FRIEDERBARTH

Übersicht

Über uns 5

Ihr Nutzen 7

Training für Führungskräfte 9

Training für Verkäufer 11

Erlebnisveranstaltungen 13

Impulstraining 15

Teamtraining 17

Coaching 19

Organisationsentwicklung 21

Zertifizierte Ausbildungen 23

Trainingsprogramme 25

iTYPE 29

Trainer und Coaches 31

Das Unternehmen 33

Kontakt 35

Wir…

… begeistern unsere Kunden	*durch praxisorientierte, individuelle, aktive und innovative Seminare, Coachings und Trainingsprogramme.*
… überzeugen unsere Kunden	*indem wir Ihnen in punkto (Weiter-) Bildung unvergessliche Erlebnisse mit nachhaltigen Lernerfolgen und alltagstauglichen Impulsen verschaffen.*
… ermöglichen unseren Kunden	*langfristige, ganzheitliche Maßnahmen der Personalentwicklung und stehen als verlässlicher, kontinuierlicher und vertrauensvoller Partner an Ihrer Seite.*
… bieten unseren Kunden	*hochqualifizierte Trainer und Coaches, die Sie als Kunden mit einer wertschätzenden Haltung und empathischen Art in Ihrem Anliegen ernst nehmen und Ihnen auf Augenhöhe begegnen.*

Ihr Nutzen

Ihre Wünsche, Ihre Umsetzung
Top Trainings, konzipiert nach Ihren Wünschen: Wir nehmen uns die Zeit, uns mit Ihrem Unternehmen, Ihren Mitarbeitern und Ihren Erwartungen intensiv zu beschäftigen, um Maßnahmen zu gestalten, die zu Ihnen passen. Entsprechend empfehlen wir Ihnen nur das, was Sie wirklich brauchen – vom 2-stündigen Coaching bis zum mehrmonatigen Trainingsprogramm. Wir erstellen Ihnen gern ein ausführliches, individuelles Konzept.

Ihr Training beginnt vor dem Training

Ein Training wird nur so gut, wie es vorbereitet ist. Deshalb ist für uns eine gemeinsame Vorarbeit mit Ihren Mitarbeitern und Führungskräften besonders wichtig. Sich gedanklich mit dem Thema schon vor Beginn eines Trainings zu beschäftigen, sorgt bei den Teilnehmern für eine hohe Identifikation mit den Inhalten. Daher bitten wir unsere Kunden, ihre Erwartungen an das Training und ihre Ziele vorab zu beschreiben.

Echte Fälle, konkrete Unterstützung

Je lebensnaher die Beispiele, desto höher der Lerneffekt. Wenn es persönliche Beispiele sind, ist er noch höher. Wir bitten die Teilnehmer deshalb, passende, eigene Fälle mit einzubringen: schwierige Gesprächssituationen, harte Verhandlungsgespräche, herausfordernde Kunden. Gemeinsam mit dem Trainer und den Kollegen werden für die praxisnahen Situationen Lösungsansätze erarbeitet.

Und Training soll Spaß machen

Niemand hört sich gerne lange, theoretische Vorträge an. Man lernt am besten, indem man Dinge selbst erarbeitet und ausprobiert – in lockerer, aber konzentrierter Atmosphäre. Darum halten wir die Theorie kurz und geben viel Raum für Praxis. Im Anschluss an Übungen erhalten unsere Teilnehmer ehrliche Rückmeldungen und konstruktive Denkanstöße, sodass sie ihr Verhalten reflektieren und stetig verbessern können. Methodenwechsel machen das Training lebendig und jeder Mitarbeiter nimmt daran aktiv teil, setzt bereits Gelerntes um und vertieft sein Wissen.

»Mitarbeiter können alles: wenn man sie weiterbildet, wenn man ihnen Werkzeuge gibt, vor allem aber, wenn man es ihnen zutraut.«

