

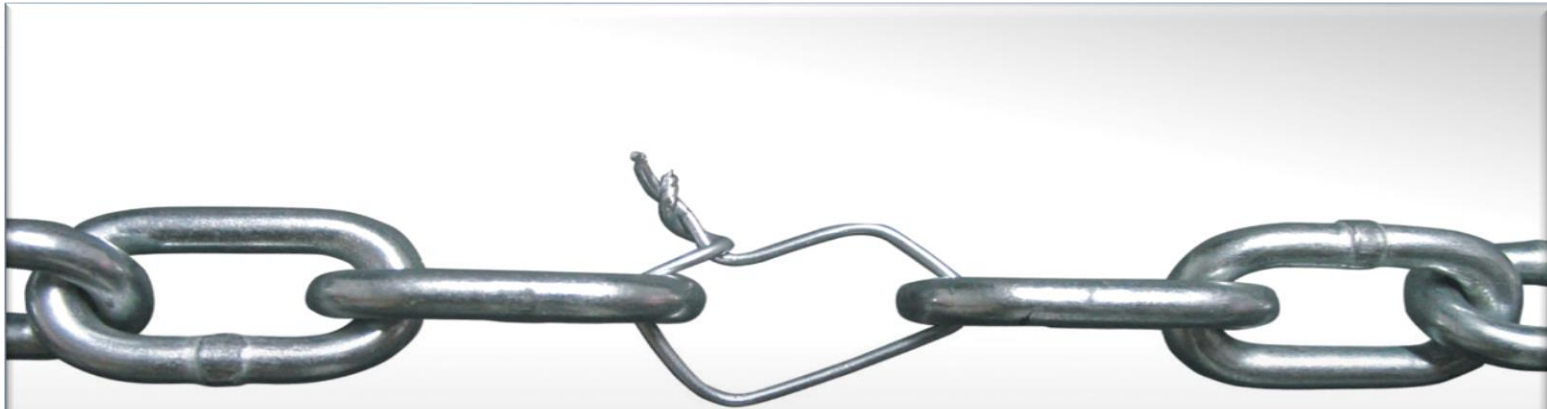
## FÜHRUNGSKRÄFTE-MENTAL-TRAINING

für deutlich mehr  
**Führungs- und Vertriebsstärke**

**Bewusstseinsgesteuerte  
Mitarbeiterführung**

Inhouse-Training





Weshalb Mental-Training in Unternehmen und  
im zukünftigen Marktumfeld niemals fehlen darf !

## Persönliches

*Hatten auch Sie schon die Gedanken, dass Arbeiten nicht so „zäh“ und manches mal Stress verursachen dürfte? Dass Mitarbeiter-, Organisations-, Unternehmensführung einfacher, gelassener und effektiver für Sie durchzuführen sein müsste ?!*

*Wünschen Sie sich manchmal, dass MitarbeiterInnen und Abteilungen untereinander mehr als Team denken und für das Unternehmen handeln – auch bei zunehmenden Herausforderungen?*

*Um wie viel leichter, angenehmer, effektiver und erfolgreicher für alle wäre das ?*

*Meine Name ist Manfred Gabl – und ich möchte Sie mit meiner Strategie bekannt machen, die genau dazu führt.*

## Inhaltsverzeichnis

	<b>Vorbemerkung</b>	Seite 5
I.	<b>Zielgruppe</b>	Seite 6
II.	<b>Überblick und Ziele</b>	Seite 7
III.	<b>Warum Mental-Training</b>	Seite 9
IV.	<b>Struktur und Inhalte</b>	Seite 11
V.	<b>Individualisierung und Nachhaltigkeit</b>	Seite 17
VI.	<b>Zielerreichung</b>	Seite 18
VII.	<b>Stimmen von TeilnehmerInnen / Was die Presse schreibt</b>	Seite 19
VIII.	<b>Ergänzendes   Manfred Gabl  </b>	Seite 26

## Vorbemerkung

**Kein Mental-Training ist „von der Stange“** – jedes wird auf die individuellen Wünsche bzw. Bedürfnisse von Führungskräften (inkl. GF, HR) und MitarbeiterInnen und dem Unternehmen abgestimmt („Individualisierung“).

