ROBERT BERKEMEYER
Kommunikations-Seminare mit ♥

Vorträge

Ich unterstütze Ihre Personalentwicklungsarbeit sowie Unternehmenstagungen mit Vorträgen zu Kommunikation, Unternehmensbegeisterung, Persönlichkeitsentwicklung, Kundenorientierung, Vertriebserfolg, Motivation, Mitarbeiterbegeisterung, Führung, Mitarbeitergespräche, Coaching, Change Management, Innovation, Teamentwicklung und Teamentfaltung.

Die möglichen Themen und Vortragsinhalte entnehmen Sie der nachfolgenden Auflistung.

Die 4 Erfolgsfaktoren für Ihre Kommunikation – Wie Sie Ihr Unternehmen mit exzellenter Kommunikation auf die Erfolgsspur bringen

Wir alle wollen mit unserer Kommunikation erfolgreich sein. Mal wollen wir wertschätzend miteinander reden, mal mit großer Begeisterung überzeugen, mal etwas Wertvolles verkaufen. Und dazu benötigen wir – Kommunikation. Wir brauchen eine Kommunikation mit genau der Botschaft, die wirklich ankommt. Doch wie erreiche ich meine Gesprächspartner? Wie entwickle ich eine Universalkommunikation, die wirklich jeden Persönlichkeitstypen anspricht? Wie kommuniziere ich so, dass ich erfolgreich meine unternehmerischen Ziele erreiche?

Der Vortrag zeigt auf, dass wir mehr brauchen als einfach nur eine gute Rhetorik. Wir benötigen Menschenwissen, Empathie, Klarheit und gute Gesprächskonzepte. Denn erst, wenn wir eine Vorstellung davon haben, welche Bedürfnisse verschiedene Persönlichkeiten haben und auf welche Weise man ihnen spricht, können wir auch passgenau kommunizieren. Unsere Kommunikation benötigt den Schlüssel, der die Herzen der Menschen erreicht.

Unternehmensbegeisterung – wie Sie das Feuer in Ihren Mitarbeitern entfachen

Jedes Unternehmen benötigt engagierte Führungskräfte und Mitarbeiter, um langfristig auf der Erfolgsspur zu bleiben. Neue und vor allem gute Ideen sind schnell da, aber um aus diesen Ideen auch erfolgreiche Projekte zu generieren, wird Personal benötigt, das hochengagiert an der Umsetzung der entwickelten Konzepte arbeitet. In aller Regel gilt hier aber das Pareto-Prinzip: Nur 20 Prozent der Belegschaft arbeitet begeistert mit, der Rest wartet ab oder noch schlimmer, blockiert die für den Erfolg notwendigen Schritte. Die Gallup-Studie zum Mitarbeiter-Engagement zeigt auf: Jeder siebte Mitarbeiter hat bereits innerlich gekündigt. Dass desinteressierte Mitarbeiter keine interessanten Lösungen produzieren oder sogar Kunden begeistern, ist klar. Der Vortrag erläutert, wie Sie das Feuer für eine leidenschaftliche Zielerreichung in Ihren Mitarbeitern neu entfachen. Sie erfahren, was die Mitarbeiter wirklich brauchen und auch einbringen müssen, um wieder begeistert zu sein und damit das Unternehmen zu einem Gewinner zu machen – in jeder Wirtschaftslage.

Robert Berkemeyer, Ückendorfer Straße 12, 45886 Gelsenkirchen
Telefon 0209 98039830, Mobil 0173 2865790, info@berkemeyer.net, www.berkemeyer.net

Entwickelst oder verwaltest du dein Personal?
Wie man Menschen durch gute Personalentwicklung motiviert und inspiriert

Personalentwicklung nennt man die fachliche und mentale Förderung, Ausbildung und Weiterbildung von Menschen in Organisationen. Hier gilt es, die Visionen und Strategien des Unternehmens mit den Bedürfnissen und Erwartungen der Mitarbeiter zu verbinden und daraus gemeinsame Ziele zu generieren.

Aber was wird Mitarbeitern und Führungskräften oft geboten? Festgemeißelte Strukturen und Leitbilder, die aus Sicht der Mitarbeiter eher mit "d" geschrieben werden. Weiterbildung gibt es allenfalls nur für die Führungskräfte. Mit diesen Voraussetzungen geben sich Mitarbeiter aber nicht mehr zufrieden. Sie haben eigene Vorstellungen, wie man ein gesundes und inspirierendes Arbeitsleben in guter Balance mit dem Privatleben verknüpft.

Die Herausforderung der Personalentwicklung: Arbeitsteams bestehen aus vollkommen unterschiedlichen Generationen und Menschentypen – und dies verlangt eine individuelle Ansprache jedes Einzelnen. Der Vortrag zeigt auf, welchen Beitrag eine gute Personalentwicklung für die Gewinnung, Bindung und Inspiration aller Menschen in Organisationen leisten kann.