Hans-Olaf Henkel

Training für Führungskräfte

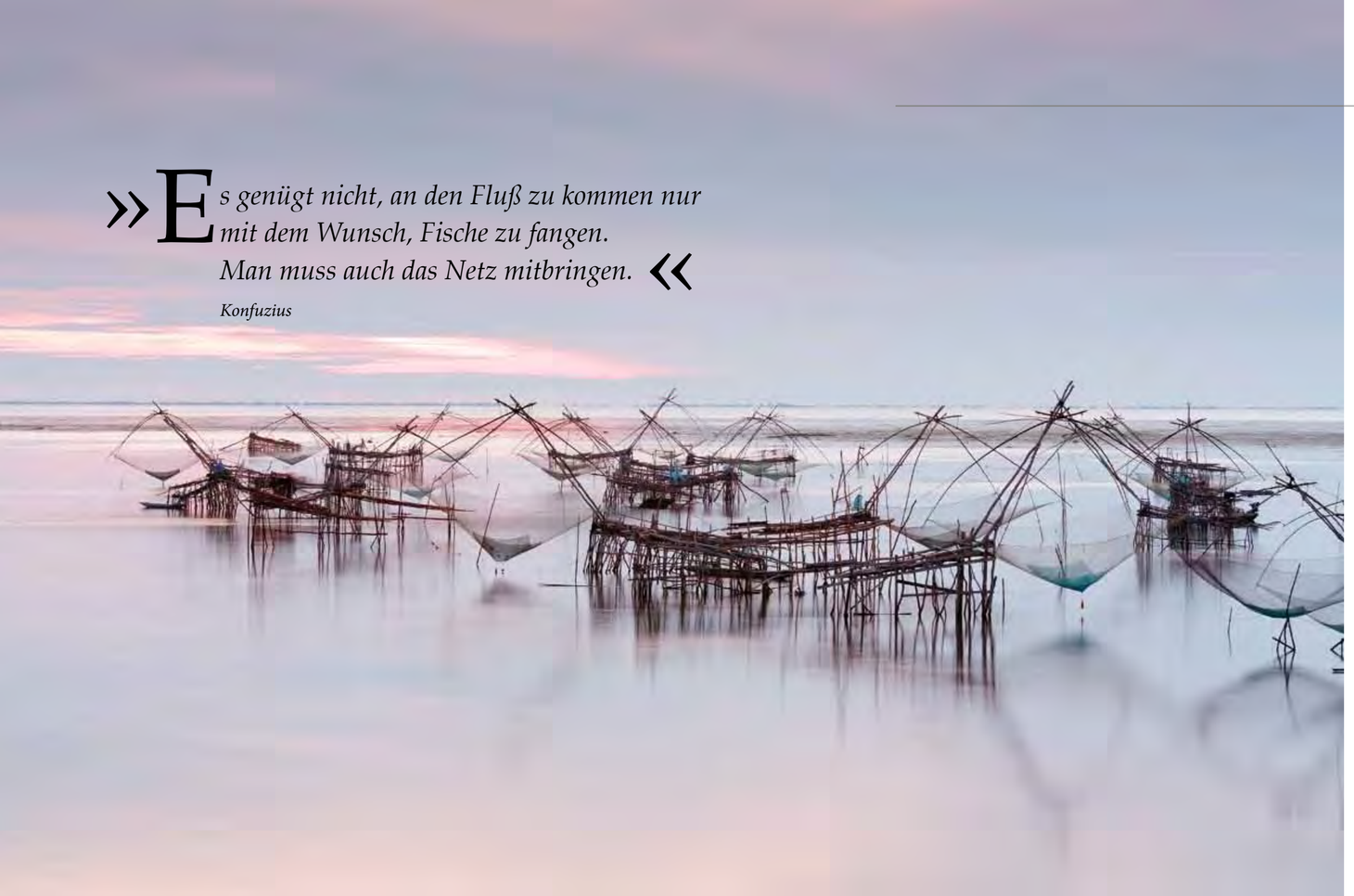
Professioneller Vertrieb beginnt bei der Führung von Mitarbeitern und erfordert vielfältige Kompetenzen: Einerseits wird ein hohes Maß an Verantwortung und Fingerspitzengefühl den Mitarbeitern gegenüber gefordert, andererseits darf man sich selbst und seine Aufgaben nicht aus den Augen verlieren. Das intensive Training von Führungsinstrumenten und -methoden gibt Sicherheit und Klarheit in der Führungsrolle, um auch schwierige Situationen souverän zu bewältigen – die solide Basis für den erfolgreichen Vertrieb. Dabei unterstützen wir Sie gern.

- Mitarbeitergespräche führen
- Konflikte souverän lösen
- Führen mit Zielen
- Führen in Veränderungsprozessen
- Ziel- und Zeitmanagement für Führungskräfte
- Effizienz in Meetings und Besprechungen
- Training für den Medienauftritt

- Persönlichkeitsentwicklung für Führungskräfte
- Die eigene Führungspersönlichkeit stärken
- Typenorientiertes Führen mit iTYPE
- Selbstverständnis und Rolle von Führung

- zertifizierte Ausbildung zum SALES**COACH**
- Mentoren-Ausbildung
- zertifizierte Ausbildung zum MANAGEMENT**COACH**
- Management-Team-Moderationen

- Assessment-Center Betreuung
- Vorbereitung und Begleitung der Nachwuchsführungskräfte
- Führungswechselberatung



Training für Verkäufer

Die Aufgaben eines Verkäufers sind vielschichtig und anspruchsvoll. Hinzu kommen branchen- und zielgruppenbedingte Anforderungen, die ihm spezielle Fähigkeiten abverlangen. Entsprechend groß ist die Bandbreite an möglichen Trainingsthemen. Da wir seit vielen Jahren Unternehmen aus dem Handel, der Industrie, dem Verlagswesen, sowie Versicherungen und Banken zu unseren Kunden zählen dürfen, können wir uns schnell und flexibel auf Ihre Wünsche und die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter einstellen, um das passende Training zu konzipieren. Folgende Themen stehen dabei im Fokus:

