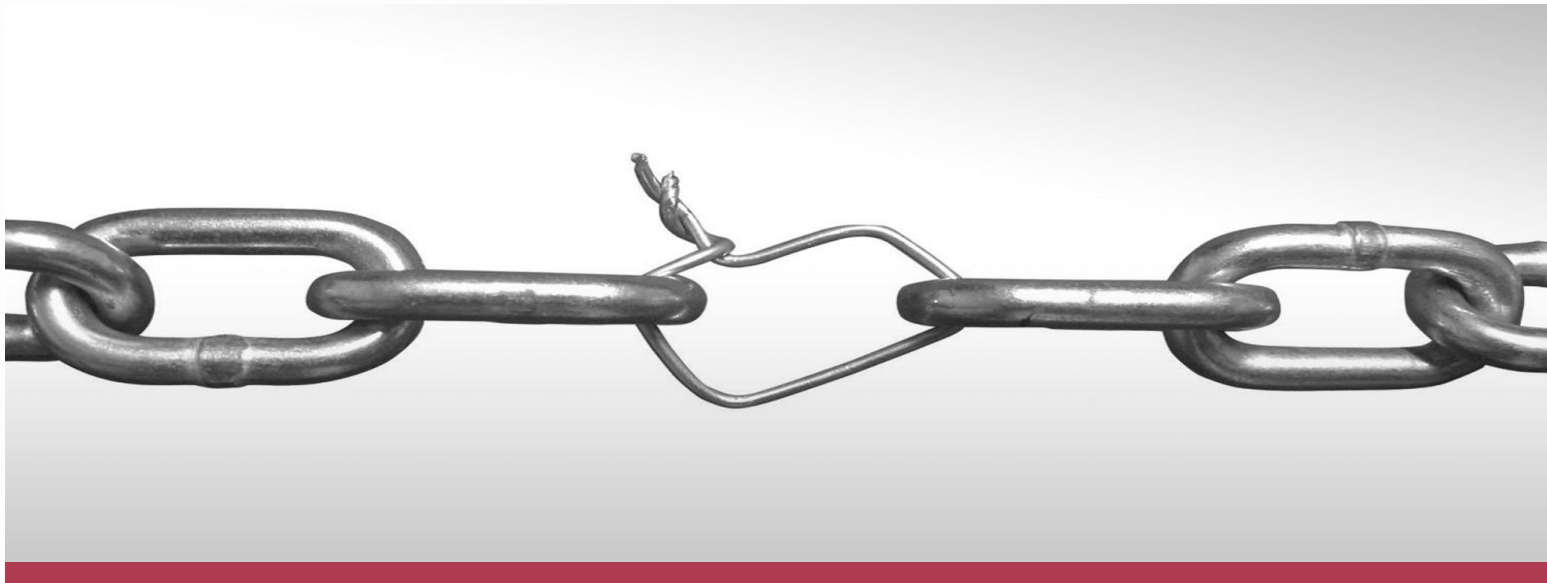


## MENTALES-TEAM-TRAINING „Die Teamschmiede“

Inhouse-Seminar





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

## Persönliches



*„Haben Sie „Experten in einem Team“ oder ein „Expertenteam“?“*

*„Wie groß ist darin die „Innere Reibung“ - wie viel „Energie“ geht durch z.B.*

*„Missverständnisse“, „blockierte Teamfähigkeit“ oder „ausschließendem Stolz“ verloren?“*

*Was wäre wenn Ihre MitarbeiterInnen als ein wirkliches „Team“ denken*

*und alle ihre bereits bestehenden (natürlich auch neue) Fähigkeiten und Fertigkeiten*

*gemeinsam im Sinne des Unternehmens anwenden würden - geht nicht ?*

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

## Inhaltsverzeichnis

	<b>Vorbemerkungen</b>	Seite 5
I.	<b>Zielgruppe</b>	Seite 6
II.	<b>Von „Experten in einem Team“ zum „Expertenteam“</b>	Seite 7
III.	<b>Überblick und Ziele</b>	Seite 8
IV.	<b>Warum Mental-Training</b>	Seite 11
V.	<b>Struktur und Inhalte</b>	Seite 13
VI.	<b>Individualisierung / Nachhaltigkeit</b>	Seite 19
VII.	<b>Zielerreichung</b>	Seite 20
VIII.	<b>Stimmen von TeilnehmerInnen / Was die Presse schreibt</b>	Seite 21
IX.	<b>Ergänzendes</b>	Seite 29



