tun Sie etwas dafür?

- In einer Analyse von 3452 Unternehmen (Studie: Mark Huselid 1995), die ihr Unternehmen in den Bereichen
  - Führung
  - Empowerment
  - Abläufe und Prozesse
  - und im Hinblick auf Kundenerwartungen förderten,

  ... kam es zu einem Rückgang der Fluktuation um 7,05%,
  ... erhöhte sich der Umsatz pro Beschäftigten um 27044 Dollar,
  ... steigerte sich der Gewinn pro Beschäftigten um 3814 Dollar.

Damit...

- Sie mehr Zeit für die wirklich wichtigen Führungsaufgaben bekommen!
- Ihr Unternehmen durch gelebte Eigenverantwortung mehr Rendite erzielt!
- Die Team- und Produktqualität steigt!
- Ihre Mitarbeiter Ihre Kunden begeistern und durch intensive Kundenbindung Ihren langfristigen Unternehmenserfolg sichern!
- Ihre Mitarbeiter die Arbeit als sinnvoll erleben und dadurch zusätzliches Leistungspotenzial freisetzen!

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Unser Angebot für Sie:

Führung / Unternehmenskultur
In Balance erfolgreich leben und arbeiten

- Eigenverantwortung als „Rendite-Werkzeug“ für Führungskräfte **3**
- Wie führe ich meine Zeit? **4**
- Erfolgreiche Zielvereinbarungsgespräche **5**
- Stressbewältigung im täglichen Praxiseinsatz **6**

Empowerment
Der Mitarbeiter als Mitunternehmer

- Eigenverantwortung als „Rendite-Werkzeug“ für Mitunternehmer **7**
- Teamentwicklung als „Antriebsmotor“ **8**

Abläufe und Prozesse
Mit kontinuierlichen Prozessverbesserungen die Produktivität erhöhen!

- KVP initieren **9**
- Höchste Produktqualität durch „Persönliche Qualität“ **10**

Kundenerwartungen
Wenn Sie sich nicht um Ihre Kunden kümmern, macht es ein anderer!

- Das erfolgreiche Verkaufsgespräch **11**
- Mentales Training für Spitzenverkäufer **12**
- Service-Erfolg am Telefon **13**

Unsere Philosophie: **14**

Das Team: **15**

Persönliche Ansprechpartner aus unserem Kundenkreis: **17**

Referenzen: **18**

... und das sagen unsere Seminarteilnehmer: **19**

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Eigenverantwortung als „Rendite-Werkzeug“ für Führungskräfte

Wie Führungskräfte verantwortungsbereite Mitarbeiter unterstützen, unternehmerische Ziele zu erreichen.

Nutzen: Sie gewinnen und motivieren Ihre Mitarbeiter für eigenverantwortliches Arbeiten und erhalten konkrete Werkzeuge zum Umsetzen der erarbeiteten Strategien!

Ziel: Sie beherrschen Strategien und Techniken für mehr Empowerment, damit Ihre Mitarbeiter eigenverantwortlich Denken und Handeln.

Teilnehmer: Führungskräfte, die bereit sind neue Wege zu gehen und durch mehr Empowerment Ihrer Mitarbeiter mehr Zeit für die wirklich wichtigen Führungsaufgaben bekommen.

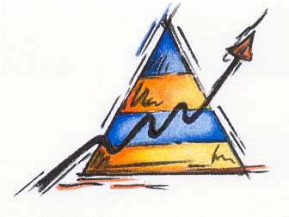
Inhalt:

- Grundvoraussetzungen für mehr Empowerment.
- Was fördert Eigenverantwortung?
- Bietet das Unternehmen ein Umfeld, in dem es sich lohnt, Verantwortung zu übernehmen?
- Die drei wesentlichen Handlungsfaktoren:
  - Handlungsumfeld
  - Handlungsfähigkeit
  - Handlungsbereitschaft.
- Analyse der Leistungsfaktoren Ihrer Mitarbeiter.
- Wie erweitern Sie den Gestaltungsspielraum Ihrer Mitarbeiter?
- Wie steigern Sie die Team- und Produktqualität?
- Wie verhindern Sie das Thema „Rückdelegation“?
- Wie messen Sie die Rendite von Eigenverantwortung?