- Strategischer Verkauf für Key Account Manager
- Präsentationstraining und Rhetorik
- Verhandlungstraining
- Telefontraining für Verkaufs- und Servicemitarbeiter
- Ziel- und Zeitmanagement
- Verkäuferpersönlichkeit erkennen und stärken mit dem iTYPE Sales Profiler
- Kundentypenorientiert beraten mit iTYPE
- Auftritt und Wirkung im Verkauf
- Konfliktmanagement

- Themenspezifische Impulsworkshops
- Feldbegleitung für den Außendienst
- Verkaufscoaching am POS
- Messe-Training, -Begleitung und -Coaching

»Erdachtes vergeht – Erlebtes bleibt.«

Kurt Haberstich

Unvergessliche Erlebnisveranstaltungen

Gute Mitarbeiter bekommen ist schwer, sie zu halten eine Kunst. Unsere langjährigen Erfahrungen mit Unternehmen verschiedener Branchen und Größe zeigen, dass Personalentwicklungsmaßnahmen als Wertschätzung und Belohnung für High Performer genutzt werden, um besonders leistungsstarke Mitarbeiter und Führungskräfte weiter zu motivieren und in ihrer Leistungsfähigkeit und ihrem Engagement zu bestärken. Nutzen auch Sie die Möglichkeiten unvergesslicher und nachhaltiger Weiterbildungserlebnisse. Wie wäre es mit einem Verkaufswettbewerb auf dem Hamburger Fischmarkt oder einem Führungskräftetraining mit Tai Chi und Qi Gong im sonnigen Süden?
Sprechen Sie uns hierzu gern an.

»Das Große kommt nicht allein durch Impuls zustande, sondern ist eine Aneinanderkettung kleiner Dinge, die zu einem Ganzen vereint worden sind.«

Vincent van Gogh

Effektive Impulstrainings

Unsere Erfahrungen zeigen, dass es in Zeiten des wirtschaftlichen Wandels für immer mehr Unternehmen schwieriger wird, Mitarbeiter, Führungskräfte oder ganze Teams im laufenden Tagesgeschäft für Seminare freizustellen. Daher haben wir neben ganztägigen Trainingsmaßnahmen auch Seminarreihen mit effektiven Impulstrainings konzipiert, die wöchentlich nur bis zu drei Stunden dauern, dafür aber über einen Zeitraum mehrerer Wochen laufen. Die Impulstrainings werden durch unsere regional ansässigen Trainer durchgeführt und finden bei den Unternehmen vor Ort im Rahmen von bereits bestehenden Meetings oder auch nach Feierabend statt. Durch weiterführende Hausaufgaben und Praxisübungen gelingt den Teilnehmenden die Transfersicherung im beruflichen Alltag. Ergänzend zu den Impulstrainings sind gerade bei umfangreichen Themen auch ganztägige Seminartermine an Wochenenden möglich. Die Impulstrainings richten sich an Mitarbeiter und Führungskräfte gleichermaßen und können inhaltlich nach Ihren Bedarfen konzipiert werden.