Das Leben ist ein Wunschkonzert
– wie Sie erreichen, was Sie sich wünschen

Einmal das machen zu können, was man sich wünscht – ein Traum? Hier schaltet sich sofort der Verstand ein: "Geht nicht, da hast du keine Chance, so etwas tut man nicht". Das nach dieser Überlegung praktizierte Verhalten ist geprägt von Denkblockaden und Ängsten vor Veränderung. Aber: Ohne Veränderung keine Entwicklung. Nicht für Ihre Kollegen oder Mitarbeiter, Ihren Chef und schon gar nicht für Sie selbst! Lassen Sie sich von niemandem einreden, dass Sie Ihre Wünsche nicht realisieren können. Erleben Sie in diesem Vortrag, wie man das Pippi Langstrumpf-Prinzip "Ich mach' mir die Welt, wie sie mir gefällt" erfolgreich im Berufs- und Privatleben umsetzt.

Eine neue Generation kommt in den Arbeitsmarkt –
wie wir die Gallup-Studie für eine erfolgreiche Führung nutzen können

Unsere Wirtschaft läuft – noch. Bisher haben Unternehmen und Institutionen von einem vitalen Arbeitsmarkt profitiert. Aber wie lange noch sind gut qualifizierte Mitarbeiter vorhanden, die einen produktiven Beitrag zur Wertschöpfung liefern? Deutschland galt in vielen Ländern als Vorzeigemodell. In letzter Zeit entsteht aber der Eindruck, dass wir dabei sind, den Anschluss zu verlieren.

Diese Großwetterlage trifft nun auf die bestehende Mitarbeiterzufriedenheit. Hierzu liefert uns die Gallup-Studie seit 20 Jahren ein unverändert schlechtes Ergebnis: Nur noch 9 Prozent aller Mitarbeiter haben aktuell das Leuchten in ihren Augen und sind wirklich motiviert. Der Rest der Belegschaft verspürt nur eine geringe emotionale Bindung zum eigenen Arbeitsplatz. Die bisherige Arbeitsgeneration hat es dennoch geschafft, mit einer unzureichenden Arbeitszufriedenheit Ergebnisse zu liefern, die sich immerhin noch sehen lassen konnten.

Das wird sich in Zukunft ändern. Die Generation X geht in Rente, schon heute fehlen wichtige Fachkräfte und die neuen Generationen Y und Z geben sich nicht mehr mit Pflichtaufgaben zufrieden. Sie suchen Inspiration und damit den Arbeitgeber, der ihnen mehr "emotionales Futter" liefert.

Der Vortrag zeigt auf, welche Motivationsunterstützung die Führung den Mitarbeitern schon längst hätte liefern müssen und weshalb dies jetzt zu einem Überlebensfaktor wird. Denn Führung entscheidet, ob wir das Schiff des Erfolgs auch bei heftigem Gegenwind in den Hafen bringen.

Reden wir oder verlieren wir?
Wie Kommunikation zu Verantwortung, Miteinander und Erfolg führt

Private wie berufliche Beziehungen scheitern selten an mangelnder Kompetenz – sondern fast immer an mangelnder Kommunikation. Die Menschen reden zu wenig miteinander. Sie arbeiten nebeneinander her, statt wirklich im Austausch zu sein. Probleme werden übergangen, Konflikte ausgesessen, Unklarheiten nicht angesprochen. Und wenn es dann knirscht, beginnt oft ein bekanntes Spiel: Rechtfertigung, Schuldzuweisung und Rückzug. Verantwortung wird weitergereicht, Lösungen bleiben aus.

Doch genau hier entscheidet sich der Erfolg eines Unternehmens. Denn dort, wo nicht offen gesprochen wird, gehen Motivation, Vertrauen und Selbstverantwortung verloren. Mitarbeiter und Führungskräfte sichern sich ab, statt sich einzubringen. Energie fließt in Verteidigung statt in Gestaltung.

Dieser Vortrag zeigt, wie "Kommunikation mit Herz" funktioniert. Wie Klarheit und Wertschätzung Menschen wieder ins gemeinsame Denken und Handeln bringen. Wie Probleme offen und ohne Angst vor Schuld benannt werden können. Und wie aus Stillstand wieder Bewegung entsteht. Wenn dies gelingt, gibt es einen positiven Effekt auf die Zusammenarbeit, der neue Lösungen für alte Probleme schafft – und letztlich einen Erfolg für das Unternehmen und für jeden einzelnen Menschen im System.

Kundenorientierung – schon ein alter Hut?

Desinteressierte Verkäufer, geistig abwesende Berater – die Dienstleistungswüste Deutschland können Sie täglich erleben. Aber warum ist das so? Die meisten Kundenberater sehen ihre Aufgabe als einen bloßen Job, der abgewickelt werden muss. Gerade in wirtschaftlich guten Zeiten heißt es gelangweilt: "Wieso, läuft doch". Von Leidenschaft keine Spur, und so wird für den Kunden aus dem gewünschten Kauferlebnis schnell ein Frusterlebnis. Wie aber wird aus dem Berater ein Begeisterer? Wie entsteht aus einem Kundengespräch eine Kundenbindung? Wie sichern Sie Ihren Erfolg auch in schweren Zeiten? Im Vortrag erleben Sie, an welchen Stellschrauben gedreht werden muss, damit aus Interessenten Kunden und aus Kunden Fans werden.