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: 2 Tage

Teilnehmerzahl: max. 12



Wer Eigenverantwortung sät,
wird Motivation und Rendite ernten!

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Wie führe ich meine Zeit?

Die richtige Nutzung der Zeit entscheidet über Erfolg oder Misserfolg!

Nutzen: Sie erkennen bei sich selbst und Ihren Mitarbeitern sogenannte Zeitfresser, schaffen Abhilfe und nutzen diese Freiräume zum Wohle des Unternehmens für Ihre tatsächlichen Aufgaben.

Ziel: Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie Ihre Zeit optimal managen, damit Sie mehr Zeit für die wirklich wichtigen Dinge haben.

Teilnehmer: Alle, die „zu wenig Zeit“ haben!

Inhalt:

- Test: Ihr Zeitmanagement-Profil.
- Individuelle Situationsanalyse.
- Persönliche Zielfindung und Zielsetzung.
- Prioritäten definieren.
- Mittel- und langfristige Aufgaben- und Lebensplanung.
- Zeitfresser finden und reduzieren.
- Maßnahmen gegen „Aufschieberitis“.
- Gewohnheiten ändern und Aktionspläne erstellen.
- Agieren statt reagieren.
- Die verschiedenen Lebenshüte.
- Balance finden – beruflich und privat.
- Aufgaben delegieren.
- Wie Sie die neuen Erkenntnisse in den Alltag umsetzen!

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: 3 Tage

Teilnehmerzahl: max. 12

Haben Sie für dieses Seminar keine Zeit?
Dann sollten Sie sich gerade dafür
wirklich Zeit nehmen!

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Erfolgreiche Zielvereinbarungsgespräche

Nur wer sein Ziel kennt, findet auch den Weg dorthin!

Nutzen: Sie erkennen die wesentlichen Linien des Zusammenhangs Führung – Ziele - Coaching. Zielerreichung ist der Auftrag des Führenden, Coaching die flexible, situationsangemessene Methode, um Ziele sicher zu erreichen.

Ziel: Sie erarbeiten in diesem Seminar, wie Sie die Unternehmensziele wirkungsvoll in Zielgesprächen mit Ihren Mitarbeitern vereinbaren.

Teilnehmer: Führungskräfte aller Ebenen und Bereiche

Inhalt:

- Menschenbild und Zielvereinbarungsgespräche.
- Grundvoraussetzungen für Mitarbeitergespräche
- Standartziele, Innovationsziele, Entwicklungsziele.
- Mittel- und langfristige Unternehmensplanung.
- Prioritäten definieren.
- Klare und eindeutige Zielformulierung.
- Wie bauen Sie ein Zielvereinbarungsgespräch auf?
- Anforderungen an Zielvereinbarungen.
- Unterscheidung: Aufgabe und Ziel.
- Einschränkende Einstellungen der Beteiligten.
- Agieren statt reagieren.
- Wie gehe ich konkret vor?
- Wie Sie die neuen Erkenntnisse in den Alltag umsetzen!

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: 2 Tage + 1 Controllingtag

Teilnehmerzahl: max. 12

**Der Mensch ist ein zielstrebiges Wesen,
doch meistens strebt er zuviel
und zielt zuwenig!**

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Stressbewältigung im täglichen Praxiseinsatz

70% aller Krankheiten sind stressbedingt und rund 56% der Deutschen fühlen sich gestresst!

Nutzen: Immer mehr Ärzte weisen auf den Zusammenhang zwischen Stress und physischen / psychosomatischen Krankheiten hin. Bei 1000 Mitarbeitern bedeutet eine Senkung der Krankheitsquote um 1% - durch bessere Stressbewältigung - für Ihr Unternehmen eine zusätzliche planerische Investitionsmöglichkeit von € 436.473.-

Ziel: Die Teilnehmer erfahren in diesem Seminar, wie Sie ungesunden Stress vermeiden und sind in der Lage die Auswirkungen von Stressverhalten auf Ihre Gesundheit zu beurteilen. Damit bleiben Sie dem Unternehmen langfristig als fitter Mitarbeiter erhalten.