Teamtrainings

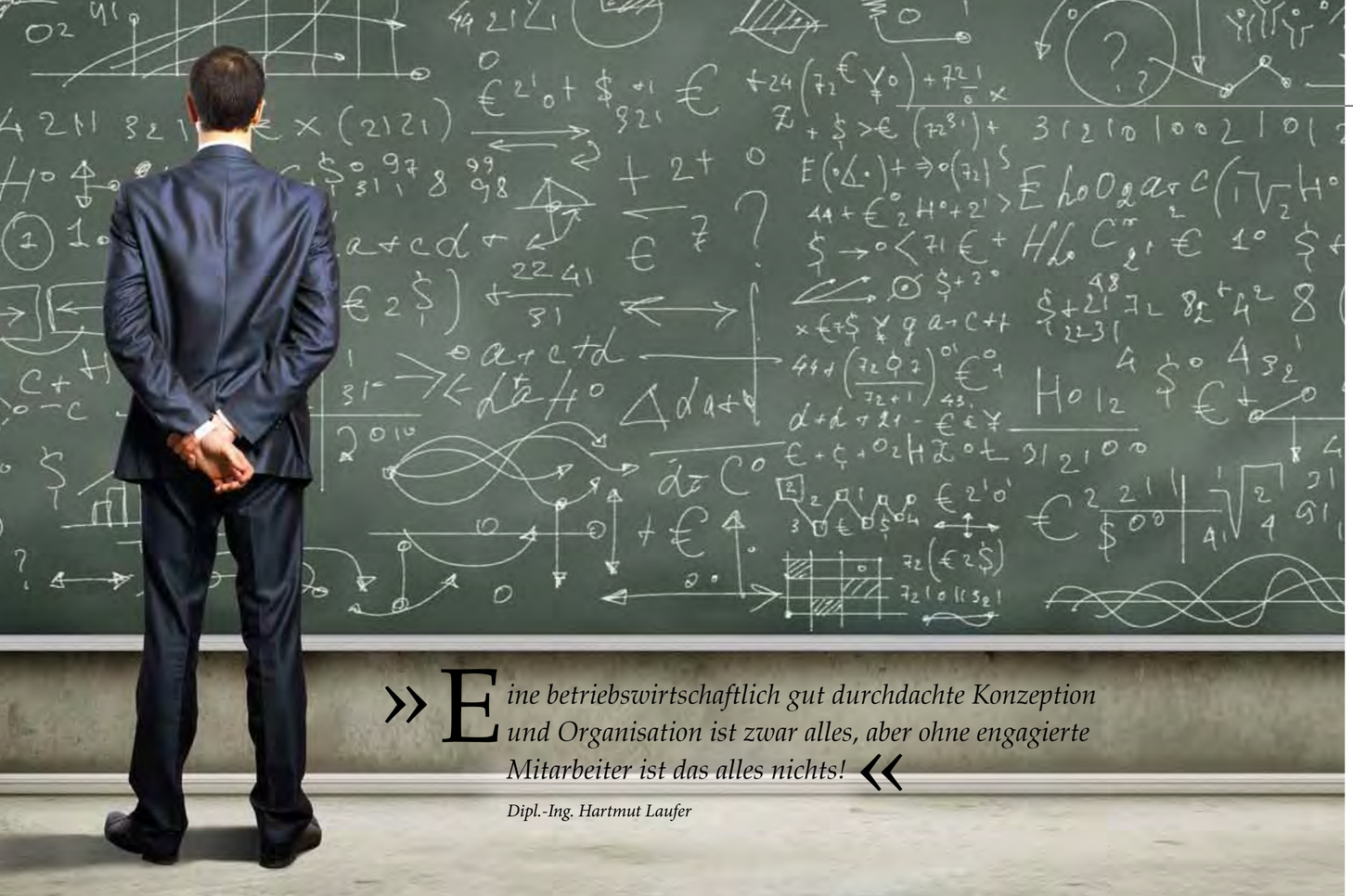
Ein Team besteht aus einer Gruppe unterschiedlicher Menschen und jeder Einzelne hat seine Stärken und seine Potenziale. Gute Teamarbeit ist für den Erfolg eines Unternehmens ausschlaggebend. Allerdings ist nicht jede formell zusammengesetzte Gruppe auch eine leistungsfähige und erfolgreiche Einheit. Damit die Arbeit in einem Team konstruktiv bewältigt wird und dabei auch noch Spaß macht, begleiten wir Sie unter anderem gerne bei folgenden Themen:

- Einzelkämpfer, Mitläufer oder Teamplayer? – die richtige Mannschaftsaufstellung im Team
- Teamentwicklungen
- Arbeitsprozesse im Team
- Teamkommunikation
- Zeitmanagement im Team
- Filial- und Teamcoaching
- Zusammenarbeit in Projektteams
- Teampersönlichkeiten mit iTYPE
- Potenziale und Entwicklungsfelder der Teammitglieder
- Teamressourcen richtig nutzen
- Team-Analyse

Coaching

Coaching ist ein lösungs- und ergebnisorientiertes Verfahren, was darauf abzielt, Personen eine selbst gesteuerte Verbesserung von Erleben und Verhalten zu ermöglichen. Vor allem beim Abbau von Leistungs- und Motivationsblockaden und zur Unterstützung bei akuten Konflikten ist Coaching eine geeignete Methode. Coaching kann aber auch in der Vorbereitung auf eine neue berufliche Aufgabe oder bei der Bearbeitung organisationsstruktureller Herausforderungen nachhaltige Veränderungen bewirken. Die individuelle und interaktive Begleitung durch den Coach fördert und unterstützt die Entwicklung einer eigenständigen und dauerhaften Problemlösungskompetenz. Unsere Coaches begleiten Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter beispielsweise in

- Führungskräftecoachings
- Coachings für Nachwuchsführungskräfte
- Persönlichkeitscoachings mit iTYPE
- Verkaufscoachings
- Filial- und Teamcoachings
- Coachings für Präsentationen und Medienauftritte
- Veränderungs- und Karrierecoachings
- Konflikt- und Entscheidungscoachings
- Verhandlungscoachings



» *Eine betriebswirtschaftlich gut durchdachte Konzeption und Organisation ist zwar alles, aber ohne engagierte Mitarbeiter ist das alles nichts!* «

