

# Überzeugend kommunizieren

mit Kunden & innerhalb Ihrer Teams



3 kohärente Module für die überzeugende Kommunikation.

## Modul 1: Akzeptanz erzielen

Teilnehmende lernen, das Persönlichkeitsbild von Kunden und Arbeitskolleginnen /-en sicher zu eruieren um die eigene Kommunikation gezielt dem Persönlichkeitstyp des Gegenübers anzupassen. Die Effektivität und Akzeptanz des Gesagten steigen dadurch merklich, und Aussagen können so noch verständlicher kommuniziert werden.

Methodik: «**Persönlichkeits-Indikator**» angewandt zu **Fallbeispielen** aus Ihrem Betriebsalltag

## Modul 2: Aktiv zuhören

In Anlehnung an die Tatsache, dass wir 2 Ohren aber nur 1 Mund besitzen, lernen die Teilnehmenden aktiv zuzuhören und entscheidende Aussagen und verborgene Erwartungen / Bedürfnisse zielsicher wahrzunehmen. Die vom Gegenüber ausgesprochenen Schlüsselwörter werden erkannt und gezielt verwendet, um substantiell wichtige Informationen einzufordern und zu verstehen. Mittels dem «2-Ohren / 1 Mund»-Prinzip reduzieren die Teilnehmenden oberflächliches zuhören, und lernen mittels dieser Methodik strukturierte und zielführende Gegenfragen zu stellen. Als Folge redet man wesentlich weniger aneinander vorbei.

Methodik: «**2 Ohren / 1 Mund**»-Prinzip mit **Rollenspielen** aus Ihrem Betriebsalltag

## Modul 3: Konfliktquellen entfernen (Optional)

Basierend auf der Bestandsanalyse mit Schlüsselpersonen Ihres Unternehmens (Schritt 1) und den Impressionen aus dem Work-Shop (Schritt 2), löse ich mittels Einzelcoachings die Konfliktherde innerhalb der Teams, zwischen Führungskräften oder auch Konflikte zwischen Führungskräften und einzelnen Mitarbeitenden. Die Kommunikation (auch non-verbal), die «Macht der Worte», die Kooperationsbereitschaft und das allgemeine Verhalten stehen hierbei im Zentrum. Gemeinsam eruieren und entfernen wir die Konflikt-Ursachen. Anschliessend definieren wir sofort umsetzbare Lösungen. Auch definieren wir die Konsequenzen bei Nichteinhaltung der neu gesetzten Regeln.

Methodik: **Gezielte Abfragen** basierend auf **Fallbeispielen** aus Ihrem Betriebsalltag

## Vorgehensweise Coaching

Schritt 1: Bestandsanalyse (Besprechung mit Schlüsselpersonen Ihres Unternehmens)

Schritt 2: Lösungsorientierter Work-Shop mit allen / auserwählten Mitarbeitenden (4 Stunden)  
(«Akzeptanz erzielen» & «Aktiv zuhören»)

Optional: Einzelcoachings mit auserwählten Mitarbeitenden (je 1 Stunde)  
(«Konfliktquellen entfernen»)

Schritt 3: Zusammenfassung (spezifische Lösungen mit konkreten Massnahmen)

Schritt 4: Punktueller, unterstützendes Coaching bei der anschliessenden Umsetzung

# Überzeugend kommunizieren

Offerte



## Vorgehensweise, Kosten, Zeitaufwand

Bestandsaufnahme vor Ort	2 Std.	<u>CHF 330,--</u> (exkl. MwSt.) <b>CHF 330,--</b> (exkl. MwSt.)
Vorbereitung Work-Shop (Überzeugend kommunizieren)	4 Std.	CHF 660,-- (exkl. MwSt.)
Durchführung Work-Shop (Überzeugend kommunizieren)	4 Std.	CHF 660,-- (exkl. MwSt.)
Zusammenfassung Work-Shop (Überzeugend kommunizieren)	5 Std.	<u>CHF 825,--</u> (exkl. MwSt.) <b>CHF 2'145,--</b> (exkl. MwSt.)