Love is in the Air
Wie du es schaffst, dass dich deine Gesprächspartner und Kunden lieben

Kundenkontakt ist heute oft ein Drahtseilakt. Die Erwartungen sind hoch, Kritik gehört zum Alltag – berechtigt oder nicht. Gerade in der Dienstleistung entscheidet deshalb nicht nur die Qualität der Arbeit, sondern vor allem die Art der Kommunikation.

Menschen, die täglich Dienstleistungen erbringen, erleben beides: Ehrliche Wertschätzung – und auch harte Kritik. Umso wichtiger ist eine Kommunikation, die nicht in die Verteidigung geht, sondern Verbindung schafft. Denn gute Arbeit allein reicht oft nicht aus. Sie muss auch spürbar, verständlich und emotional überzeugend vermittelt werden. Und wenn im Dialog mit dem Kunden das Gefühl "Love is in the Air" entsteht, dann haben wir diesen Kunden wirklich gewonnen.

Im interaktiven Vortrag erfahren wir die Wirkung einer "Kommunikation mit Herz". Diese schafft einen positiven ersten Eindruck und öffnet die emotionale Tür zum Kunden. Der Vortrag zeigt auf, wie diese Emotionen dann die Entscheidungen des Kunden steuern und wie es einem dabei gelingt, mit ganz verschiedenen Persönlichkeiten umzugehen. Und letztlich, wie unsere innere Haltung das Gesprächsergebnis bestimmt. Freuen Sie sich auf einen inspirierenden Vortrag, der zeigt, wie aus kritischen Gesprächssituationen durch Kommunikation mit Herz Kundenliebe entstehen kann.

Blaue Flecken oder Best Friends?
Führung und Motivation der Generationen Y und Z

"Die neue Generation hat keinen Respekt mehr und macht, was sie will". Solche Aussagen hört man immer wieder, wenn es um den Versuch geht, Auszubildende und junge Mitarbeiter in die gewünschte Arbeitsbahn zu lenken. Aber stimmt das? Von Vertretern der Generationen Y und Z erhalten wir erstaunliche Arbeitsergebnisse. Das funktioniert genau dann, wenn wir es schaffen, die durchaus hohe Motivation junger Menschen in Richtung der unternehmerischen Ziele zu führen. Und wie scheitert die Motivation der neuen Generation? Mit langweiligen etablierten Rollen, plattgetretenen Dienstwegen und hohem Druck. Der Vortrag zeigt auf, wie Sie mit großer Begeisterung Anreize schaffen, um in flacher Hierarchie herausragende Ergebnisse zu erlangen – gerade von den "jungen Wilden".

Stress lass' nach -
Wie Sie hohe Belastungen meistern und den Feierabend genießen können

Irgendwas ist immer. Das Zauberwort heißt Arbeitsverdichtung. Dies ist erstmal okay - natürlich ist die Frage "Könnte es auch schneller gehen?" berechtigt. Schließlich sind wir alle im bezahlten Auftrag unterwegs und haben damit sozusagen eine treuhänderische Aufgabe, die wir gut erfüllen sollten. Die Schattenseite einer stressigen Arbeitssituation wird von Ephraim Kishon kommentiert: "Wenn man anfängt, seinem Passfoto ähnlich zu sehen, sollte man in den Urlaub fahren." Darum geht es in diesem Vortrag. Es wird aufgezeigt, wo die Grenze zum ungesunden Stress liegt. Mit 10 konkreten Tipps erhält das Publikum neue Ideen, um diesen ungesunden Stress zu vermeiden.

Arbeit macht Spaß – oder krank

Jeder siebte Mitarbeiter hat innerlich gekündigt – dies ist in aktuellen Arbeitszufriedenheitsstudien nachzulesen. Die große Masse der Mitarbeiter arbeitet zwar noch mit, aber ist gefrustet oder gestresst. Und hieraus folgt oft die Krankheit. In den vergangenen Jahren fehlten Mitarbeiter in Deutschland auf Grund von Krankheit oder Unwohlsein im Schnitt 7 Tage lang – dabei hatten die hochmotivierten Mitarbeiter 24 Prozent weniger Fehlzeiten! Wie kann man nun den Spaßfaktor erhöhen, um Fehlzeiten und Kosten zu sparen? Wie bringt man Begeisterung in die Arbeitsteams? Wie sorgt man dafür, dass die Arbeit alle Mitarbeiter gesund und nicht krank macht? Der Vortrag zeigt auf, was man tun muss, damit Mitarbeiter und Führungskräfte mit hohem Einsatz und großer Freude zur Arbeit kommen – jeden Tag.

Die Führungsqualität der Zukunft: Veränderungskompetenz

Was unterscheidet eine Führungskraft von einem Vorgesetzten? Antwort: Die Führungskraft ist Theorie, der oder die Vorgesetzte Praxis. Das, was Mitarbeiter als Führung vor-gesetzt bekommen, ist oft Hausmannskost. Denn viele Chefs haben ihre Führungsrolle (noch) nicht verinnerlicht und haben daher Probleme bei der Umsetzung. Führen bedeutet zunächst einmal sich selbst führen zu können, seine eigenen Fähigkeiten zu erweitern und seine persönlichen "Baustellen" zu bearbeiten. Erst danach geht es darum, Mitarbeiter situativ in den Veränderungsprozessen des Unternehmens erfolgreich zu führen. Im Vortrag erleben Sie, welche Bedeutung Veränderungskompetenz für herausragende Führung hat und wie man sie erlangt.