## Vorbemerkungen

**Kein Mentales-Team-Training ist „von der Stange“** – jedes wird auf die individuellen Wünsche und Bedürfnisse von den Teammitgliedern, dessen Führungskraft 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

- **GeschäftsführerIn / Vorstand mit den Führungskräften**
- **UnternehmerInnen mit seinen/ihren Führungskräften oder MitarbeiterInnen (je nach Größe des Unternehmens)**
- **Führungskraft mit den MitarbeiterInnen innerhalb einer Abteilung oder Gruppe**



## II. Von „Experten in einem Team“ zum „Expertenteam“



**„Jeder im Team geht achtsam \* mit sich und andere um,  
verletzt sich und andere nicht,  
fördert sich und andere im Team \*\*  
und arbeitet \*\*\* im Commitment \*\*\*\* für die  
Ziele des Unternehmens.“**

\* Achtsam sein: Ich bin bewusst

\*\* Team:  
- das kleine Team: alle MitarbeiterInnen / Führungskräfte in der eigenen Abteilung  
- das große Team ist jeder im Unternehmen

\*\*\* Arbeiten

In Taten, Worte und Gedanken

\*\*\*\* Commitment: Eine klare Vereinbarung (die gerne jeder annimmt) des Einzelnen mit sich selbst zum Schutz und Nutzen von sich, anderen und Unternehmen

## III. Überblick

Dieses Mentale-Team-Training unterstützt die einzelnen Teammitglieder dabei, **WIE** sie die **alltäglichen Situationen** und Anforderungen, Zusammenarbeit und Gespräche mit KollegInnen und der Führungskraft deutlich **klarer, angenehmer, effektiver und „gesünder“** bearbeiten und zum Erfolg führen können.

**Die Schlüsselkompetenz dazu heißt „Mentale Stärke!“**

Die TeilnehmerInnen erhalten **sofort umsetzbare, praxisbewährte Methoden**. Sie werden diese neuen und sogar ihre bereits bestehenden Fähigkeiten, zielgerichteter, wirksamer und neu einsetzen können.

Dies wiederum führt zu angenehmeren Re-Aktionen bei allen GesprächspartnerInnen und bessere Ergebnisse in diesem Team, Abteilung und Unternehmen.

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





## III. Ziele des Mentalen-Team-Trainings

- ☞ Beruflichen wie auch privaten Stress im Team gut handhaben können, bzw. erst gar nicht entstehen lassen (Resilienz erhöhen, Mentales Immunsystem stärken, Burnout-Prophylaxe)
- ☞ Die Persönlichkeit jedes Teammitgliedes und dessen Wert für das Team und sich selbst erkennen, verstehen und schätzen lernen
- ☞ Freier/Unabhängiger in „schwierigen“ Situationen von anderen werden
- ☞ Freier/Unabhängiger zu eigenen Emotionen werden
- ☞ Eigenmotivation steigern und lernen „gesund“ zu motivieren



## III. Ziele des Mentalen-Team-Trainings

- ☞ Bereits bestehenden Kommunikations- und Führungskompetenzen auf ein höheres Wirkungslevel bringen
- ☞ Denk- und Handlungsspielräume öffnen
- ☞ „Schwarmintelligenz“ nutzbar machen
- ☞ Von der „Experten in einem Team“ - zum „Expertenteam“
- ☞ Das Bewusstsein der Teammitglieder aktiv einsetzen