Information: Durchführung des Work-Shops auch zu Randzeiten oder am Wochenende ohne Aufpreis möglich.

### Zusätzlich (bei Bedarf)

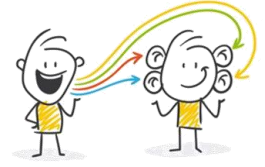
Einzelcoachings Optional (Konfliktquellen entfernen)	<b>pro Std.</b>	<b>CHF 165,--</b> (exkl. MwSt.)
Punktuelles Coaching bei Bedarf (Umsetzung)	<b>pro Std.</b>	<b>CHF 165,--</b> (exkl. MwSt.)

## Ihr Zeitaufwand insgesamt

- 2 Std. 1 Schlüsselperson aus Ihrem Unternehmen
- 4 Std. Alle Work-Shop Teilnehmenden (Randzeiten oder Wochenende möglich)
- ? Std. Optional: Zusätzlicher Zeitaufwand bei Bedarf für Konfliktquellen entfernen
- ? Std. Zusätzlicher Zeitaufwand für punktuelles Coaching bei der Umsetzung

# Überzeugend führen

für Führungskräfte Ihres Unternehmens



3 kohärente Module für eine noch überzeugendere Führung.

## **Modul 1: Überzeugend führen**

Führungskräfte lernen eine effektive Methodik zur überzeugenden Kommunikation mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen der Mitarbeitenden anzuwenden. Die Effektivität und Akzeptanz des Gesagten wird dadurch merklich gesteigert. Ergänzend lernen die Führungskräfte in diesem Modul aktiv zuzuhören, um das Verständnis des Eingeforderten sowie mögliche fehlende Kompetenzen bei Mitarbeitenden umgehend zu erkennen. Des Weiteren zeige ich den Führungskräften eine gezielte Vorgehensweise um Konfliktquellen innerhalb der Teams zu erkennen, und mittels alternativer klar strukturierter Lösungsansätze zu entfernen.

Methoden: «**Persönlichkeits-Indikator**», «**2 Ohren / 1 Mund**»-Prinzip, **gezielte Abfragen**

## **Modul 2: Fehlerquellen reduzieren**

In diesem Modul lernen die Führungskräfte Fehlerquellen der Prozessabläufe innerhalb des Aufgabenbereichs zu erkennen, und strukturiert nachhaltig zu lösen. Den Fokus legen wir auf die Evaluation und Optimierung von Schnittstellen, Verantwortlichkeiten, wiederkehrenden Fehlern, Qualitätsschwund, Zeitmanagement, sowie ungleicher Gewichtung der Tätigkeiten und Prioritäten.

Methoden: **Gezielte Abfragen** basierend auf **Fallbeispielen** aus Ihrem Betriebsalltag  
**Instrumente** zur eigenständigen massgeschneiderten Lösungsfindung

## **Modul 3: Eigenmotivation fördern**

In diesem Modul lernen Ihre Führungskräfte wie man Mitarbeitende nachhaltig motiviert und bindet, die Kundenorientierung noch weiter steigert, und das unternehmerische Denken / Handeln fördert. Den Fokus legen wir auf die Erkennung und die gezielte Förderung des Potentials der Mitarbeitenden. Zudem lernen Sie Perspektiven zu schaffen, und so die Steigerung der Identifikation und Eigenmotivation von Mitarbeitenden mit den Aufgaben zu fördern.