Menschen führen mit Herz und Verstand
Wie du aus Unterschieden ein starkes Team formst

Vor 70.000 Jahren lebten gerade einmal etwa 2.000 Menschen auf der Erde. Vor 5.000 Jahren waren es rund 600 Millionen. Kommunikation war langsam. Eine Geschichte, eine Botschaft, ein Gedanke brauchten Jahre und manchmal Generationen, um einmal um den Erdball zu reisen.

Heute leben wir mit über acht Milliarden Menschen auf diesem Planeten – und Kommunikation ist digital, jederzeit verfügbar und rasend schnell. Gleichzeitig ist sie oft oberflächlicher geworden. Wir "sehen" den anderen Menschen nicht mehr wirklich. Vor allem sehen wir ihn nicht mit dem Herzen.

Diese Dynamik spiegelt sich in modernen Arbeitsteams wider. Unterschiedliche Persönlichkeiten, Werte, Erfahrungen und Generationen treffen aufeinander. Der Leistungsdruck steigt, Veränderung ist Dauerzustand, Sicherheit wird weniger. Und genau in diesem Umfeld sollen Teams gut zusammenarbeiten, Vertrauen entwickeln, Konflikte klären und empathisch geführt werden – auch dann, wenn es stürmisch wird.

Der Vortrag zeigt, wie Führung mit neuem Menschenwissen und Kommunikation mit Herz gelingt. Wie aus Unterschieden echte Stärke entsteht. Wie Achtsamkeit, Wertschätzung und psychologisches Verständnis die Psychodynamik in Teams positiv verändern. Und wie es gelingt, den persönlichen Sinn jedes Einzelnen so mit den Zielen des Unternehmens zu verbinden, dass Motivation nicht verordnet werden muss – sondern Unternehmensbegeisterung ganz natürlich entsteht.

Ich bin hier der Chef!
Do's und Don'ts in der Azubi-Kommunikation
Wertschätzende Kommunikation als Führungs- und Motivationsinstrument

"Irgendwie ticken diese jungen Menschen komplett anders!" Diese Aussage von Führungskräften kennzeichnet die Ratlosigkeit, wenn es um die Motivation ihrer Auszubildenden geht. Begeisterung für Rollen im Unternehmen, für das Hocharbeiten in der Hierarchie? Fehlanzeige! Oftmals wird das mangelnde Interesse von jungen Menschen an Linienstrukturen in der Organisation als Lustlosigkeit verstanden. Dabei ist gerade die neue Generation nicht desinteressiert und respektlos, sondern fährt einen extrem hohen Einsatz, wenn sie einen Sinn in der eigenen Arbeit erkennt. Dann kann es sein, dass in selbst aufgebauten Netzwerken auch das ganze Wochenende durchgearbeitet wird - weil es Spaß macht. Der Vortrag zeigt auf, wie wir es schaffen, die durchaus hohe Motivation von Azubis und jungen Mitarbeitern mit einer wertschätzenden Kommunikation in Richtung der unternehmerischen Ziele zu führen.

Satte Löwen jagen nicht – warum uns Ziele auf Trab halten

Lässt man Ziele einfach weg, lebt es sich doch gemütlicher – oder? In vielen Organisationen fällt es den Beteiligten schwer, klare Ziele untereinander zu vereinbaren und diese dann auch gemeinsam zu realisieren. Das Ergebnis ist dann nur noch der kleinste gemeinsame Nenner – und der reicht unter Umständen nicht, um im Wettbewerb bestehen zu können. Ein offener Umgang mit den Fragen "weshalb haben wir das Ziel erreicht, oder weshalb gerade nicht?" schafft einen kräftigen Energieschub im Unternehmen. Der Vortrag zeigt auf, wie man mit "smarten" Zielen alle Beteiligten in einer positiven Atmosphäre auf Trab hält.

Gesundes Führen - Mit Wertschätzung und Mitarbeiterorientierung zum Erfolg

Was hat Führung mit der Gesundheit der Mitarbeiter zu tun? Die kurze Antwort: Sehr viel. Die lange Antwort erhalten Sie im Vortrag: Mitarbeiter können krank werden, wenn sie eine wenig inspirierende oder gar belastende Umgebung, eine stressige Arbeit, das Gefühl, ständig im Hamsterrad zu sein und eine mangelnde Kommunikation erleben. Die Führungskraft ist zwar nicht als Gesundheitspolizist unterwegs, spielt allerdings mit ihrem Verhalten eine entscheidende Rolle für die Mitarbeiterzufriedenheit, die Unternehmensbegeisterung insgesamt und damit auch für die Mitarbeitergesundheit. Mit dem Credo "Mehr Wertschöpfung durch mehr Wertschätzung" kann die Führungskraft positive Impulse für das Team setzen und letztlich ein gesundes Umfeld schaffen, in dem es einen unbändigen Spaß macht zu arbeiten.