## I. Warum Mental-Training ?

- Immer mehr GF, FK und MA erkennen, dass Fachkompetenz, sowie Techniken in Verkaufen, Mitarbeiterführung, rhetorischen Fertigkeiten, Kommunikation und auch z. B. Zeitmanagement für den Unternehmenserfolg (und Erfolgsgefühl) nicht mehr ausreichen
- Die Anforderungen an GF, FK, MA aus AUFGABEN heraus steigen (Weltweit zunehmender Wettbewerb, steigende Kundenanforderungen, Komplexere Projekte, fachliche Weiterbildung, zunehmende Gesetzliche Anforderungen, Social Skills, agile Projektplanungsmethoden - „die Überholspur“ - ...)
- Die Anforderungen durch andere MENSCHEN (GF ↔ FK ↔ MA) beruflich wie privat nehmen zu (verschiedene Rollen, Social-Skills-Weiterentwicklung, unternehmerisches Denken, Abteilungsübergreifende Verantwortung, ...)



GF = Vorstand/Geschäftsführung

FK = Führungskräfte/Vorgesetzte

MA = MitarbeiterInnen

## IV. Warum Mental-Training ?

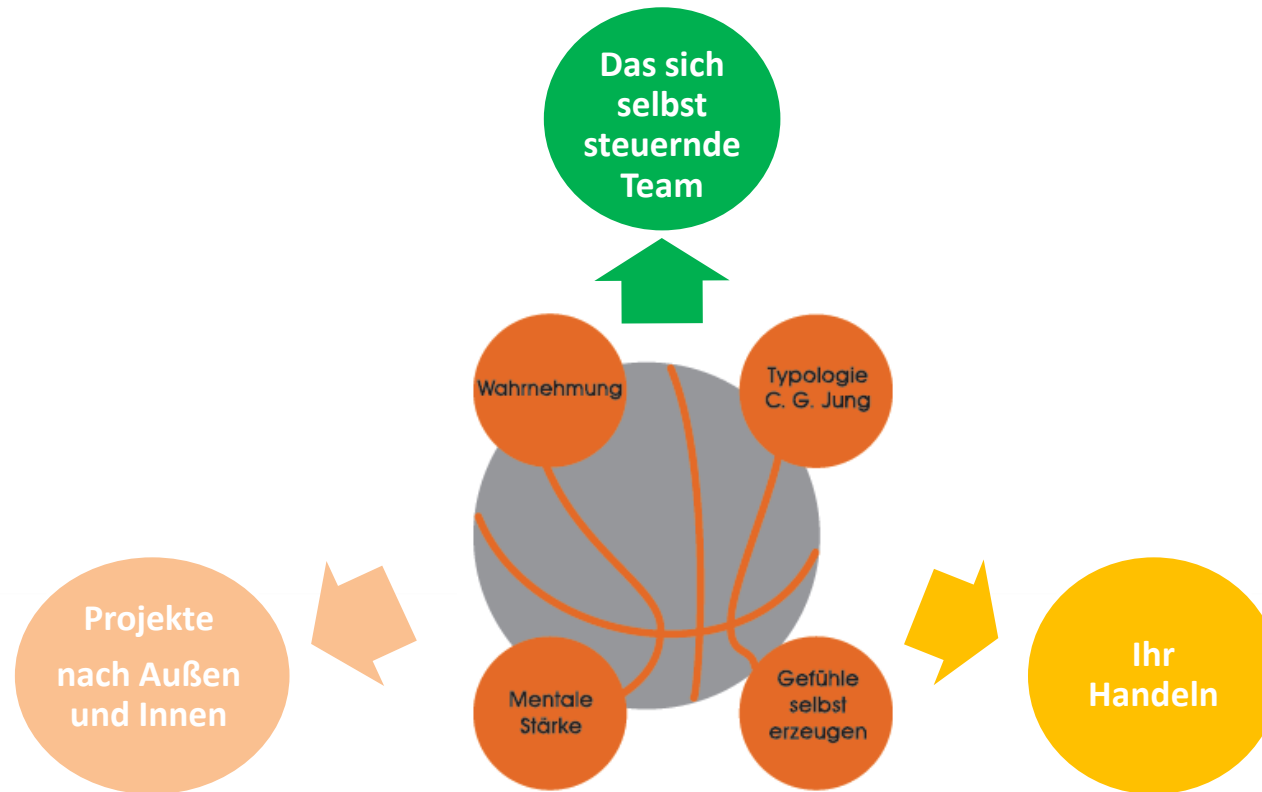
### Folgen

Die **Belastbarkeit** der Beteiligten wird **immer öfter** an deren **Grenze** gebracht oder sogar **überschritten**, was oftmals zu sehr **ungesunden Entwicklungen** führt bei