Teilnehmer: Führungskräfte und Mitarbeiter.

Inhalt:

- Test: Ihr individuelles Stress-Profil.
- Stressabläufe im Körper.
- Das Burnout - Syndrom.
- Stressoren - Analyse.
- Grundsätze der Selbstveränderung.
- Auflösung mentaler Blockaden.
- Entspannungstechniken.
- Lebenselixier „Ausdauer“.
- Erfolgsfaktoren dauerhafter Gesundheit.
- Langfristige Veränderungsmotivation.
- Balance finden – beruflich und privat.
- Wie Sie die neuen Erkenntnisse in den Alltag umsetzen!

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: 3 Tage

Teilnehmerzahl: max. 12

Was uns stresst,
bestimmen wir selbst!

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Eigenverantwortung als „Rendite-Werkzeug“ für Mitarbeiter

Mitarbeiter auf dem Erfolgsweg zum „Mitunternehmer“!

Nutzen: Sie lernen neue Wege kennen, Ihre Persönlichkeit weiterzuentwickeln und diese erfolgsorientiert und verantwortungsbewusst im Sinne des Unternehmens einzusetzen.

Ziel: Sie verlassen Ihre Komfortzone und übernehmen bewusst Verantwortung für Ihr Denken und Handeln. Sie nutzen gezielt die verschiedenen Möglichkeiten innerer Einstellungen, um selbstmotiviert alle Ihre Begabungen zu fördern und zu leben.

Teilnehmer: Mitarbeiter, die bereit sind neue Wege zu gehen und Verantwortung zu übernehmen.

Inhalt:

- Persönliche Verantwortung hat entscheidend mit den eigenen Einstellungen zu tun .
- Welche Einstellungen helfen Ihnen, Verantwortung zu übernehmen?
- Was fördert Eigenverantwortung?
- Die Kraft der inneren Einstellungen:
  - Motive unserer Handlungen,
  - Gedanken steuern Ihr Verhalten,
  - Einstellungen und Fähigkeiten entwickeln.
- Analyse der eigenen Leistungsfaktoren.
- Wie sorgen Sie für ausreichende Information?
- Wie Sie zu einem funktionierenden Vorschlagswesen beitragen.
- Welche Möglichkeiten bietet Ihnen die Einführung eines KVP?
- Konsequenzen von Eigenverantwortung.
- Wie Sie die neuen Erkenntnisse in den Alltag umsetzen!

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: 2 Tage + 2 x 1 Refreshertag

Teilnehmerzahl: max. 12

**Es ist reine Zeitverschwendung,
etwas Mittelmäßiges zu tun!**

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Teamentwicklung als „Antriebsmotor“

Gemeinsam erfolgreich auf der Seite des Unternehmens!

Nutzen: Die Teilnehmer lernen sich für Teamqualität und deren wirtschaftliche Erfolge zu begeistern. Dieser Antriebsmotor schafft echtes Vertrauen, verbessert die Arbeitszufriedenheit, erhöht dadurch die Produktqualität, optimiert die Kundenzufriedenheit und das Firmen-Image.
Und steigert damit letztendlich die Rendite.

Ziel: Die Ziele und Werte des Unternehmens als gemeinsame Aufgabe zu erkennen und Wege zu entdecken, diese Ziele zu realisieren.

Teilnehmer: Teams und Teamleiter, bzw. neu zu gründende Teams.

Inhalt:

- Was ist ein Team?
- Merkmale eines erfolgreichen Teams.
- Vertrauen im Team.
- Was motiviert und was behindert Teams?
- Vorhandene Teampotenziale erkennen und nutzen.
- Die verschiedenen Persönlichkeitsstrukturen innerhalb eines Teams.
- Modelling erfolgreicher Verhaltensweisen.
- Selbstbewusstsein im Team.
- Wie Sie die neuen Erkenntnisse in den Alltag umsetzen!

