



*„Wer glaubt,
etwas zu sein,
hat aufgehört,
etwas zu werden“
Sokrates*

- **Wer nutzt was - Clientel-Beispiele**

Wirtschaft

Wissenschaft

Politik

Medien

Non-Profit-Organisations

- **Meeting-Praxis ändern**
- Feedback aus dem Leitungs-Kreis (50.000 Beschäftigte)



Wer nutzt was - Clientel-Beispiele: Wirtschaft

- **Top-Führungskräfte von Versicherungsunternehmen:**
Profi*-Klima, Meeting-Kultur, Kreativität und Innovationsfähigkeit weiter ausbauen. Die Gremien-Arbeit nicht nur zum reinen Informations-Austausch einsetzen. Zusätzlich Aufgaben mit systematischer Gruppen-Klugheit lösen und Zeit gezielt zum Zusammen (-)wachsen nutzen
- **Vorstands-Vorsitzender eines Welt-Konzerns:**
Präsentations-, Verhandlungs- und Medien-Kompetenz methodisch erweitern. Eigen- und Fremdbild abgleichen. Modulations- und Ausstrahlungs-Wirkung durch Trainings-Tools optimieren
- **Geschäftsführer von Versorgungsunternehmen:**
Kundschafts-Ansprache und -Veranstaltungen zielgenauer gestalten. Wünsche und Beschwerden professionell (um-)nutzen. Gender-Aspekte gezielt ins Marketing einbauen
- **Vorstände von Banken:**
anschaulicher, faszinierender und nachhaltiger in- und extern auftreten.
Unverwechselbarkeit erhöhen
- **Vorstands-Vorsitzender eines Marketing-Unternehmens:**
Reflexions- und Feedback-Systeme in Kreativ-Teams implementieren. Reife-förderlichen Umgangs-Kultur systematisch befördern. Für methodische Wachstums-Haltung begeistern
- **Verlagsleiter eines mittelständischen Unternehmens:**
neue Ideen zur Produkt-Veränderung. Team-Arbeit so optimieren, dass vor allem Kooperieren und Delegieren noch eindeutiger, reibungsloser und würdevoller zugleich klappen
- **Top-Manager eines IT-Konzerns:**
Merging-Unterstützung. 4 Abteilungen aus zwei unterschiedlichen Unternehmens-Kulturen sollen schnell und erfolgreich zu **einer** neuen „800 Personen-Unit“ verschmelzen und Entwurzelungs-Unglück in Lust auf Neues verwandelt werden
- **Konzern-Vorstände:**
Vorstands- und Ausschuss-Arbeit kommunikativ-methodisch professionalisieren.
Kurz, knapp und tiefengenau mit Denk-Geländern auf hohem Niveau vor- und nachbereiten
- **Finanzdienstleister Vorstand und 2. Führungsebene:**
Medien-Coaching für Auftritte vor Presse, Funk und Fernsehen systematisch entstressen und methodisch nachhaltig machen. Knapp auf den Punkt kommen. Durch neue Formen von Presse-Konferenzen Sicherheit und Output wunschgemäß verbessern

*Profi“ steht hier für den virtuosen Ansatz von echten Profis - vom Rennfahrer bis zur Pianistin - mit ihrer Tages-Trainings-Haltung unter der sokratischen Devise: „*Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört, etwas zu werden*“ und Goethes Schlüsselweisheit: „Das **Was** bedenke, mehr das **Wie**“.



- **Unternehmens-Berater-innen:**
Kommunikations- und Beratungs-Kompetenz für interne Dienstleistung und Handel durch methodische Umgangs- und Kritik-Kultur professionalisieren. Berichte und Zusammenfassungen optimieren und damit Qualität und Zeit-Ökonomie verbessern. Interne Meeting-Kultur mit Trainings-Zeiträumen gezielt weiterentwickeln
- **Vorstands-Vorsitzender Maschinenbau-Konzern:**
Profi*-Kommunikations-Feedback für Vorstand bei TV-Auftritt Wirkung klar, respektvoll und auswertbar spiegeln. Handfeste Anregungen zum Optimieren geben. Widerstand-senkende Methoden vermitteln. Schwierige Situationen durch Profi-Auftritts-Tools geschliffen meistern. Sicherheit mit Profi-Hilfsmitteln angenehm erweitern
- **IT-Security-Beratung:**
in und externe Profi-Arbeits-Kommunikation und -Prozesse im gesamten Unternehmen durch Profi-Abläufe methodisch ausfeilen. Schwerpunkt-Themen: Organisation-, Austausch-, Lern-, Auswertungs-Kultur, Kundschafts-Ansprache und -Bindung mit IT-gestützten Tools weiterentwickeln
- **Handel:**
Sicherheit, Offenheit, Transparenz und Kritik-Fähigkeit auf der Vorstands-Ebene in- und extern verbessern. Auseinandersetzungs-Kompetenz methodisch verbessern, Gelassenheit, Souveränität und Tapferkeit ohne Machtkämpfe durch Profi-Tools ausbauen
- **Bank:**
Kommunikations- und Kooperations-Kultur der Vorstands-Ebene in der horizontalen und vertikalen Richtung optimieren. Profi-Know-how für schwierige Situationen systematisch fortentwickeln

Wer nutzt was - Clientel-Beispiele: Wissenschaft

- **Professoren:**
Excellence-Programme mit neuen Lehr-, Lern-Methoden, -Formen und Gender-Ansätzen für sich, die Assistent-inn-en und die Studierenden kennen lernen. Devise = Profi-Werden durch „Qualifizieren durch Engagieren - drinnen üben <-> draußen können“
- **Universität:**
professionalisierende Techniken für Lehrende und Studierende methodisch gestalten. Neue Lösungen für Vorlesungen, Profi-Präsentationen und Lehr-Einheiten demonstrieren. Nachhaltige Praxis-Wege zur Selbst-Entwicklung eröffnen
- **Bildungswerk:**
Konferenz-Kultur durch Tools systematisch in Klima und Ergebnissen verändern. Sich selbst moderierende Gruppen-Methodik in Klassen und Seminaren kennenlernen

*"Profi" steht hier für den virtuellen Ansatz von echten Profis - vom Rennfahrer bis zur Pianistin - mit ihrer Tages-Trainings-Haltung unter der sokratischen Devise: „Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört, etwas zu werden“
und Goethes Schlüsselweisheit: „Das Was bedenke, mehr das Wie“.