Sage mir einen Satz – und ich lese dein Herz

Wie wäre es, wenn Sie in einem ganz normalen Gespräch sofort spüren könnten, was Ihr Gegenüber wirklich braucht? Wenn schon ein einziger Satz reicht, um zu erkennen, wie der andere "tickt" – und wie Sie ihn am besten erreichen? Genau darum geht es in diesem interaktiven Vortrag.

Wir alle kennen Situationen, in denen wir unser Gegenüber nicht sofort einschätzen können: Was wünscht er sich? Was braucht sie gerade wirklich? Was treibt diesen Menschen an? Oft wäre es Gold wert, diese Antworten sofort parat zu haben. Im interaktiven Vortrag erfahren Sie, wie Sie mit einem offenen Ohr, ein wenig Übung und einem besonderen Blickwinkel die Persönlichkeitsmerkmale und Bedürfnisse Ihrer Gesprächspartner in kürzester Zeit erkennen. Kein kompliziertes Modell, keine trockene Theorie – sondern ein alltagstauglicher Schlüssel, der Ihnen Türen öffnet: Im Job, in Beziehungen und überall dort, wo Menschen miteinander reden.

Wir werfen gemeinsam einen Blick auf die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen, entdecken, wie kleine sprachliche Signale Großes verraten – und wie "Kommunikation mit Herz" Ihnen hilft, Ihr Gegenüber wirklich zu erreichen. Freuen Sie sich auf viele Aha-Momente, anschauliche Beispiele und Impulse, die Sie sofort in Ihrem nächsten Gespräch ausprobieren können.

Erfolgreich verhandeln – der Kunde als Feind oder Partner?

Hilfe, der Kunde möchte verhandeln! Diese Botschaft wird von vielen Beratern oder Verkäufern als Bedrohung angesehen. Dem Bedrohten bieten sich dann zwei Lösungen an: Entweder die Flucht oder ein Gespräch, in dem es keinen Gewinner gibt. Das muss aber nicht so sein. Souverän zu verhandeln bedeutet, gemeinsam mit dem Verhandlungspartner eine Lösung zu finden, in der sich beide Seiten wieder finden. Der Vortrag zeigt den Königsweg auf, wie man partnerschaftlich verhandelt und so langfristige Kundenbindung generiert – mit viel Spaß auf beiden Seiten.

Märkte ändern sich! Unternehmen ändern sich?! Ändern sich die Menschen??

Nein, die Menschen ändern sich nicht. Die Generalstrategie lautet offenbar nach wie vor: Tue immer dasselbe, aber erwarte dennoch andere Ergebnisse. Dass das nicht klappt, kann man in den Medien nachlesen: Dort steht, dass die Unternehmen gescheitert sind, weil sie nicht in der Lage waren, sich an neue Gegebenheiten des Marktes anzupassen. Wie aber erlangt ein Unternehmen Veränderungskompetenz? In diesem Vortrag können Sie erleben, wie Mitarbeiter und Führungskräfte zu Unternehmensberatern im eigenen Unternehmen werden und dieses erfolgreich weiterentwickeln.

Verkaufen macht Spaß

Die Suche nach einem guten Verkäufer gleicht häufig der Suche nach der berühmten Stecknadel im Heuhaufen. Vertriebstalente sind schwer zu finden, auch weil das Image des Verkäufers durch allzu viele desaströse Praxisbeispiele nach wie vor schlecht ist. Dabei handelt es sich um einen der anspruchsvollsten und schönsten Berufe der Welt. In kaum einem anderen Beruf sind so viele fachliche und kommunikative Kompetenzen notwendig, um erfolgreich zu sein. Im Vortrag können Sie erkennen, wie gute Verkäufer mit gezieltem Einsatz nicht nur herausragende Umsätze und damit überdurchschnittliche Gehälter erzielen, sondern ihre Tätigkeit darüber hinaus auch noch mit großem Spaß erleben.

Ich freue mich! Warum jeder Kundenanruf ein Geschenk ist

"Hilfe, ein Kunde ruft an!" Oder noch schlimmer: "Das Einzige, was bei der Arbeit stört, ist der Anruf eines Kunden". Das sind die Sprüche, die man oftmals im Büro hört. Das Problem dabei: Die innere Einstellung zum Kunden ist negativ – der Kunde wird nicht als Partner des Erfolgs angesehen, sondern als Störfaktor. Natürlich kann ein Kundenanruf nerven, gegebenenfalls unhöflich sein, unnötige Fragen beinhalten oder gar eine heftige Beschwerde formulieren. Mit einer positiven Einstellung kann derselbe Anruf aber auch elektrisieren und dadurch einen Handlungsimpuls auslösen, neue Ideen produzieren, wichtige Fragen oder konstruktive Kritik erbringen und damit einen Gewinn für das Unternehmen darstellen. Der Vortrag zeigt auf, wie jeder Anruf dazu genutzt wird, sich im Markt positiv abzuheben, um damit Interessenten und Kunden zu begeistern und langfristig zu binden.