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: 2 Tage + 2 x 1 Refreshertag

Teilnehmerzahl: max. 12

Wer allein arbeitet addiert,
wer zusammenarbeitet multipliziert!

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Erfolgsfaktor KVP initieren

Mitarbeiter in Prozesse der kontinuierlichen Verbesserung integrieren

Nutzen: Unternehmen müssen, wenn sie sich in einer ständig verändernden Welt bewähren wollen, in einem ständigen Prozess ihre Leistungen, Abläufe, Produkte und Verhaltensweisen „verbessern".
Sie erfahren und erleben, welche Chancen sich für Ihr Unternehmen durch die Einführung des KVP bieten.

Ziel: Wege zu entdecken, den KVP – Prozess im Unternehmen zu realisieren.

Teilnehmer: Führungskräfte

Inhalt:

- Die Wurzeln des KVP.
- Das methodische Fundament.
- Schritte zur Einführung von KVP.
- Erstellen der Problemspeicher
- Der Problemlöseprozess.
- Aus- und Weiterbildung der KVP-Moderatoren
- KVP mit ViT realisieren.
- Etablieren der organisatorischen Eckpfeiler.
- Herausforderungen bei der Einführung von KVP.
  - Veränderung von Systemen.
  - Personale Widerstände.
  - Probleme beim Prozess
- Grenzen und Folgen von KVP!

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: Je nach Größe des Unternehmens

Teilnehmerzahl: max. 12

**Die Lösung ist immer einfach,
man muss sie nur finden!**
Solschenizyn

Höchste Produktqualität durch „Begeisterung für Qualität“

Persönliche Qualität und deren positive Kettenreaktion!

Nutzen: Sie erleben die positiven Auswirkungen hoher Qualität auf sich selbst und Ihr Unternehmen. Sie lernen Grenzen des eigenen Leistungsniveaus und das Ihrer Mitarbeiter zu sprengen, um motiviert und teamorientiert Verantwortung für höchste Qualität zu übernehmen.

Ziel: Die Sensibilität für die Wichtigkeit von höchster Qualität zu erhöhen

Teilnehmer: Führungskräfte und Mitarbeiter aller Bereiche

Inhalt:

- Was bedeutet Qualität?
  - Hohe persönliche Qualität erzeugt Teamqualität.
  - Hohe Teamqualität schafft hohe Produktqualität.
  - Hohe Produktqualität bringt Erfolg und Zufriedenheit im gesamten Umfeld und damit langfristige Kundenbindung.
- Der persönliche Qualitätstandart.
- Das momentane Leistungsniveau
- Das ideale Leistungsniveau.
- Faktoren, die das Leistungsniveau beeinflussen.
- Entwicklung des individuellen Leistungsniveaus.

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: Je nach Größe des Unternehmens

Teilnehmerzahl: max. 12

**„Was wert ist getan zu werden,
ist es auch wert,
gut getan zu werden!“**

Das erfolgreiche Verkaufsgespräch

Erfolgreich verkaufen heißt, die Welt mit den Augen des Kunden sehen!

Nutzen: Der Markt stellt täglich größere und neue Herausforderungen. In diesem Seminar lernen Sie, die berühmte „Nüsternlänge“ besser zu sein und damit die gesetzten Umsatzziele zu erreichen.

Ziel: Durch bewusste Änderung von Einstellung und Verhalten die Abschlußquote erhöhen.

Teilnehmer: Verkäufer des Innen- und Außendienstes.

Inhalt:

- Welche Faktoren sind für Ihren Auftritt als Verkäufer unumgänglich?
- Sicher und überzeugend argumentieren.
- Erkennungssysteme der verschiedenen Kundentypen.
- Kybernetische Gesprächseröffnungen.
- Fragetechniken.
- Nutzenargumentation.
- Unterscheidung: Vorwand - Einwand.
- Kaufsignale erkennen und gezielt umsetzen.
- Kaufbereitschaft testen.
- Gezielt den Abschluss herbeiführen.
- Wie Sie die neuen Erkenntnisse in den Alltag umsetzen!