**Grundsätzlich beinhaltet jedes Mentale-Team-Training folgende Komponenten:**

- Ermittlung von aktuellen Erfolgshindernissen
- Zieldefinition
- Verhaltenserweiterung und Motivation
- Vorhandene Fähigkeiten in einem größeren Zusammenhang setzen
- Neue Fähigkeiten entstehen lassen
- **Nachhaltigkeit:** Damit Sie die gewonnen Erkenntnisse im Mental-Training noch besser im (Arbeits-)Leben und im Unternehmen einsetzen können, erhalten Sie innerhalb der folgenden 10 Tage kostenfrei ein Coaching per Telefon / Mail. Optional kann weitere Unterstützung angeboten werden.

## I. Zielgruppe

- **Führungskräfte (auch GF in der Funktion als FK)**
- **HR**
- **PersonalentwicklerInnen**

## II. Überblick und Ziele des Mental-Trainings

Dieses Mental-Training stärkt Sie dafür, wie Sie mit den **alltäglichen Führungs-Situationen** mit Ihren MitarbeiterInnen, KollegInnen und Ihrer Führungskraft „innerlich“ umgehen und „äußerlich“ führen – inkl. einen klar strukturierten Mitarbeiterentwicklungsgespräch (das MEG – was alle Beteiligte sehr zu schätzen wissen werden)

**Die Schlüsselkompetenz dazu heißt „(Führungs-)bewusstsein herstellen und bewusst nutzen!“**

Sie lernen **sofort umsetzbare, praxisbewährte Methoden**. Sie werden diese neuen und Ihre bereits bestehenden Fähigkeiten und Fertigkeiten zielgerichteter, wirksamer - **ohne Kollateralschäden** - und neu einsetzen können.

Dies wiederum führt zu angenehmeren Re-Aktionen der GesprächspartnerInnen und zu besseren Ergebnissen in der Zusammenarbeit und dem Unternehmen.

Dieses Mental-Training steht für **Mehr Wirkung - Mehr Mentale Stärke - Bessere Ergebnisse** - im Beruf UND sogar im Privatleben mit Ihren (Ehe-) Partnern, Kindern, ... und sich selbst.

## II. Weitere Ziele

- ☞ Beruflichen und privaten Stress gut handhaben können, bzw. erst gar nicht entstehen lassen (Resilienz erhöhen, Mentales Immunsystem stärken, Burnout-Prophylaxe)
- ☞ Freier von eigenen und Emotionen anderer sein
- ☞ Die eigenen Fähigkeiten und Fertigkeiten erkennen und besser nutzen
- ☞ Mit weniger „innerer Reibung“ energieschonender bessere Ergebnisse erreichen
- ☞ Bereits bestehende Kommunikations- und Führungskompetenz auf ein höheres Wirkungslevel bringen
- ☞ Mitarbeiter- und Selbstführung erleichtern
- ☞ Eigenmotivation steigern und mit mehr Leichtigkeit erhalten
- ☞ Bewusstsein bewusst einsetzen



## III. Warum Mental-Training ?

- ❖ Immer mehr **GeschäftsführerInnen/Vorstände, Führungskräfte und MitarbeiterInnen erleben**, dass Kompetenz in Unternehmens- und Mitarbeiterführung, wie auch rhetorische Fertigkeiten, Kommunikation und Zeitmanagement für den Unternehmenserfolg nicht mehr ausreichen.
- ❖ Die **Herausforderungen an und im Unternehmen aus den AUFGABEN** heraus steigen: komplexeres Marktumfeld, abteilungsübergreifende Projekte, zunehmende Gesetzliche Vorschriften, ...
- ❖ Die **Herausforderungen an und im Unternehmen aus den MENSCHEN (GF ↔ FK ↔ MA)** nehmen zu - berufliche wie privat:  
Unterschiedliche Kulturen, individuelle Lebenskonzepte (z.B. Generation X und Y) führen zu zunehmenden Anforderungen an Social Skills und unkalkulierbare Unsicherheiten in der Welt zwingen die Menschen auch hier immer flexibler zu werden.