Dipl.-Ing. Hartmut Laufer

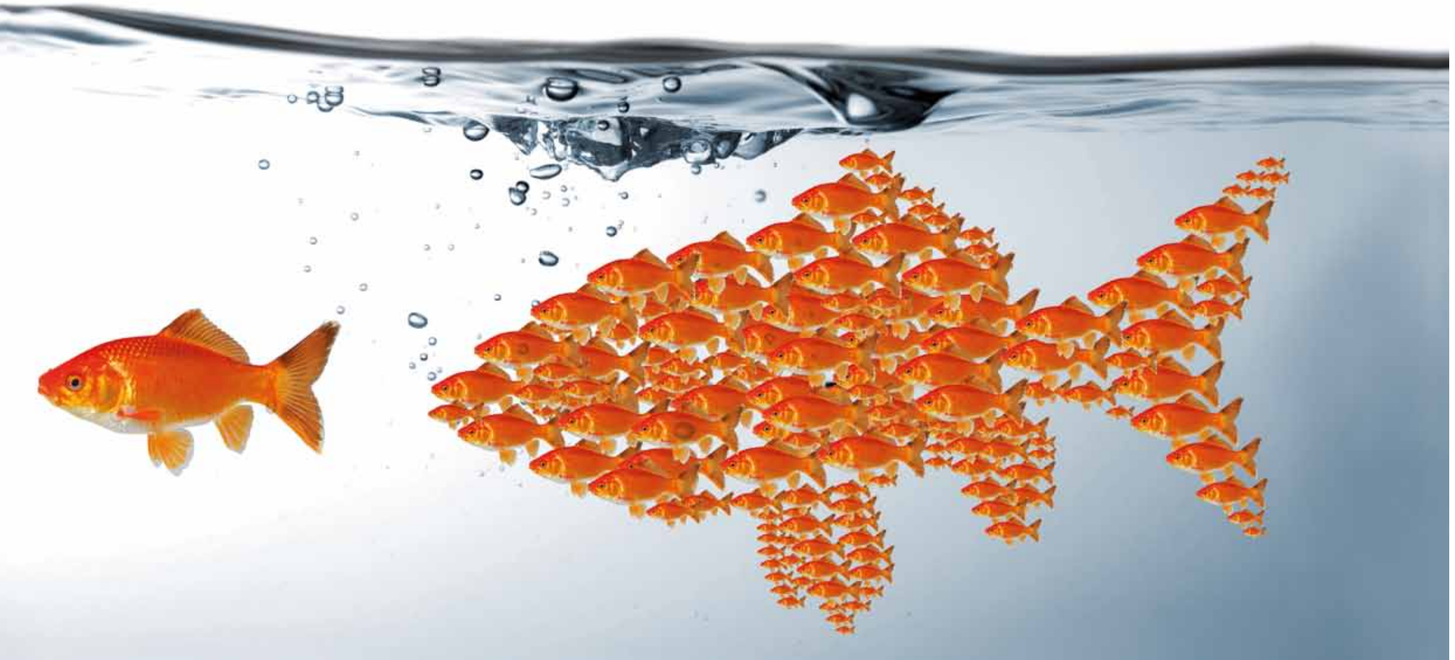
Organisationsentwicklung

Eine Organisation ist laufenden Veränderungen ausgesetzt – zum einen aufgrund des Strebens nach Verbesserungen, nach höheren Umsatzzielen und effektiverer Arbeitsplatzgestaltung. Zum anderen wirken auch dauerhafte Veränderungen des Marktes von außen auf Organisationen ein.
Um es den Mitarbeitern der Organisation zu erleichtern, sich an die neuen Umstände anzupassen, diese zu verstehen und zu akzeptieren und das eigene Verhalten auf die neuen Ziele der Organisation auszurichten, werden Techniken der Organisationsentwicklung genutzt. Neben strukturellen Veränderungen ist es für den angestoßenen organisationalen Wandel wichtig, die Mitarbeiter aktiv in den Prozess mit einzubeziehen, Motivation für den Veränderungsprozess herzustellen und Widerstände zu bearbeiten. Bei der Erarbeitung gemeinsamer Ziele innerhalb einer Organisation und dem anschließenden längerfristig angelegten Prozess der Veränderung unterstützen wir Sie mit folgenden Angeboten:

- Change- und Prozessmanagement
- Strategieworkshops
- SWOT-Analysen
- Erarbeitung einer Vision und einer Mission
- Leitsatzentwicklungen und Entwicklungen von Führungsgrundsätzen
- Open-Space-Veranstaltungen
- Unternehmensplanspiele
- Unternehmenstheater
- Teamentwicklungen und Outdoortrainings
- Organisationsberatung

» *Man kann einen Menschen nichts lehren.*
Man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu finden! «

Galileo Galilei



Zertifizierte Ausbildungen für Führungskräfte

anerkannt durch die European Coaching Association

Führungskräfte brauchen zeitgemäße und effiziente Methoden, um den Erfolg des Einzelnen und des Teams nachhaltig steigern zu können. Eine rein faktenorientierte Führung weicht einer individuellen Führung, die an den Stärken und Potenzialen des Mitarbeiters orientiert ist. Durch unsere zertifizierten Ausbildungsreihen werden Führungskräfte durch systematische und aufeinander aufbauende Module darin unterstützt, einen coachenden Führungsstil zu entwickeln.