Methoden: **Gezielte Abfragen** basierend auf **Fallbeispielen** aus Ihrem Betriebsalltag  
**Instrumente** zur eigenständigen massgeschneiderten Lösungsfindung

## **Vorgehensweise Coaching**

- Schritt 1: Bestandsanalyse (Besprechung mit Schlüsselpersonen Ihres Unternehmens)
- Schritt 2: Lösungsorientierter Work-Shop mit allen / auserwählten Führungskräften (4 Stunden)  
(«Überzeugend führen», «Fehlerquellen reduzieren» & «Eigenmotivation fördern»)
- Schritt 3: Zusammenfassung (spezifische Lösungen mit konkreten Massnahmen)
- Schritt 4: Punktueller, unterstützendes Coaching bei der anschliessenden Umsetzung

# Überzeugend führen

Offerte



## Vorgehensweise, Kosten, Zeitaufwand

Bestandsaufnahme vor Ort	2 Std.	<u>CHF 330,--</u> (exkl. MwSt.) <b>CHF 330,--</b> (exkl. MwSt.)
Vorbereitung Work-Shop (Überzeugend führen)	4 Std.	CHF 660,-- (exkl. MwSt.)
Durchführung Work-Shop (Überzeugend führen)	4 Std.	CHF 660,-- (exkl. MwSt.)
Zusammenfassung Work-Shop (Überzeugend führen)	5 Std.	<u>CHF 825,--</u> (exkl. MwSt.) <b>CHF 2'145,--</b> (exkl. MwSt.)

Information: Durchführung des Work-Shops auch zu Randzeiten oder am Wochenende ohne Aufpreis möglich.

### Zusätzlich (bei Bedarf)

Punktueller Coaching bei Bedarf (Umsetzung)	<b>pro Std.</b>	<b>CHF 165,--</b> (exkl. MwSt.)
---	-----------------	---------------------------------

## Ihr Zeitaufwand insgesamt

2 Std.	1 Schlüsselperson aus Ihrem Unternehmen
5 Std.	Alle Work-Shop Teilnehmenden Führungskräfte (Randzeiten oder Wochenende möglich)
? Std.	Zusätzlicher Zeitaufwand für punktueller Coaching bei der Umsetzung

# Thomas Schürch

Coach in Kommunikation, Führung, Strategie



Meine Arbeitsweise als punktuell agierender Berater ist geprägt von unternehmerischem Denken und Handeln. Als langjähriger Inhaber und Geschäftsführer weiss ich aus eigener Erfahrung wie schwierig es sein kann, in den eigenen Betrieb zu investieren ohne erstmal Gewissheit auf Profitabilität zu haben. Die Aufgabenstellungen an die Geschäftsführung meiner Mandanten kenne ich somit aus erster Hand. Es gilt fortwährend die eigenen unternehmerischen Taten aus der Makro- und abwechselnd auch aus der Mikroperspektive selbstkritisch zu bewerten und kontinuierlich zu verbessern. Risikobereitschaft, unternehmerischer Verstand, Weitsicht, Mut, Fachkompetenz, überzeugend kommunizieren, Vertrauen, Fleiss, Glück, Zuverlässigkeit und Durchhaltewillen sind stete Weggefährten zum Erfolg.

In meiner Rolle als Coach für Kommunikation, Führung, Strategie und CO<sub>2</sub>-Neutralität erfüllt es mich daher sehr, strategische und operative Lösungen zu komplexen Unternehmenssituationen gemeinsam mit meinen Kunden zu eruiieren, und diese gemeinsam mit Ihnen umzusetzen.

Meine Branchenerfahrungen im praxisnahen Coaching basieren seit über 18 Jahren auf Mandaten für den Detailhandel, Konsumgüter, Hotels & Spa's, Architekturbüros, Anwaltskanzleien / Treuhänder, IT-Dienstleister, Immobilien-Dienstleister, und KMU-Betriebe verschiedener Branchen.



Meine Kernkompetenzen im praxisnahen Coaching sind in den Bereichen; Kommunikation, Führung, Prozessoptimierung, Strategie, CO<sub>2</sub>-Neutralität und Verwaltungsratsaufgaben.