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: 2 x 3 Tage

Teilnehmerzahl: max. 12

Erfolg im Verkauf ist weniger eine Frage des Wissens, sondern des richtigen Verhaltens!

Mentales Training für Verkäufer

Erfolgreich abschließen durch mentale Höchstform!

Nutzen: Physische / psychische Top-Form ist die Basis, um seine Leistungen zu steigern und höchste Anforderungen zu bewältigen. Erfolgreich verkaufen beginnt im Kopf ! Durch den Einsatz von mentalem Training verbessern Sie Ihre verkäuferische Kompetenz und erreichen eine gleichbleibend hohe Qualität Ihrer Kundengespräche. Sie optimieren Ihre Verkaufsgespräche und erreichen dadurch sicherer Ihre Umsatzziele.

Ziel: Die Techniken des mentalen Trainings kennen und für erfolgreiche Verkaufsgespräche einsetzen.

Teilnehmer: Verkäufer des Innen- und Außendienstes.

Inhalt:

- Was ist Mental-Training?
- Der ideale Leistungszustand.
- Mentale Umsetzung gesetzter Ziele.
- Strategien überprüfen und analysieren.
- Umgang mit negativer Energie.
- Denk- und Handlungsmodelle erkennen.
- Umgang mit Druck, Last, Leistungszwang.
- Selbstmotivation.
- Entwicklung verschiedener Konfliktstrategien.
- Wie Sie die neuen Erkenntnisse in den Alltag umsetzen!

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: 3 Tage

Teilnehmerzahl: max. 12

Mentales wird Reales!

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Service-Erfolg am Telefon

Service- und Reklamationsbehandlung im Praxiseinsatz!

Nutzen: Professionelle Kundenbetreuung am Telefon.

Ziel: Sie erfahren und üben kundengerechtes Verhalten am Telefon.

Teilnehmer: Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die häufig telefonieren und ihre Gespräche effizienter und wirkungsvoller führen wollen.

Inhalt:

- Unsere persönlichen Wirkungsmittel am Telefon.
- Die Einstellung und das unbewusste Verhalten.
- Was wünscht sich unser Gegenüber?
- Womit wecken Sie schon fast „automatisch“ Widerstände?
- Sicherheit – auch wenn’s „brennt“!
- Stressbewältigung.
- Fragetechniken.
- Kontrollierter Dialog.
- Nutzenbetonte Argumentation.
- Umgang mit Einwänden.
- Lächeln Sie – der andere kann es hören!
- Wie Sie die neuen Erkenntnisse in den Alltag umsetzen!

Methodik: Rollenspiele, Einzel- und Gruppenarbeiten, Lehrgespräche, Diskussionen.

Dauer: 2 Tage

Teilnehmerzahl: max. 12

Das Telefon ist wie ein Bumerang,
was Du gibst, das kehrt zurück!

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Unsere Philosophie:

- Die motivierte Übernahme von Verantwortung im Unternehmen hat für uns **Priorität A**
- Ein Beratungskonzept ist nur dann wirkungsvoll, wenn es mit den Zielen und Strategien des Unternehmens übereinstimmt. Dies ist die Basis für unsere Zusammenarbeit.

Was Sie von uns erwarten können?

- Eine gezielte Bedarfsanalyse
- Eine motivierende Lern- und Arbeitsatmosphäre.
- Langjährige Erfahrung mit Gruppen aus den verschiedensten Branchen.
- Das Erarbeiten von individuellen Lösungen.
- Langfristige Begleitung.

Unser Leitspruch:

„Ihre eigenverantwortlich handelnden Mitarbeiter sind unser Erfolg“!

Alle Konzepte passen wir individuell an Ihre Wünsche und Bedürfnisse an!

... nehmen Sie Kontakt mit uns auf!