Ausbildung zum SALES**COACH**

Mit diesem zertifizierten Ausbildungsprogramm bilden Sie Ihre eigenen Führungskräfte zu Coaches für Ihre Mitarbeiter im Verkauf fort. Sie versetzen Ihre Führungskräfte in die Lage, auf einer Wellenlänge mit Mitarbeitern und Kunden Ihr Verkaufsteam auf ein hohes Leistungsniveau zu bringen und auch zu halten. Die Führungskräfte werden in dieser Ausbildung dazu befähigt, Ihre Mitarbeiter in der Selbstverantwortung und Leistungsbereitschaft zu stärken und sie dafür zu begeistern, neue Wege zu gehen.

Ausbildung zum MANAGEMENT**COACH**

Neben der Vermittlung von Coachingwerkzeugen und -methoden schafft diese Ausbildung für Führungskräfte die Möglichkeit, die Managementaufgaben im Kontext der eigenen Führungsaufgabe zu reflektieren. Darüber hinaus steht insbesondere die Sensibilität für die Unterschiedlichkeit von Menschen und deren Bedürfnisse im Fokus, um die beziehungs- und personenorientierte Kommunikation mit Mitarbeitern zu stärken und die Effektivität des Einzelnen zu steigern. Durch einen angeleiteten Praxistransfer und den Austausch erfolgreicher Strategien und Kommunikationssituationen gelingt das Übertragen der Theorie in den beruflichen Alltag.

» *Sage es mir, und ich vergesse es; zeige es mir,*
und ich erinnere mich; lass es mich tun, und ich behalte es. «

Konfuzius

Trainingsprogramme

SALES**COACHING**PROGRAMM - **Speziell für den Außendienst**

Unsere Coaches begleiten Verkäufer bei Kundengesprächen und geben anschließend konstruktives Feedback und wertvolle Anregungen, die dem Teilnehmer helfen, seine Gesprächsführung, seine Wirkung auf Gesprächspartner und seine Verkaufstechniken zu verbessern.

LOCALSALES & **SERVICE**TRAINER - **Coaching im Einzelhandel**

Unsere **LOCAL**SALES & **SERVICE**TRAINER kommen zu Ihnen in die Filiale und trainieren Ihre Mitarbeiter im laufenden Betrieb. Die Ziele: mehr Umsatz, besserer Service und erfolgreichere Mitarbeiterführung.

SALES**CAMP** - **Grundstein für erfolgreiches Verkaufen**

In sechs hoch konzentrierten Seminartagen werden die Teilnehmer in den wichtigsten Disziplinen des Verkaufs trainiert: Telefonieren, Verkaufen und Verhandeln. Dieses Programm bietet vor allem für Mitarbeiter, die noch wenig Berufserfahrung haben, den idealen Einstieg in ihre tägliche Arbeit.

Trainingsprogramme

TALENTMANAGEMENT – **Eigene Eliten als strategischen Wettbewerbsvorteil aufbauen**