Keine Angst vor Veränderungen – Nutzen Sie die Chance für Ihre persönliche Entwicklung

Wer will sich schon verändern? Wir lieben unsere Gewohnheiten. Diese wirken aber oftmals lähmend auf unseren Alltag und verhindern neue und kreative Lösungen für unsere Probleme. Und überhaupt: Wird es eigentlich besser, wenn man etwas in seinem (beruflichen) Leben verändert? Was uns meist nicht bewusst ist: In einer Veränderung liegt zwar nicht zwingend eine sofortige Verbesserung, aber immer eine Chance für eine persönliche Weiterentwicklung. Lassen Sie sich ein auf die Abenteuer, die noch in Ihnen stecken! Tanken Sie in diesem Vortrag eine gehörige Portion Mut für die Entdeckung neuer Entwicklungswelten!

"Schatz, wir müssen reden…" – wie man mit guter Kommunikation zu besseren Ergebnissen und Beziehungen kommt

In vielen Unternehmen ist es wie in einer in die Jahre gekommenen Ehe: Man läuft nebeneinander her, gesprochen wird selten, schon gar nicht über konkrete Probleme. Das hat fatale Auswirkungen: Läuft etwas schief, ist es keiner gewesen – es beginnt ein Wettlauf von Rechtfertigung und Schuldzuweisung. Hierbei wird aber das Problem nicht gelöst, sondern nur versucht, die Verantwortung auf andere abzuwälzen. Wie aber kommt man wieder dahin, dass die Mitarbeiter und Führungskräfte mit hoher Selbstverantwortung und großer Freude für die Lösung der Probleme kämpfen? Dies geht nur durch eine intensive Kommunikation aller Beteiligten. Es ist zu klären, wo genau die Probleme liegen und wie die beste Lösung dafür aussieht. Der Vortrag zeigt auf, wie aus einer kühlen Arbeitsbeziehung eine heiße und produktive Liebe wird – zum Nutzen der Firma.

Warum wir so gerne tote Pferde reiten – Wie man Veränderungen erfolgreich initiiert und umsetzt

Die Macht der Gewohnheit ist der stärkste Klebstoff der Welt. Und diese Macht führt dazu, dass wir die immer selben Wege gehen und die immer gleichen Vorgehensweisen suchen, um zu neuen Lösungen zu kommen – was natürlich nicht klappt. Was blockiert uns, was hindert uns an der Lösung unserer eigenen Probleme? Im Vortrag hören Sie, welche toten Pferde bereits seit der Steinzeit geritten werden, warum wir überhaupt so gerne tote Pferde reiten und wie man tote Pferde beerdigt und einfach zu Fuß weiterläuft. Erleben Sie, wie man aus dem eingetretenen Pfad der Gewohnheit herauskommt und es schafft, etwas wirklich Neues in seinem Leben zu initiieren. Ersetzen Sie das lähmende "Ja, aber" durch ein fröhliches "Warum nicht?"! Werden Sie zu einem erfolgreichen Rodeoreiter Ihres eigenen Lebens!

Wie wir die Generationen bewegen – Die Schlüssel zur Motivation aller Generationen in einem Unternehmen

Mit den Generationen Y und Z kommen neue Menschen ins Unternehmen, die im wahrsten Sinne des Wortes frischen Wind durch die verstaubten Gänge wehen lassen. Das kommt bei den älteren Generationen X und den Babyboomern nicht immer gut an. Die wundern sich, wenn die jungen Menschen sich nicht für Hierarchien interessieren und ärgern sich, wenn sich nicht mehr an die Spielregeln gehalten wird. Arbeit nach Anweisung, Pflichterfüllung? Fehlanzeige! Die jungen Menschen im Unternehmen wollen vom ersten Tag an inspiriert und begeistert werden, ohne dass sie bisher einen einzigen Beitrag für den Unternehmenserfolg geliefert hätten. Wie ticken diese merkwürdigen jungen Leute? Was macht sie wertvoll? Wie motiviere ich sie? Der Vortrag liefert dazu etliche Schlüssel – und sogar den entscheidenden Generalschlüssel.

Das Anti-Stress-Gesetz – So sorgen Sie für Ihre Balance zwischen Anspannung und Entspannung

Stress ohne Ende – unser Leben bietet uns neben vielen technischen Errungenschaften auch eine nicht zu unterschätzende Nebenwirkung: Arbeitsverdichtung! Unser Schreibtisch wird niemals leer, der Terminkalender ist immer prall gefüllt, irgendwas ist immer. Wie soll man also mit diesem permanenten Druck umgehen? Die Lösung ist so individuell wir Ihr Stress. Analysieren Sie Ihre Stressthemen, erarbeiten Sie Kenntnisse, woher Stress eigentlich kommt und entwickeln aus diesen Erkenntnissen Ihr persönliches Anti-Stress-Gesetz! Im Vortrag erhalten Sie konkrete Vorschläge für funktionierende Spielregeln zu einem entspannten Leben und viele nützliche Tipps für eine größere Gelassenheit.

Sie sind einzigartig! Und weshalb produzieren Sie Standards?