Helmut Tietz
Köberlestraße 2
87700 Memmingen

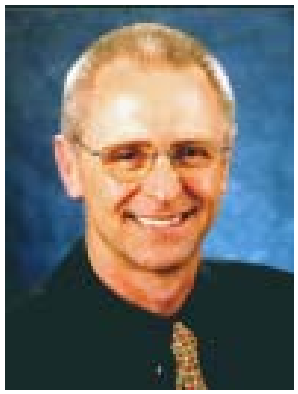
Tel.: 0 83 31 – 6 53 45
Fax: 0 83 31 – 6 58 13
e-Mail: ht.concept@t-online.de

Oliver Alexander Kellner
An der Wilhelmshöhe 13
87463 Probstried

Tel.: 0 83 74 – 9 35 69
Fax: 0 83 74 – 58 76 06
e-Mail: o.kellner@t-online.de

Helmut Tietz

Selbständiger Unternehmer und Trainer im Verkaufs-
Management- und Verhaltensbereich.
Dozent beim Bildungswerk der bayerischen Wirtschaft.
Dozent an der Cusanus-Akademie in Brixen.
Studium an der Fachakademie für Sozialpädagogik.
NLP – Master, Ausbildung zum Heilpraktiker.
Ausbildung in Transaktionsanalyse.
Experte für die Themen Empowerment und Mentaltechniken.



Motto: Wer Eigenverantwortung sät,
wird Rendite ernten!

Schwerpunkte: Beratung zur Unternehmensfitness
Förderung der Eigenverantwortung
Teamentwicklung
Mental-Training für Verkäufer

Partner, mit denen wir für Ihren Erfolg zusammenarbeiten!

Oliver Alexander Kellner

Trainer, Journalist und Marketing-Practitioner. Früher als Marketingleiter einer der größten Abonnementzeitungen tätig. Fachabschluss als Offsetdrucker, Verkäufer im Printbereich, Ausbildung zum PR-Journalisten, Spezialisierung auf Management- und Verkaufsseminare.

Motto: Wenn Sie eine helfende Hand suchen,
finden Sie diese am Ende Ihrer Arme –
Ärmel hoch und los geht's!

Schwerpunkte: Verkaufstraining, Telefontraining
Wie führe ich meine Zeit?
Training on the Job

Christine Tietz

Pädagogische Ausbildung, 16 Jahre Förderarbeit mit jungen Erwachsenen, seit 1994 selbständig als Trainerin und Coach, Consultantin für SystemDynamik, DVNLP – Lehrtrainerin,

Motto: Ohne Wurzeln keine Flügel!

Schwerpunkte:
Coaching für Führungskräfte
Coaching für Familienunternehmen im Generationswechsel
NLP - Ausbildungen
Kommunikationstraining

Michael Jeinsen

Berät Unternehmen in Fragen der Kommunikation und überregionaler Pressearbeit. Unter anderem für Europas Erfolgscoach Nr. 1 Alexander Christiani.
Studium der Erwachsenenbildung und Politikwissenschaft, Lehrauftrag für Kommunikation an der FH Köln.
Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch.

Motto: Wenn Sie glauben genug kommuniziert zu haben, dann war das gerade das Nötigste!

Schwerpunkte:
Überregionale Pressearbeit
Vorträge zu den Themen:
Kommunikation und Presse.

Tel.: +49 (0) 83 31 - 6 53 45 - Fax: +49 (0) 83 31 - 6 58 13 - e-Mail: info@ht-concept.de - Internet: www.ht-concept.de

Persönliche Ansprechpartner aus unserem Kundenkreis:

Wollen Sie sich bei einigen unserer langjährigen Kunden über unsere Arbeit informieren?
Rufen Sie einfach an! Ihre telefonischen Fragen beantwortet gerne ...

