

# Vorträge

Ich unterstütze Ihre Personalentwicklungsarbeit sowie Unternehmenstagungen mit Vorträgen zu Themen des Change Management. Diese Vorträge decken folgende Themenbereiche ab: Motivation, Kommunikation, Führung, Change Management, Coaching, Kreativität und Innovation, Persönlichkeitsentwicklung, Leadership, Teamentwicklung und Excellence im Vertrieb

Die möglichen Themen und Vortragsinhalte entnehmen Sie der nachfolgenden Auflistung.

## **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.

## **Mit Leidenschaft zum Erfolg – wie Sie Mitarbeiter zu Veränderungen motivieren**

Krise hin oder her - Veränderungen braucht jedes Unternehmen, um langfristig auf der Erfolgsspur zu bleiben. Neue Ideen sind schnell da, aber um aus diesen Ideen auch konkrete neue Arbeitsansätze zu generieren, werden Mitarbeiter benötigt, die hochengagiert an der Umsetzung der Konzepte arbeiten. In aller Regel gilt hier aber das Pareto-Prinzip: Nur 20 % der Mitarbeiter arbeiten engagiert mit, der Rest wartet ab oder noch schlimmer, blockiert die Unternehmensveränderung. Der Vortrag erläutert, was die Mitarbeiter wirklich brauchen, um das Unternehmen zu einem Gewinner zu machen – in jeder Wirtschaftslage.

## **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 Käuferlebnis schnell ein Frusterlebnis. Wie aber wird aus dem Berater ein Begeisterer? Wie entsteht aus einem Kundengespräch eine Kundenbindung? Im Vortrag erleben Sie, an welchen Stellschrauben gedreht werden muss, damit aus Interessenten Kunden und aus Kunden Fans werden.

## **Arbeit macht Spaß – oder krank**

Jeder fünfte 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. Im vergangenen Jahr fehlten Mitarbeiter in Deutschland auf Grund von Krankheit oder Unwohlsein im Schnitt 6 Tage lang – dabei hatten die hochmotivierten Mitarbeiter 22 Prozent weniger Fehlzeiten! Wie kann man nun den Spaßfaktor erhöhen, um Fehlzeiten und Kosten zu sparen? Wie bringt man Begeisterung in die Arbeitsteams? 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.

## **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.

## **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.

## **"Schatz, wir müssen reden..." – warum Kommunikation der Schlüssel zum Unternehmenserfolg ist**

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.

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

<http://www.berkemeyer.net/seminare-coaching/>

Ich freue mich auf einen Vortrag in Ihrem Haus!

Herzliche Grüße,

BERKEMEYER change management

Robert Berkemeyer

A handwritten signature in black ink, appearing to be "Robert Berkemeyer", written over the printed name.