Die meisten Menschen gehen eingetretene Pfade. Sie arbeiten das ab, was ein Vorgesetzter ihnen im wahrsten Sinne des Wortes vorgesetzt hat. Und sie lassen ihr Potenzial verkümmern. Oftmals haben Menschen Träume, die nur noch unter dem Spruch "Wenn ich mal im Lotto gewinne…" abgehakt werden. Weshalb verändern sich die Menschen nicht, weshalb nutzen sie nicht ihre Talente und Potenziale?

Im Vortrag macht Robert Berkemeyer die Talente von (freiwilligen) Zuhörern mit einer verblüffend schnellen Methode sichtbar. Und er zeigt auf, wie Sie etwas daraus machen können, in dem Sie auf Ihre persönliche Erfolgsspur steuern. Carpe diem – nutzen Sie nach diesem Vortrag jeden Tag, um ihr einzigartiges Talent auf die private oder berufliche Bühne zu bringen!

Vorstellungsgespräche mit jungen Bewerbern – was die neue Generation vom Arbeitgeber erwartet

Das Vorstellungsgespräch hatte bis jetzt zwei klar definierte Parteien: Bewerber, die als Bittsteller für einen Arbeitsplatz aufzutreten hatten und auf der anderen Seite Arbeitgeber, die den Bewerbern eine Chance auf einen soliden Arbeitsplatz boten.

Inzwischen verändert sich der Arbeitsmarkt und führt zu vertauschten Rollen: Die Arbeitgeber bewerben sich um die besten Arbeitnehmer, vor allem wenn es sich um Spezialisten oder Fachkräfte handelt. Es geht darum, die qualifiziertesten Bewerber mit einer hohen Arbeitgeberattraktivität für sich zu gewinnen. Und dies im harten Wettbewerb gegen andere Unternehmen. Hierbei kommen die jungen Bewerber mit klar definierten Erwartungen und Wünschen und zeigen dabei eine neue Haltung, die deutlich weniger von Respekt vor Autoritäten oder Hierarchien geprägt ist.

Der Impulsvortrag zeigt auf, wie eine funktionierende Durchführung von Vorstellungsgesprächen aussieht, mit welchen Fragen und Aktionen man die besten Bewerber herausfindet und welche neuen Anforderungen der sich verändernde Arbeitsmarkt in Bezug auf Bewerbungsgespräche mit den Generationen Y und Z stellt.

Recruiting und Mitarbeiterbindung – wie du so erfolgreich flirtest, dass du unwiderstehlich bist … und auch nicht verlassen wirst

Die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitern war lange Zeit ein Kinderspiel. Das Angebot eines langfristig beheizten Raums mit Fenster und ein passables Festgehalt reichten aus. Doch heute gleicht die Anwerbung eines Mitarbeiters oder einer Mitarbeiterin einem Flirt, bei dem man alle analogen und digitalen Register ziehen muss. Und sei dir sicher: Geld ist das geringste Problem, das du dabei haben wirst. Übrigens: Der Bewerber bist du als Arbeitgeber selbst, und deine zukünftigen Mitarbeiter bewegt nur die eine Frage: "Ist das die Firma, mit der ich mein Leben teilen will?" Bereite dich vor auf einen heißen Flirt, bei dem es nur ein Ergebnis gibt: "Gehen wir zu mir oder zu dir?" Demnach stellt sich für die neue Zusammenarbeit nicht mehr die Frage "ob", sondern nur noch "wo": Im Gebäude deines Unternehmens oder auch im digitalen Raum! Und wenn das geklärt ist, kommt die nächste Frage: "Wie lange?".

Reden ist Silber, Zuhören ist Gold!
Wie Sie mit Führungsfeedback und Mitarbeitergesprächen zu einem Gewinner werden

Zur Darstellung eines Dialogs wird gerne das Sender-Empfänger-Modell von Friedemann Schulz von Thun genutzt – mit einem beliebten Missverständnis: Gut gesprochen ist noch nicht gut kommuniziert. Gute Kommunikation entsteht erst dann, wenn man viel stärker als Empfänger unterwegs ist und weniger als Sender.

Leider erlebt man im Alltag bei vielen Führungskräften eher einen sendenden Monolog mit der Verbreitung der eigenen Sicht. Die Mitarbeiter*innen sehnen sich aber nach einem erhöhten Maß an Zuhören und Empathie und würden gerne ein offenes und angstfreies Feedback geben. Wenn man genau das als Führungskraft hinbekommt, winkt ein goldener Preis: Ein hoher Erkenntnisgewinn für die eigene Verbesserung.

Das Fazit: Zuhören ist Übungssache. Es geht darum, ein Feedback nicht nur zu ermöglichen, sondern offensiv zu fordern! Und über dieses Führungsinstrument besser mit den Mitarbeiter*innen ins Gespräch zu kommen. Das hilft letztlich der gesamten Organisation – denn wenn die Mitarbeiter sich gut abgeholt und wertgeschätzt fühlen, werden sie damit zu Treibern neuer Ideen und wirksamer Problemlösungen.