- **Keimfarben GmbH & Co. KG**

  Herr Thomas Heyne
  86420 Diedorf

  Tel.: 08 21 – 48 02 -1 03

- **Sigel GmbH & Co.**

  Herr Robert Bock
  86690 Mertingen

  Tel.: 0 90 78 - 8 12 49

- **Südtiroler Volksbank**

  Herr Dr. Albert Unterkofler
  I – 39042 Brixen

  Tel.: + 39 - 04 72 - 81 12 10

- **Primavera Life**

  Herr Oliver Schenkmann
  87477 Sulzberg / Allgäu

  Tel.: 0 83 76 - 8 08 82

- **DaimlerChrysler NL Reutlingen**

  Herr Axel Baldenhofer
  Daimlerstr. 15
  72793 Pfullingen

  Tel.: 0 71 21 – 70 25 00

Referenzliste (auszugsweise):

- Athesia Druck- und Verlagsanstalt – Bozen
- Cusanus-Akademie – Brixen
- Deutscher Sparkassenverlag
- Oberrauch Zitt Modehaus – Bozen
- DaimlerChrysler – Aschaffenburg
- DaimlerChrysler – Pfullingen
- DaimlerChrysler – Osnabrück
- DaimlerChrysler Rhein - Ruhr
- Sigel GmbH – Mertingen
- Falkensteiner Hotels – Österreich/Italien
- Götzfried Umweltdienste – Mindelheim
- Hyundai – Deutschland
- Schöb Fenster und Treppenbau – Winterrieden
- Keimfarben GmbH – Augsburg
- Meistermarken-Werke GmbH – Bremen
- Rensch Fertighausbau – Uttrichshausen
- IKEA – Deutschland
- Südtiroler Volksbank – Bozen
- DaimlerChrysler – Autoindustriale Bozen
- DaimlerChrysler – Verkaufsschulung Deutschland
- Calpam Mineralöl GmbH – Aschaffenburg

... und das sagen unsere Seminarteilnehmer:

Professionell und praxisbezogen! Herr Tietz ist in der Lage, das Wechselspiel zwischen theoretischem Hintergrund und praktischen Anforderungen optimal zu steuern. Das Bewusstsein, dass jeder Änderungsprozess im Unternehmen bei jedem persönlich beginnt, ist klar und deutlich vermittelt – und im Nachhinein betrachtet – auch größtenteils umgesetzt worden.

Walter Maurer, Controller DaimlerChrysler, Bozen

Das Training war ein voller Erfolg – nicht zuletzt aufgrund Ihrer engagierten Leitung!

Jochen Häger, Verkaufsleiter DaimlerChrysler

Seit mehr als 20 Jahren finden in unserem Haus Mitarbeiterschulungen statt. Die persönliche Art von Herrn Tietz hat dazu geführt, dass selbst große Skeptiker unter unseren Verkäufern mit großem Engagement an den Seminaren teilnahmen. Besonders positiv beurteilten unsere Mitarbeiter die absolute Praxisnähe. Herr Tietz schafft eine Seminaratmosphäre, die die Mitarbeiter zu offener und konstruktiver Mitarbeit motiviert.

Heike Uhlenbrock, Expert-Uhlenbrock, Selm

Mit Herrn Tietz haben wir seit Jahren einen renommierten „Coach“, der insbesonders wegen seiner Motivation geschätzt wird.

Firmenzeitung, mayr antriebstechnik

In den letzten beiden Jahren hat Herr Tietz für unser Unternehmen insgesamt 10 dreitägige Seminare mit dem Titel „Konflikte in Führungssituationen überwinden und aktiv angehen“ durchgeführt. Dieses Seminar hat viele Führungskräfte in großem Maße dabei unterstützt, ihre Führungsarbeit noch mehr auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter auszurichten und dadurch höhere Mitarbeiterzufriedenheit zu erreichen.
Die sehr positiven Rückmeldungen der Zielgruppe haben uns darüber hinaus gezeigt, dass Herr Tietz in den Seminaren einen sehr hohen Praxisbezug hergestellt hat.

Ralph Möller, Leiter Weiterbildung IKEA-Deutschland

Herr Tietz ist ein Trainer, der für mich in bemerkenswerter Weise Glaubwürdigkeit und Authentizität der Seminarinhalte auf seine Teilnehmer überträgt. Ein Training bei Herrn Tietz war für mich jedesmal ein positiver Kick, mich mit den angesprochenen Themen intensiv zu beschäftigen.

Axel Baldenhofer, Verkaufsleiter DaimlerChrysler