### III. Warum Mental-Training ?

Die Folgen:

Die Belastbarkeit der Beteiligten wird oft an deren Grenze gebracht. Immer häufiger wird diese Grenze sogar überschritten, was oftmals zu ungesunden Entwicklungen führt:

- ☞ **bei den Betroffenen**  
(Demotivation, Frustration, Burnout, Verlust von Freude an den Aufgaben, dem Beruf oder sogar dem Leben)
- ☞ **in den Unternehmen**  
Laut validen Studien haben ca. 14% der MitarbeiterInnen innerlich gekündigt, 71% verharren in „Dienst nach Vorschrift“. Beides führt zu niedriger Produktivität.
- ☞ **im persönlichen Umfeld**  
Partner, Familie und Freunde werden zwangsläufig von den Launen und Reaktionen des beruflich gestressten Mitmenschen zu „Mitleidenden“

## IV. Struktur des Mental-Trainings



## IV. Die Inhalte

### (M)ein Leben als „Ball“ oder „Spieler“

- ☞ Selbst- und Fremdmotivation
- ☞ Sich vor Demotivation durch andere schützen
- ☞ Streitprophylaxe, „agieren statt re-agieren“ – „Akteur statt Opfer“
- ☞ Welche Bedeutung haben Beziehungsebene und Sachebene für die Mitarbeiterführung, Teamentwicklung und den Unternehmenserfolg
- ☞ Schwierige Gesprächssituationen einfach meistern
- ☞ Outdoorübungen – Erleben Sie zusätzliche Erkenntnisse für Ihre Mitarbeiterführung und –entwicklung, sowie Team-/Unternehmensführung und für Sie selbst (Der „Waldspaziergang“, „Powerball“)

## IV. Die Inhalte

### Die eigene Wahrnehmung

- ☞ Beste Ausbildung, wertvolle Erfahrungen und Wissen nützen nichts, wenn die Wahrnehmung (Input) anders ist, als die wirkliche Situation. Wenn falscher Input entsteht, ist falscher Output vorprogrammiert, selbst wenn die Informationsverarbeitung (wie Ausbildung z. B. Studium, Techniken) „perfekt“ ist.
- ☞ Wichtigkeit für unser Leben
- ☞ Einflussfaktoren, Intensivierung
- ☞ Weshalb Menschen sich (nicht) verstehen: Das Ursache-Lösungs-Prinzip

## IV. Die Inhalte

### Mentale Stärke

- ☞ Wenn die mentale Stärke nicht „optimal“ ist, entsteht durch äußere An- und Überforderung innerliche Anspannung und Stress. Auf bestehendes, großartiges Wissen und Erfahrung können Menschen nicht zugreifen.
- ☞ Wieso reichen heute Fachausbildung, Rhetorik-, Kommunikations-, Mitarbeiter- und Unternehmensführungstechniken nicht mehr aus?
- ☞ Mentale Programme (Entstehung, Wirkung, Macht, Emotionen)
- ☞ Menschliche System-Motivatoren und die aktive Nutzung - Was wollen Menschen wirklich und wie können bessere Ergebnisse erreicht werden?!
- ☞ Übungen, um sich in wenigen Minuten geistig wie körperlich fit zu machen

## IV. Die Inhalte

### Gefühle selbst erzeugen

- ☞ Wissen und Erfahrungen werden kaum oder gar nicht angewandt, wenn jemand z. B. „nicht gut drauf ist.“ Die meisten wissen zwar was zu tun ist, machen es aber trotzdem nicht. Daher ist es sehr effektiv seine eigenen Gefühle zuerst so „herzustellen“ wie Menschen sie brauchen, um dann die Dinge einfacher zu tun, die zu tun sind.
- ☞ Wie motiviere ich mich auch ein 100. Mal?
- ☞ Meditative Übungen, um den eigenen Gefühlsstatus besser zu kontrollieren und das eigene Energieniveau zu erhöhen

## IV. Die Inhalte

### Typologie nach C. G. Jung (Menschen „lesen“)

- ☞ Selbst wenn Gesprächspartner geniale Gedanken, Wissen und enorme Erfahrung haben und rhetorisch exzellent formulieren, werden diese oftmals von anderen nicht angenommen. Die Ursache dafür liegt in der nicht typ-gerechten „Verpackung.“ Menschen reagieren durch ihre unbewusst typ-gesteuerten Kommunikationsgewohnheiten.
- ☞ Diese Typologie gibt Einblick, wie das Miteinander besser funktioniert. Sie zielt darauf ab, Stärken besser einzusetzen und bei „Schwächen“ z. B. Aufgaben so zu ändern, dass diese zu Stärken erwachsen können.
- ☞ Den Wert der „Anderskommunizierenden“ erkennen.