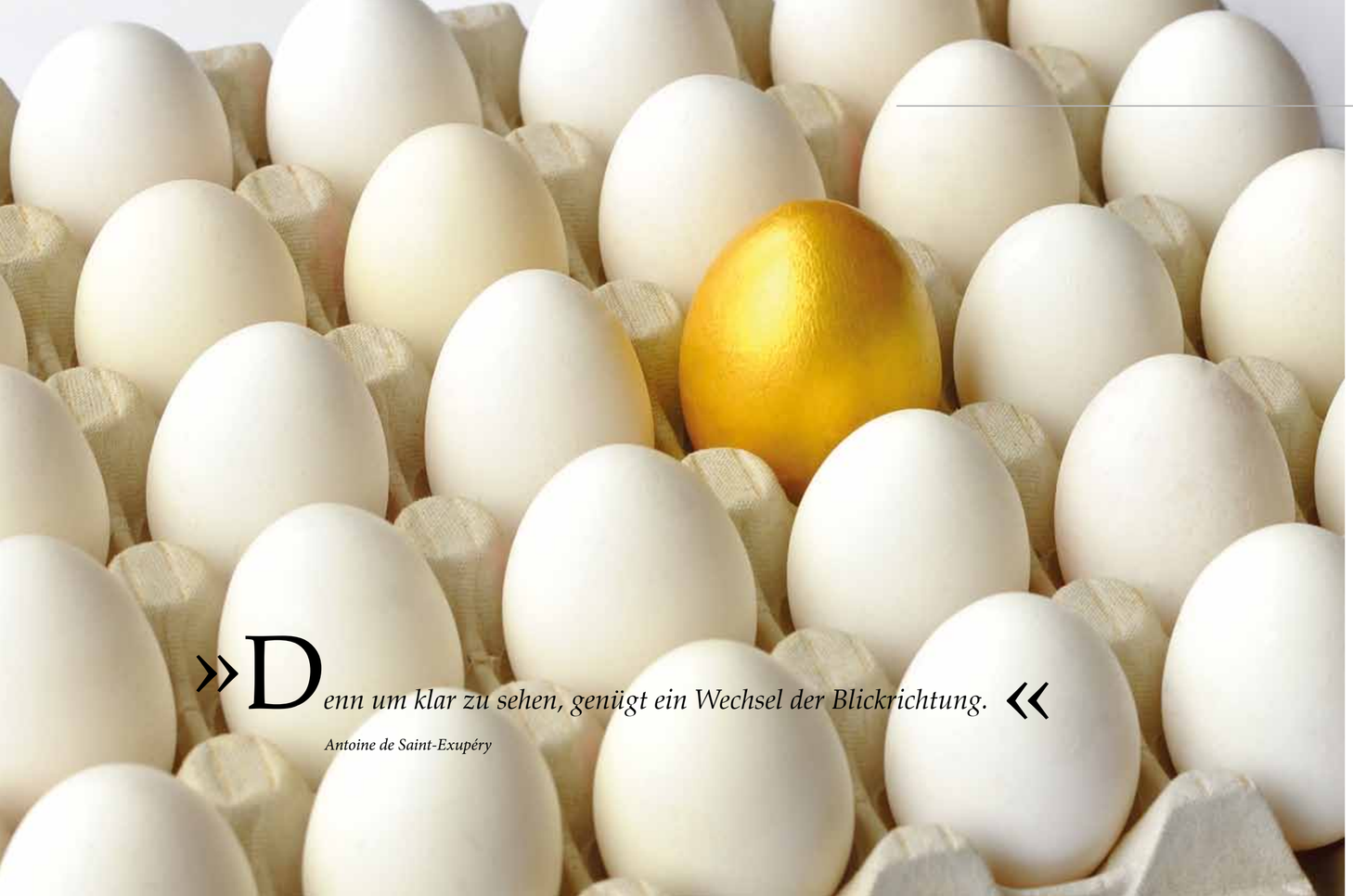
Innovationskraft und Kreativität sind die höchsten Güter unserer Wissensgesellschaft. Aber was nutzt das beste Produkt, wenn keiner mehr da ist, um es zu berechnen, zu vermarkten und zu verkaufen. Aus unserer fast 20-jährigen Erfahrung und den unterschiedlichen Kernkompetenzen unserer Trainer haben wir Talentmanagementprogramme entwickelt, die von der Findung bis zur Förderung alles beinhalten. Von individualisierten Programmen für kleine und mittelständische Unternehmen bis hin zu 18-monatigen Ausbildungen inklusive Lerngruppen, Transferaufgaben und Projektarbeiten mit Abschlussprüfungen. Mit uns halten Sie Ihre Talente und machen sie zu loyalen Leistungsträgern.

SALES**ACADEMY** – Das volle Programm

Wir unterstützen Sie dabei, Ihre Akademie von A wie Anmeldung bis Z wie Zertifizierung aufzubauen, um einen permanent hohen Aus- und Weiterbildungsstandard bei Ihren Mitarbeitern zu erreichen. Dabei setzen wir uns intensiv mit Ihren Zielen und Wünschen auseinander und planen gemeinsam mit Ihnen den Aufbau eines Akademie-Programms. Systematisch werden Führung, Verkauf und interne Themen in Trainingsmodulen aufeinander abgestimmt, sodass sie perfekt zu Ihrem Unternehmen passen.

TRAIN THE TRAINER **Ausbildung**

Diese Ausbildungsreihe richtet sich an interne Trainer oder Führungskräfte, die punktuell das Training Ihrer Mitarbeiter übernehmen, z.B. bei Filial- oder Geschäftsstelleneröffnungen. Die Teilnehmenden erhalten Anregungen und Werkzeuge der Trainingsgestaltung, werden dazu befähigt, Seminare und Trainings zu konzipieren sowie eigenständig durchzuführen und reflektieren ihre eigene Haltung.



iTYPE

Der iTYPE ist ein auf visueller Wahrnehmung aufbauender Fragebogen, der Ihre Persönlichkeit erfasst. Er besteht aus einfachen Abbildungen, die sich auf unterschiedliche Weise erfassen und deuten lassen. Ihre persönliche Interpretation dieser Darstellungen zeigt, wie Sie die Welt wahrnehmen und wie Sie dem Aufgenommenen Sinn und Bedeutung zuordnen. Gleichzeitig lernen Sie durch die Erfahrungen mit iTYPE, sich auf die Persönlichkeit Ihres Gegenübers genau zu fokussieren und sensibler in der Kommunikation mit Anderen zu werden. iTYPE dient Ihnen dabei als praktische und gleichermaßen fundierte Methode, um in herausfordernden Kommunikations- und Lebenssituationen neue Perspektiven und Lösungen zu finden. Durch diese Erkenntnisse können Sie Ihre Art der Kommunikation mit der Ihres Gesprächspartners optimal abstimmen und Argumente zielgerichteter formulieren. Steigern Sie mit iTYPE Ihre Erfolgschancen, Ihre Gesprächspartner in Verkaufsgesprächen, Verhandlungen oder Mitarbeitergesprächen von Ihren Ideen, Visionen und Argumenten zu überzeugen. Nehmen Sie die Möglichkeiten wahr, mehr über sich selbst zu erfahren und eine konstruktive Atmosphäre im Miteinander zu schaffen. iTYPE unterstützt Sie in Ihrer persönlichen Entwicklung.