- den Betroffenen (**Demotivation, Frustration, Burnout, bis zum Verlust von Freude an den Aufgaben, dem Beruf oder sogar am Leben**)
- und dem Unternehmen  
(**Mitarbeiter kündigen innerlich - 14% -, Dienst nach Vorschrift - 71% - => niedrigere Produktivität nach validen Studien**)



## V. Struktur des Mentalen-Team-Trainings



## V. Die Inhalte

- Wie schütze ich mich vor Demotivation anderer ?
- Bedeutung der Beziehungsebene und Sachebene für die Kommunikation
- Schwierige Gesprächssituationen meistern
- Streitprophylaxe, „agieren statt reagieren“ – „Akteur statt Opfer“
- Selbst- und Fremdmotivation
- (M)ein Leben als „Ball“ oder „Spieler“
- Outdoorübungen – Erleben Sie zusätzliche (Selbst-)Erkenntnisse  
(Der „Waldspaziergang“, „Powerball“, der „Teambaum“)



## V. 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 Sie sie brauchen, um dann die Dinge zu tun, die zu tun sind
- ☞ Wie motiviere ich mich auch ein 100. Mal
- ☞ Meditative Übungen, um den Gefühlsstatus besser zu kontrollieren und das eigene Energieniveau zu erhöhen



## V. Die Inhalte

### Mentale Stärke

- ☞ Wenn die mentale Stärke nicht „optimal“ ist, entsteht durch äußere An- und Überforderung innerliche Anspannung und Stress. Auf bestehendes Wissen und Erfahrung kann nicht zugegriffen werden
- ☞ Wieso reichen heute Fachausbildung, Kommunikations-, Projektmanagement- und Mitarbeiterführungstechniken nicht mehr aus?
- ☞ Mentale Programme (Entstehung, Wirkung, Macht, Emotionen)
- ☞ Menschliche System-Motivatoren und die aktive Nutzung - Was wollen Menschen wirklich und wie können Sie sich selbst und andere zu bessere Ergebnissen bringen ?!





## V. Die Inhalte

### Die eigene Wahrnehmung

- ☞ Ausbildung, Erfahrung 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 Infoverarbeitung (wie die Ausbildung z. B. Studium, Techniken) „perfekt“ ist
- ☞ Wichtigkeit für unser Leben, Einflussfaktoren, Intensivierung
- ☞ Weshalb Menschen sich (nicht) verstehen: Das Ursache-Lösungs-Prinzip
- ☞ Übung, um sich in wenigen Minuten geistig wie körperlich fit zu machen



## V. Die Inhalte

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

- ☞ Selbst wenn Teammitglieder geniale Gedanken, Wissen und nützliche Erfahrung haben und rhetorisch exzellent formulieren, werden diese oftmals von den 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.
- ☞ Sie können Gespräche erfolgreicher und leichter führen und erhalten Erkenntnisse zur Unterstützung für andere, wie auch für Sie selbst.