Sie können Gespräche leichter und effektiver führen und erhalten wertvolle Erkenntnisse zur Umsetzung für andere und für Sie selbst.



## V. Individualisierung / Nachhaltigkeit

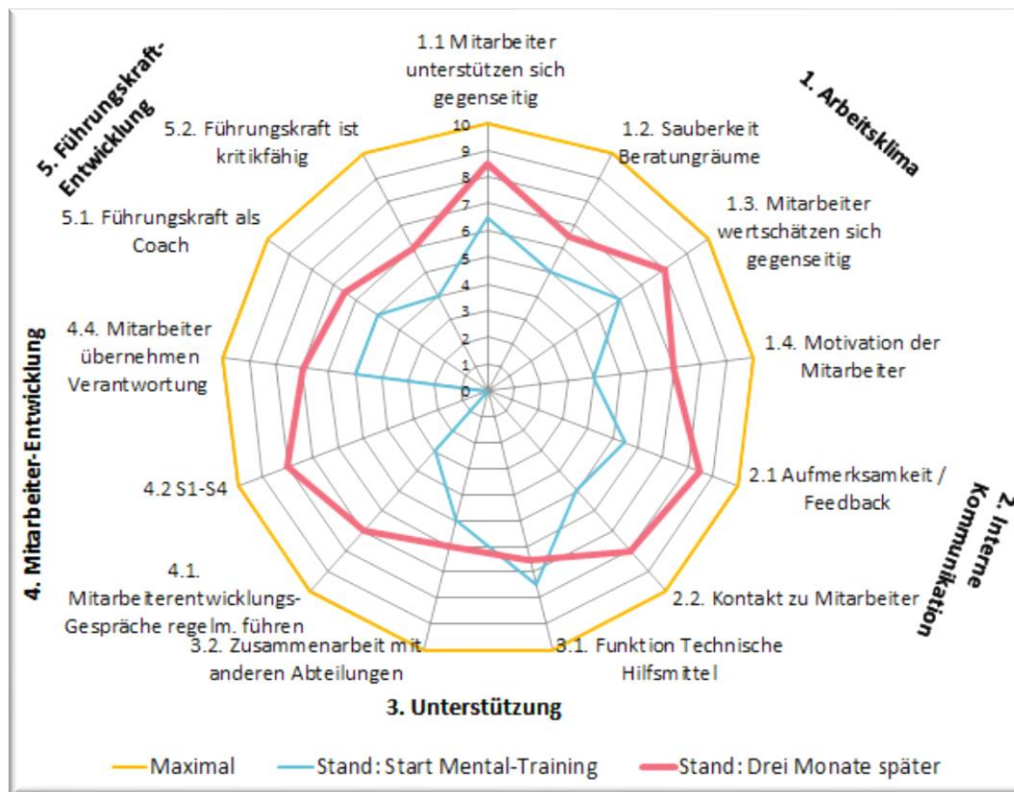
### Individualisierung

- Die TeilnehmerInnen erhalten vor Seminarbeginn einige Fragen
- Die Beantwortung ermöglicht den TeilnehmerInnen, mir persönliche Anliegen mitzuteilen
- Die TeilnehmerInnen erhalten klare Antworten im Zusammenhang mit den Seminarinhalten

### Nachhaltigkeit

- Die TeilnehmerInnen erhalten innerhalb der folgenden 10 Tage kostenfrei ein Coaching per Mail / Telefon
- gewonnene Erkenntnisse können dadurch noch besser im (Arbeits-)Leben und im Unternehmen eingesetzt werden

## VI. Die Zielerreichung (Beispiel Führungskraft mit Team)



- Seit mehr als 20 Jahren stellt sich immer wieder heraus, dass die **aktive NUTZUNG (nicht nur das Haben) des Bewusstseins** die größten positiven Auswirkungen und Änderungen in der Mitarbeiterführung und Zusammenarbeit und damit im Unternehmen haben.
- Diese **Bewusstseinsnutzung**, die einhergeht mit einer Erweiterung der jeweiligen **Sicht, Wahrnehmung, aktiven Steuerung der eigenen Emotionen** usw., bringt **Wachstum im Unternehmen**, in der **Führungskraft** und bei den **MitarbeiterInnen** selbst.
- Führungskräfte** wie **AbteilungsleiterInnen, GeschäftsführerInnen, Vorstände** sind immer wieder von den **schnellen und erkennbaren Ergebnissen** beeindruckt.