Der iTYPE zeigt Ihnen:

- Ihre typischen Neigungen und Tendenzen Ihres Verhaltens,
- wie diese Präferenzen Sie im privaten und beruflichen Alltag beeinflussen,
- typische Muster in Ihrem Kommunikationsverhalten,
- Ihre grundsätzlichen Stärken und Potenziale,
- wie Sie den Umgang mit anderen Menschen erfolgreicher und aktiver gestalten können.

Folgende iTYPE Profile stehen Ihnen zur Auswahl:

- iTYPE Leadership Profiler für Führungskräfte
- iTYPE Sales Profiler für Mitarbeiter im Verkauf
- iTYPE für Mitarbeiter ohne Verkaufstätigkeiten und Privatpersonen

Trainer und Coaches

Für jeden Job gibt es einen Experten

Der Erfolg einer Weiterbildungsmaßnahme hängt entscheidend von der Qualität der eingesetzten Trainer ab. Die Trainer des Unternehmens FRIEDER**BARTH** sind hoch qualifizierte und erfahrene Experten, deren unterschiedliche Schwerpunkte sämtliche Trainingsbereiche rund um das Thema Führung und Verkauf abdecken.

Bundesweit

Wir helfen Ihnen gern, den Spezialisten für Ihr Projekt zu finden. Dabei ist es wahrscheinlich, dass wir direkt in Ihrer Region fündig werden, denn unsere Trainer sind über ganz Deutschland verteilt.

FRIEDERBARTH seit 1995

zur Person Frieder Barth

Kompetenz und Vielseitigkeit

Frieder Barth studierte Management- und Organisationsentwicklung. Während seiner beruflichen Laufbahn qualifizierte er sich durch das erfolgreiche Absolvieren von Ausbildungen zum Systemischen Therapeut und Berater sowie zum Business- und Managementcoach; er ist Lehrcoach der European Coaching Association und durch Friedemann Schulz von Thun zum „Kommunikationsberater für Verständigung und Menschenführung im beruflichen Bereich" ausgebildet. Durch Interviews, Vorträge und Fernsehauftritte ist Frieder Barth als erfolgreicher Coach und Kommunikationsexperte der Öffentlichkeit bekannt. Die Financial Times Deutschland zählte ihn zu den 101 Köpfen, auf die Sie achten sollten.

Erfahrung und Leidenschaft

Aufgrund seines Werdegangs als Verkäufer, Vertriebsleiter, Geschäftsführer, Trainer und Coach hat er Knowhow in unterschiedlichsten Branchen sammeln können. Seit 1995 entwickelt er gemeinsam mit führenden deutschen Unternehmen innovative und erfolgreiche Trainingskonzepte – geprägt von fundiertem fachlichen Wissen und purer Leidenschaft für Führung und Verkauf.

Kunden profitieren von seinem bundesweit flächendeckenden Netzwerk an Trainern und Coaches, mit denen er diese Konzepte umsetzt. Im Coaching nutzt er seine Empathie und seine Fähigkeit, Zusammenhänge schnell zu erfassen, um zielsicher auf die individuellen Anliegen seiner Gesprächspartner einzugehen und mit ihnen in kurzer Zeit passende Entwicklungsansätze zu finden.

Bildquellen:
S. 4: Csaba Peterdi, Fotolia; S. 6: foto di matti;
S. 8: peshkova, Fotolia; S. 10: Diego Barbieri, Fotolia;
S. 12: buchachon, Fotolia; S. 14: avarooa, Fotolia;
S. 16: tom, Fotolia; S. 18: linous, Fotolia;
S. 20: ultrakreativ, Fotolia; S. 22: Sergey Nivens, Fotolia;
S. 24: LUCKAS, Fotolia; S. 26: Volker Wierzba, Fotolia;
S. 28: alphaspirit, Fotolia; S. 30: stelado, Fotolia;
S. 32: thomaslerchphoto, Fotolia; S. 34: foto di matti;

Bei Fragen stehen wir Ihnen jederzeit zur Verfügung.

FRIEDERBARTH

Kleine Seilerstraße 1
20359 Hamburg
Tel.: 040 | 399 19 390
Fax.: 040 | 399 19 396
info@friederbarth.de
www.friederbarth.de

Forum Werteorientierung Qualität Transparenz Integrität in der Weiterbildung e.V.

anerkanntes Lehrinstitut der European Coaching Association

ECA

Mitglied der Systemischen Gesellschaft

SG SYSTEMISCHE GESELLSCHAFT

Kooperationspartner

INSTITUT FÜR KOMMUNIKATION & VERKAUF

HOCHSCHULE FRESENIUS UNIVERSITY OF APPLIED SCIENCES

Schulz von Thun Institut für Kommunikation