Wer nutzt was - Clientel-Beispiele: Politik

- **Spitzenfunktionäre einer großen Organisation:**
vor Massen auftreten und Verhandlungsfähigkeit weiter ausbauen. Überzeugen statt recht haben - Mitglieder halten und holen
- **Verbands-Leitung:**
Führungs- und Gremien-Arbeit mit neuen Profi*-Methoden und -Tools ausstatten. Systematische Kooperations-Techniken für Gespräche und Meetings aller Art in einem begleitenden Prozess tiefengenau im Alltag vermitteln. Die Effizienz-, Ergebnis-, Umgangs- und Aufttritts-Kultur verbessern
- **Top-Politiker:**
Partei-Versammlungen und -Veranstaltungen im Aufbau und Ablauf verändern. Rede-Geländer für faszinierendere Auftritte. „Außenspiegel“ zur eigenen Wirkung und Modulation
- **Bundespräsident (= öffentliche Veranstaltung):**
Mit Modell-Initiativen unter dem Motto „Zeichen setzen“ als koaktive Veranstaltung im Gast-Forum

Wer nutzt was - Clientel-Beispiele: Medien

- **Chefredakteur eines politischen Magazins:**
Kreativität ausbauen. Konferenz-Kultur verbessern. Schneller und offener reagieren. Profi-Spielregeln trainieren. Kritik-Fähigkeit im Umgang mit sich selbst und mit anderen erhöhen
- **Zeitung:**
Frauen-Coaching mit Selbst-Entwicklungs-Team zum Professionalisieren von Leserschafts-Foren. Inklusive Kompetenz-Forum für alle Redakteur-inn-e-n. Plus Veranstaltungs-Coaching zum methodischen Vorbereiten, Durchführen, Nachbereiten und Auswerten von Veranstaltungen
- **Chefredaktionen:**
Neue Ansätze und Initiativen darstellen, reflektieren, optimieren und echte Innovationen hinzufügen lernen
- **Medien-Vip:**
Lampenfieber in Vorfreude wandeln. Kreativ-Geländer zu Moderationen und Texten. Feedback-Kultur starten lernen

*"Profi" steht hier für den virtuellen Ansatz von echten Profis - vom Rennfahrer bis zur Pianistin - mit ihrer Tages-Trainings-Haltung unter der sokratischen Devise: „*Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört, etwas zu werden*“ und Goethes Schlüsselweisheit: „Das **Was** bedenke, mehr das **Wie**“.



Wer nutzt was - Clientel-Beispiele: Non-Profit Organisations

- **Kirchenleitung:**
Offenheits-förderliche Kommunikations-Kultur für Gremien- und Öffentlichkeits-Arbeit entwickeln. Ehrenamtliche Gremien durch Profi*-Tools effektiver, zeitsparender und attraktiver machen. Devise: „Qualifizieren durch Engagieren“ als Chance für Haupt- und Ehrenamtliche kennenlernen
- **Wohlfahrtsverband:**
Konferenz-Kultur der Leitungs-Ebene durch ko- und interaktivierende Tools motivierender, innovativer und ergebnisreicher gestalten. Meetings zur Kooperations-Erweiterung mit systematischer Gruppen-Klugheit nutzen
- **Verband:**
Groß-Veranstaltungen mit Impuls-Vorträgen und Shop-AGs.
Konferenz-Kultur der obersten Leitungs-Ebene (von 150.000 Beteiligten) mit Meeting-Werkzeugen und -Instrumenten optimieren, so dass alle Beteiligten mit mehr Elan und gemeinsam zu besseren Ergebnisse kommen und mehr miteinander statt gegeneinander arbeiten. Die Gruppen-Klugheit systematischer nutzen zu können, empfinden viele als Bereicherung.
- **Meeting-Praxis ändern**
- **Feedback aus dem Leitungs-Kreis (50.000 Beschäftigte)**
„Mehr Klarheit im Sitzungs-Ablauf“
„Mehr Gemeinsamkeit“
„Die Rahmenbedingungen verbessern die Kommunikation und das Ergebnis“
„Entstressen durch strukturierte Beteiligung“
„Höhere Wertschätzung und mehr Beteiligungs-Gerechtigkeit“
„Keine Ablenkungen mehr durch Kaffee oder Nebengespräche“
„Effektiveres Arbeiten durch Veränderung der Agenda“
„Jeder ist jetzt aktiv und beteiligt“
„Es hat eine Ritualisierung mit Wohlfühl-Charakter in der Leitungs-Runde stattgefunden“
„Veränderungen brauchen Hilfestellung, Zeit und Training - der Prozess ist in Gang“

**"Profi" steht hier für den virtuellen Ansatz von echten Profis - vom Rennfahrer bis zur Pianistin - mit ihrer Tages-Trainings-Haltung unter der sokratischen Devise: „Wer glaubt etwas zu sein, hat aufgehört, etwas zu werden“ und Goethes Schlüsselweisheit: „Das Was bedenke, mehr das Wie“.