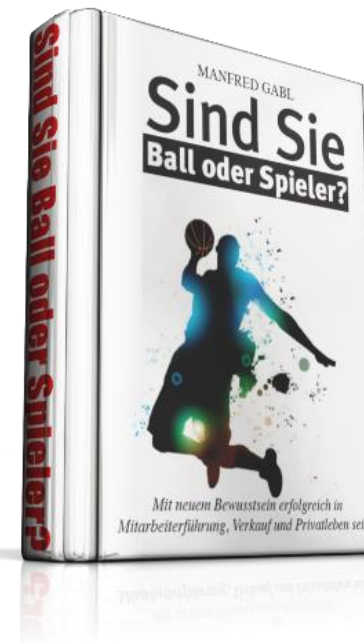


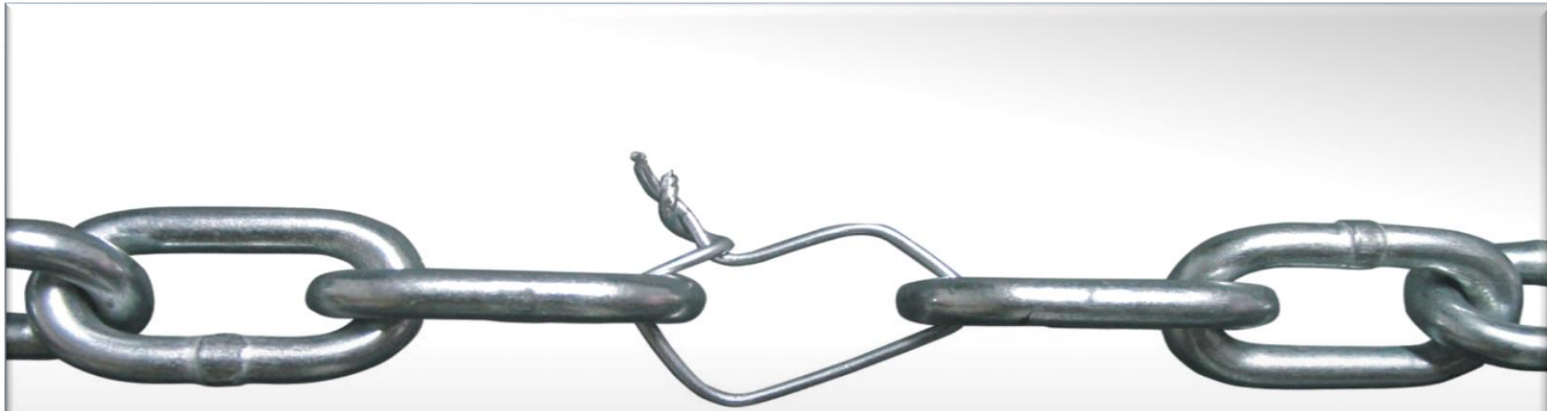
KLASSIK-MITARBEITER-MENTAL-TRAINING

**Exzellentes Miteinander von
Innendienst – Vertrieb u.a.**

**Unabhängig der jeweiligen
Position und Funktion**

Inhouse-Training





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

Persönliches

Hatten auch Sie schon die Gedanken, dass miteinander Arbeiten nicht so „zäh“ und manchmal auch Stress verursachen dürfte? Dass die Zusammenarbeit einfacher und effektiver mit weniger „Innerer Reibung“ innerhalb des Unternehmens durchzuführen sein müsste ?!

Wie wäre es, wenn MitarbeiterInnen in unterschiedlichen Funktionen, aus verschiedenen Abteilungen mehr als Team denken und für das Unternehmen handeln – auch bei zunehmenden Herausforderungen?

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

Inhaltsverzeichnis

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

MitarbeiterInnen

- aus unterschiedlichen Abteilungen (Innendienst, Vertrieb, F&E, ...)
- in unterschiedlichen Funktionen
(SachbearbeiterIn, AssistentIn, Führungskraft, ...)