## VI. Individualisierung / Nachhaltigkeit

### Individualisierung

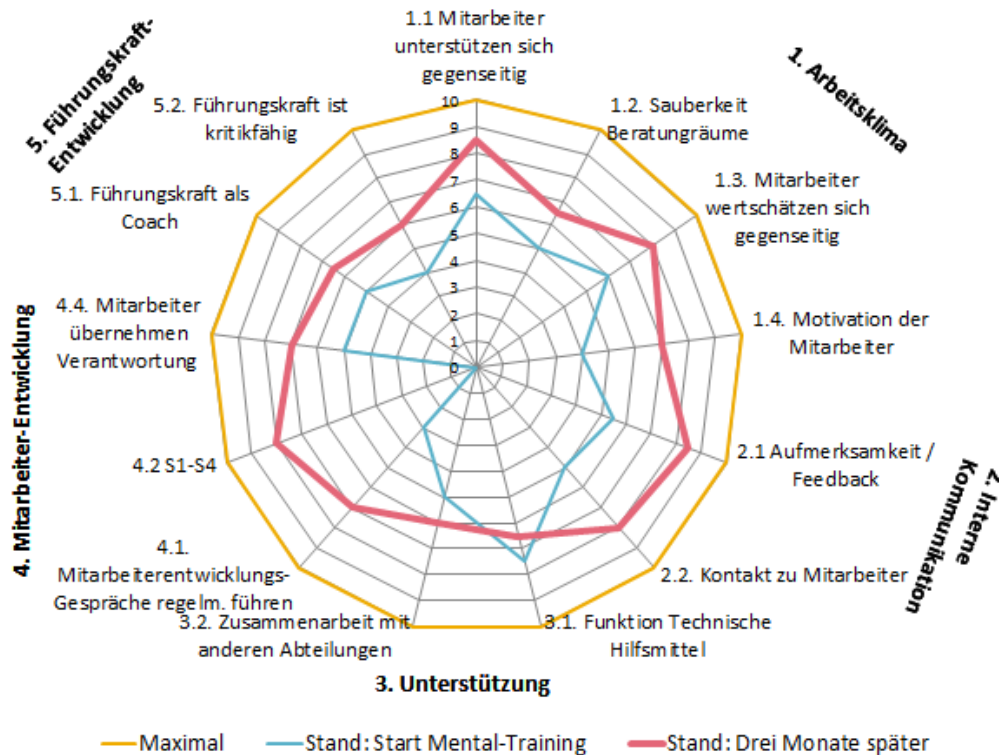
- Die TeilnehmerInnen erhalten drei Wochen vor Seminarbeginn einige Fragen
- Die Beantwortung ermöglicht den TeilnehmerInnen, mir ganz persönliche Anliegen mitzuteilen
- Die TeilnehmerInnen erhalten klare Antworten im Zusammenhang mit den Seminarinhalten

### 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



## VII. Zielerreichung im Team



- Eigenes Forschen seit mehr als 20 Jahren zeigen, dass die aktive Nutzung von Bewusstheit die größten positiven Auswirkungen und Änderungen im Team, in Umgang untereinander und Mitarbeiterführung und damit im Unternehmen haben
- Diese Bewusstseinsänderung, die einhergeht mit einer Erweiterung der jeweiligen Wahrnehmung, aktive Steuerung der eigenen Emotionen usw., bewirkt Wachstum nicht nur im Unternehmen, sondern in den MitarbeiterInnen und der Führungskraft
- MitarbeiterInnen, Führungskräfte wie Abteilungsleiter, Geschäftsführer/Vorstände sind immer wieder von den schnellen und erkennbaren Ergebnissen beeindruckt



## VIII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### TEAMENTWICKLUNG

- „Die Abteilung ist sich in den drei Tagen wesentlich näher gekommen und zusammengewachsen“

Ingo P., Verkaufsberater

- „Allgemein stelle ich jetzt schon fest, dass sich meine Kollegen untereinander freundlicher und offener verhalten. Gemeinsame Gesprächsrunden machen mehr Spaß?“

Sybille J., Sachbearbeiterin



## VIII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### AUSSERGEWÖHNLICHKEIT

*„Ich hätte nie gedacht, dass es ein Seminar geben wird, aus dem ich so viel Sachen für mich persönlich, aber weiterführend auch für mein Umfeld /Arbeitgeber, Kunden, Freude,...) mitnehmen kann.*

*Die Brücke zwischen Theorie und Fallbeispielen, ist meiner Meinung nach perfekt gelegt worden.*

*Ich danke Herrn Gabl für dieses außergewöhnliche Seminar und der (Anm.: „Arbeitgeber“) dafür, dass sie mir dieses Seminar ermöglicht hat.“*