## VII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### WIRKSAMKEIT und GESCHWINDIGKEIT

„Wir, Herr ..., Michael ... und Volker ... hatten heute unser erstes gemeinsames Nachseminar-Treffen. ... Das was wir heute gemeinsam entwickelt haben ist ein echter Quantensprung und ich hätte nie gedacht, dass das in diesem Turbo, in dieser Schnelligkeit möglich ist. Das ist einfach nur Wahnsinn. ... ein ganz großer Dank und hohe Anerkennung für den Anker und die Basis die Du da gelegt hast. Mir war es und ist es wichtig, dass Du weißt, dass da eine ganz positive Energie und positive Dynamik entstanden ist, die einfach gigantisch ist...“

(Diese Gruppe besteht aus Leiter des Vorstandssekretariats, zwei Abteilungsleiter und Bereichsleiter von ca. 170 MitarbeiterInnen)

Christian V., Bereichsleiter

## VII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### WICHTIGKEIT

„Wir Personaler brauchen heute mehr denn je die Fähigkeit, mit innerem Abstand und klarem Blick unsere Themen zu bewegen. .... kann ich das Seminar "Vom Ball zum Spieler" von Manfred Gabl von Herzen empfehlen. Das Besondere sind für mich die wirklich alltagstauglichen, leicht zu erlernenden Techniken. Mir stärken sie jetzt den Rücken in kritischen Situationen, ent-lasten mich von den Sorgen anderer und öffnen mir manchmal erstaunlich die Augen für die Lösung, die ich zuvor nicht gesehen habe. ...."

Katja H., Dipl. Hdl., Personalentwicklerin

## VII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### AUSSERGEWÖHNLICHKEIT

- „Ich fand diese Themen allesamt interessant, insbesondere auch deshalb, weil es Ihnen gelungen ist, die Inhalte mit Begeisterung und mit sehr guten Beispielen und Übungen zu vermitteln. Schade dass ich dieses Seminar nicht schon vor 20 Jahren besucht habe. Es war für mich ein ganz außergewöhnliches Seminar.“

Klaus K., Personalchef

- „Beeindruckend war das Waldexperiment und die vielen neuen Eindrücke und Erkenntnisse, die ich für mich daraus ziehen konnte. Auch, dass ich jemand fremden im wahrsten Sinne des Wortes blind vertrauen kann, war sehr beeindruckend für mich.“

Helge H.,

## VII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### AUSSERGEWÖHNLICHKEIT

- „Ich habe erkannt, was für gute Mitarbeiter im Team waren und dass dabei gerade die es waren, die mir bisher nicht aufgefallen sind, weil sie eher zurückhaltende Menschen waren.

Die Denkweise, ein Team oder eine Firma als Organismus zu begreifen und welche Hauptrollen ALLE darin spielen, hat meine Art zu führen nachhaltig und aktiv beeinflusst. Los wird man das nicht mehr ;- ) (im positiven Sinn)

Kurt M., Geschäftsführer

- „Mit Gabl-Seminare gegen das erschöpfte Ich“

Dr. Hans-Jürgen R., Bereichsleiter

## VII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### UNGEWÖHNLICHKEIT

- „Ich rate / empfehle jeder Führungskraft dieses Seminar zu durchleben. Es war zeitweise stressig, aber absolut sinnvoll und nutzbringend.“

Sabine L., Führungskraft

- „Sie bringen uns dazu unsere Rolle als Führungskraft völlig neu zu überdenken“

Yvonne B., Vertriebsleiterin

- „Meine Antworten (im Feedback, Anm. d. Red.) können nur sehr beschränkt wiedergeben, wie sehr mich Ihr Seminar in Bewegung gesetzt hat. Ich möchte mir diesen Elan erhalten und trage deshalb die „Spieler-Regeln“ immer bei mir.“