Klartext im Hühnerhaufen!
Erfolgreiche Kommunikation und Begeisterung in gemischten Teams

Die Corona-Krise hat es deutlich gemacht: Kommunikation hat sich dramatisch verändert und ist digitaler, schneller und oft auch oberflächlicher geworden. Wir "sehen" den anderen Menschen nicht mehr. Dazu kommt die nächste Hürde: Menschen sind grundsätzlich verschieden. In jedem Team treffen sich unterschiedliche Generationen, Geschlechter und Persönlichkeiten. Diese Gemengelage ergibt in unseren Organisationen den klassischen "Hühnerhaufen".

Bringen Sie gemeinsam mit Ihrem gesamten Team Ordnung in diesen Haufen! Der Vortrag zeigt auf, welches Menschenwissen alle benötigen, um exzellent mit Huhn, Hahn und Küken klarzukommen – und wie alle im Team mit ein wenig Wissen über "Kommunikation mit Herz" ihre Ziele besser, schneller und mit echter Begeisterung erreichen.

Kommst du gut an? Wie du Menschen durch Kommunikation mit Herz wirklich berührst und gewinnst

Wir alle wollen gut ankommen – ob im Job oder privat. Wir wollen einen guten Eindruck machen, und das von der ersten Sekunde an: Nur ein Blick, ein Lächeln und eine Geste reichen – und schon hat unser Gesprächspartner unbewusst sein Urteil über uns gefällt.

Beruflich bedeutet das: Wir wollen unser Unternehmen, unser Produkt, eine Idee und unsere Person positiv präsentieren. Entscheidend dabei ist, ob in der Kommunikation eine echte emotionale Verbindung entsteht. Dies geht nicht mit Tricks, sondern nur mit einer klaren inneren Haltung, positiven Emotionen und einer schnellen Erkennung der Persönlichkeit unseres Gegenübers. Ein Gesprächspartner kauft unsere Idee nicht, weil sie gut ist – sondern er kauft sie, weil er uns vertraut.

In meinem interaktiven Vortrag (übrigens alternativ gerne auch online) schauen wir gemeinsam darauf,

…welche Kraft ein Lächeln und ein Blickkontakt entwickeln
…wie unser Unterbewusstsein Entscheidungen lenkt
…welche Rolle die Emotion in der Kommunikation spielt
…was Persönlichkeitsmodelle über unser Gegenüber verraten
…wie unsere innere Haltung unseren Auftritt bestimmt
…und wie "Kommunikation mit Herz" Türen öffnet

Freuen Sie sich darauf, wie Sie mit Herz und Haltung Ihre Wirkung neu entfalten!

Künstliche Intelligenz – und wo bleibt der Mensch? Verlieren wir die Fähigkeit, zu kommunizieren?

Wer geht heute noch ohne Handy aus dem Haus? Das Smartphone ist immer dabei und damit auch die KI. Es ist ein Leichtes, jede mögliche Frage mal eben ins Handy zu tippen und innerhalb von drei Sekunden eine Antwort zu bekommen.

Gleichzeitig wird unsere Welt immer schneller, komplexer und unsicherer. Die Wirtschaft steht vor gewaltigen Herausforderungen. Die Menschen sind angespannt. Konflikte zwischen zwei Menschen oder zwei Nationen entstehen blitzschnell. Jetzt ist exzellente Kommunikation gefragt: die Fähigkeit, Kopf und Herz zusammenzubringen und Probleme sowohl auf der sachlichen als auch auf der emotionalen Ebene zu lösen.

Und jetzt brauchen wir ihn: den perfekten Kommunikator. Doch was, wenn er diese Fähigkeit längst verloren hat, weil er nur noch seine KI denken und agieren lässt? Weil sein Handy ihn beherrscht und nicht umgekehrt? Kreativität und Kommunikation sind wie Muskeln, die verkümmern, wenn wir sie nicht benutzen.

Können wir überhaupt noch miteinander reden?

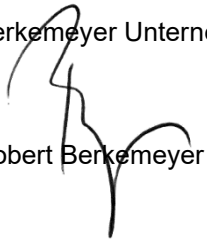
Weitere mögliche Vortragsthemen können meinem Seminarprogramm entnehmen, das Sie auf meiner Homepage unter folgendem Link finden:

https://www.berkemeyer.net/seminare/

Ich freue mich auf einen Vortrag in Ihrem Haus!

Herzliche Grüße,

Berkemeyer Unternehmensbegeisterung



Robert Berkemeyer

Teaser-Text über zum Vortragsredner:

Robert Berkemeyer ist Unternehmens- und Menschenbegeisterer. Seine Philosophie: Begeisterte Mitarbeiter bringen jedes Unternehmen auf die Erfolgsspur. Wird dem Team eine exzellente Kommunikation und eine inspirierende Führung geboten, ist es zu außergewöhnlichen Leistungen imstande. Genau diese Begeisterung wird dann auch zu den eigenen Kunden weitergetragen.

In seinen Trainings erhalten Führungskräfte und Mitarbeiter von ihm Werkzeuge für eine individualisierte und wertschätzende Kommunikation, die einen nachhaltigen unternehmerischen Erfolg sichern. Ziel seiner Arbeit ist das selbstverantwortliche und erfolgsorientierte Handeln aller Mit-Arbeiter zur Weiterentwicklung des eigenen Unternehmens.