II. Überblick und Ziele des Mental-Trainings

Dieses Mental-Training stärkt Sie dafür, wie Sie mit den **alltäglichen Situationen** und Anforderungen, Zusammenarbeit und Gespräche aus der selben und unterschiedlichen Abteilungen mit KollegInnen, MitarbeiterInnen und ihrer Führungskraft „innerlich“ umgehen und „äußerlich“ führen.

Die Schlüsselkompetenz dazu heißt „Bewusstsein 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 wirksamer werden lassen
- ☞ Mit weniger „innerer Reibung“ energieschonender bessere Ergebnisse erreichen
- ☞ Bereits bestehende Kommunikationskompetenz 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 Techniken in Kommunikation, Verkaufen, Mitarbeiterführung, wie auch rhetorische Fertigkeiten und z. B. 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 Kommunikation und Zusammenarbeit
- ☞ Schwierige Gesprächssituationen einfach meistern
- ☞ Outdoorübungen – Erleben Sie zusätzliche Selbst-Erkenntnisse

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
- ❖ Übungen, um die Wahrnehmung zu verbessern

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

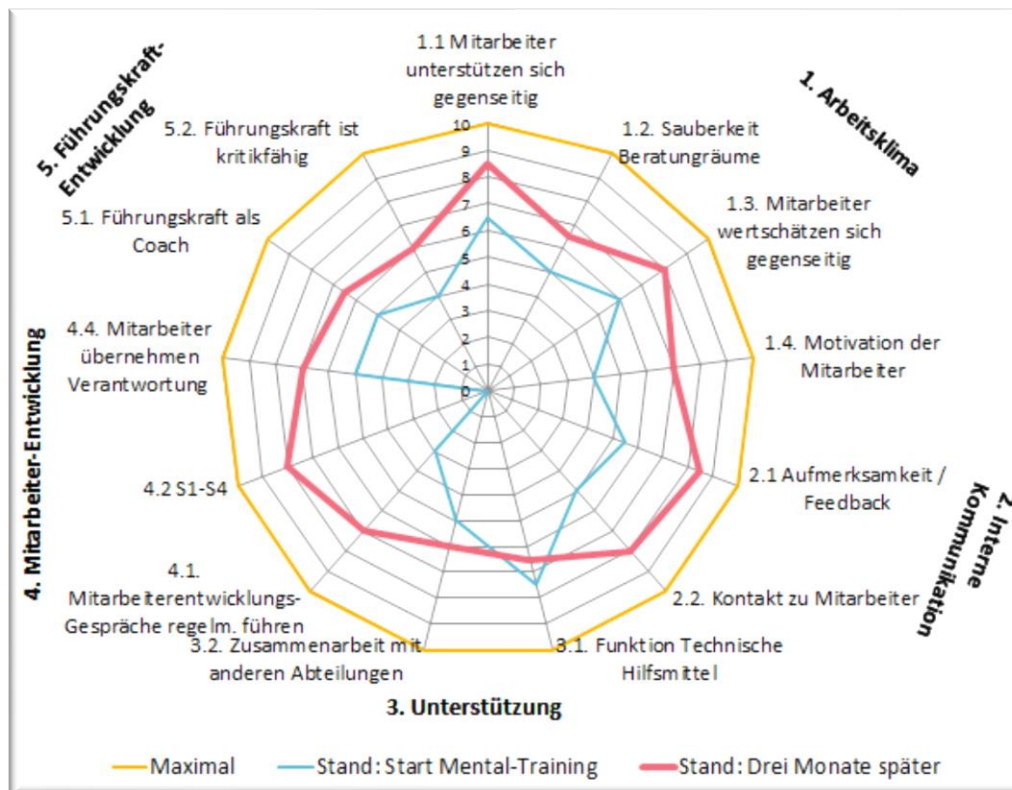
Individualisierung

- 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

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. Was die Presse schreibt



Komplette Zeitungsartikel sehen Sie auf der Homepage:

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