Stefan R., Abteilungsleiter

## VII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### ANWENDBARKEIT

#### Frage eines Seminarteilnehmers

„Wie viel Prozent des Seminars kann man in die Praxis umsetzen?“

#### Antwort eines Personalentwicklers und erfahrener „Gablseminarler“

„Was heißt da wie viel Prozent - einfach alles! Aber das ist nicht der Punkt; der Punkt ist, dass Sie sich auf das Seminar einlassen.“

Thomas S., Personalleiter



## VII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### UNTERNEHMENSBETRACHTUNG

- „Mit außerordentlich großen Geschick und Fingerspitzengefühl verstehen Sie es, unsere Kundenberater in Gruppen- und Einzelcoaching in ihrer Persönlichkeit zu festigen, weiterzuentwickeln und mentale Veränderungsprozesse zu initiieren. ... Die Rückmeldungen der Mitarbeiter betonen die vielen neuen Erkenntnisse, die sie aus dem Training mit Ihnen gewonnen haben, aber auch die lockere und arbeitsintensive Atmosphäre Ihres Seminars. Aufgrund des durchschlagenden Erfolgs haben wir uns für eine weitere Zusammenarbeit mit Ihnen entschlossen.... Wir freuen uns darauf, auch in Zukunft - gemeinsam mit Ihnen - unsere gute Marktposition ausbauen zu können.

Eberhard B., Vorstandsvorsitzender

## VII. Was die Presse schreibt



Komplette Zeitungsartikel sehen Sie auf der Homepage:

[www.gabl-seminare.de](http://www.gabl-seminare.de)

Button: Feedbacks und Pressestimmen



## VIII. Ergänzendes

**Können Menschen in Unternehmen mit den steigenden Anforderungen durch Aufgaben oder anderen Menschen nicht mehr mithalten, verlieren sie häufig Freude und Sinn an ihrer Arbeit, werden ineffektiv, manchmal krank.**

Letztendlich sind es aber die Menschen im Unternehmen, die Betriebsergebnisse schaffen. Mit diesen Erkenntnissen habe ich eine wirkungsvolle, überprüfbare und erfolgreiche Methode entwickelt, die eine neue Art von Knowhow vermittelt – und die lernen Sie anzuwenden!

**Mental-Training lehre ich nun seit mehr als 20 Jahren und ich bin immer wieder von Neuem tiefst zufrieden über die Entwicklungen, die es bei Menschen und ihren Unternehmen bewirkt – und oft immer wieder überrascht!**

Diese Möglichkeit teile ich mit Ihnen sehr gerne - Sie können gespannt sein.

## Ihr Mental-Trainer



*Rufen Sie mich einfach an und wir finden  
heraus, was ich für Sie konkret leisten kann.  
Ihr Mental-Trainer aus dem Süden*

Manfred Gabl

GablSeminare | Mental-Training in Unternehmen - für Menschen  
Teutoburger Str. 2 | 81543 München

### Berufliche Erfahrungen

- Mehr als 20 Jahre Geschäftsführer eines Unternehmens
- Zuständig für den Gesamtvertrieb, Personalentwicklung
- Mitarbeiterführung (> 60 MitarbeiterInnen)
- Trainer für „Social Skills“
- Vertriebskonzeptentwicklung, -steuerung und Verkauf
- Produktentwicklung von Immobilien
- Seit 1995 Durchführung und Entwicklung von Mental-Trainings
- Zertifizierter MAT-Trainer (Prof. Dr. Dr. Walter Kinzel, Wissenschaftliche Akademie Erlangen)
- Zertifizierter Insightstrainer

### Kunden

Banken, Bauträgerunternehmen, Bundesministerien, Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Diagnostikunternehmen, Duale Hochschule, Finanzdienstleister, Genossenschaften, Immobilienmaklerunternehmen, Softwareunternehmen, Sparkassen, Sparkassen-Akademie, Startup-Unternehmen, Vermögensberatungsunternehmen, Versicherungsunternehmen

Tel. 089 / 2 86 86 222 | Mobil 0170 – 94 59 105 | Fax 089 / 2 86 86 218  
kontakt@gablseminare.de | www.gablseminare.de