Ronny L., Verkaufsberater



## VIII. 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



## VIII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### UNGEWÖHNLICHKEIT

- „In der Vorbereitung auf dieses Seminar hatten wir als Ziel ausgegeben, sofortige umsetzbare Erfolge bei unserer Vertriebsmannschaft zu erkennen.  
Nach nur 14 Tagen zeichnen sich in folgenden Bereichen deutliche Verbesserungen ab:

*Jeder Teilnehmer hat begriffen, dass er selbst Verantwortung für sein Tun und handeln ... und sein Erfolg übernehmen muss.*

*Der Identifikationsgrad der Mitarbeiter wurde deutlich erhöht.  
Seit Ihrem Seminar ist es ein anderes Miteinander – gegenseitige Wertschätzung,  
Vertrieb intern, Vertrieb zu Innendienst, Vertrieb zu Geschäftsleitung....“*

Franz K., Geschäftsführer





## VIII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### DIE TEAMSCHMIEDE

- „Es war einfach der Wahnsinn: Sie haben uns in eine andere Welt entführt ... Wir haben eine sehr angenehme und intensive Zeit miteinander verbracht, die uns auch in schwierigen Momenten Kraft und Mut geben wird.“*

*Sie haben uns den Anstoß gegeben als Team zusammenzuwachsen – was bitter nötig war... Wir fahren als Nichtteam im Regen zum Seminar, bei strahlendem Sonnenschein haben wir das Seminar als Team verlassen.“*

Cornelia W., Sachbearbeiterin



## VIII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### AUSSERGEWÖHNLICHKEIT

- ☞ *„Mehr Umsatz – mehr Erfolg – mehr Teamarbeit!  
Nicht Lehrmeisterhaft – sondern aus dem Leben gegriffen – für jeden greif- und umsetzbar – die ersten Erfolge sofort bemerk- und sichtbar...“*

Monika M., Geschäftsführerin

- ☞ *„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.



## VIII. Stimmen von TeilnehmerInnen

### UNTERNEHMENS BETRACHTUNG

- „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



## VIII. Was die Presse schreibt



Die kompletten Artikel siehe:

[www.gablseminare.de](http://www.gablseminare.de)

Button: Feedbacks und Pressestimmen

## IX. Ergänzendes

**Können Menschen in Unternehmen mit den Anforderungen durch Aufgaben oder anderen Menschen nicht mehr mithalten, verlieren sie häufig Freude und Sinn an ihrer Arbeit, werden ineffektiv, manchmal krank, aber auch „unangenehm“ für andere, was eine Negativspirale auslösen kann.**

Letztendlich „müssen“ aber Menschen zusammenarbeiten, um für das Unternehmen die erforderlichen Betriebsergebnisse zu erschaffen, weil sie auch selbst davon wieder abhängig sind.

Mit diesen Erkenntnissen habe ich eine wirkungsvolle, überprüfbare und erfolgreiche Strategie entwickelt, die eine neue Art von Knowhow vermittelt – und die Sie lernen anzuwenden!

**Mental-Training lehre ich nun seit mehr als 20 Jahren und ich bin immer wieder von Neuem zutiefst zufrieden über die klasse 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 haben ein Gespräch darüber, was ich für Sie machen 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  
Unternehmer eines Finanzdienstleistungsunternehmens  
Mitarbeiterführung (> 60 MitarbeiterInnen)  
Trainer für Mitarbeiterführung, Verkauf und „Social Skills“  
Vertriebssteuerung und Verkauf  
Produktentwicklung von Immobilien  
Seit 1995 Mental-Trainings  
Zertifizierter MAT-Trainer (Prof. Dr. Dr. Walter Kinzel,  
Wissenschaftliche Akademie Erlangen)  
Zertifizierter Insightstrainer

### Kunden

Banken, Bauträgerunternehmen, Bundesministerium für  
Gesundheit, Deutscher Sparkassen- und Giroverband,  
Diagnostikunternehmen, Duale Hochschule, Finanzdienstleister,  
Genossenschaften, Immobilienmaklerunternehmen,  
Mittelständische Unternehmen, Softwareunternehmen,  
Sparkassen, Sparkassen-Akademien, 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