

better results

Newsletter für Persönlichkeits- und Unternehmensentwicklung

2005 ALS CHANCE

Liebe Leserinnen und Leser,

anders, aktiver, konsequenter, besser ... für ein neues Jahr mangelt es selten an guten Vorsätzen. Das gilt auch für Wünsche und Hoffnungen.

Anders sieht es mit den Erwartungen aus, denn diese schlummern oftmals im Unterbewusstsein: Erst dann, wenn sie nicht erfüllt werden, wissen wir ganz genau, was wir eigentlich erwartet haben oder wollten. Ersparen Sie sich 2005 Enttäuschungen, indem Sie konkrete „Ziele setzen“:

So schaffen Sie Klarheit und werden durch erreichte Ziele immer wieder neu motiviert. Legen Sie jetzt vorausschauend fest, was Ihnen 2005 privat wichtig ist für Familie, Freunde, Gesundheit, Finanzen, Kultur und Sinn ... und beruflich für Karriereziel, Weiterentwicklung, Selbst-PR und Networking (Ihr Bekanntheitsgrad macht zu 60 % Ihr Weiterkommen aus!). Wichtig ist es auch, generelle Trends in Ihrer Planungen einzubeziehen – unsere News „better results“ unterstützen Sie dabei.

Wir wünschen Ihnen für 2005, dass Sie Ihre Ziele erreichen und viel Freude und Erfolg bei all Ihren Aktivitäten haben.

Mit freundlichen Grüßen

Brigitte Rohner-Winkel

Brigitte Rohner-Winkel

PRAXISTIPP

Zur Umsetzung Ihrer Jahresplanung:

Legen Sie immer wieder die „großen Steine“ (Ihre persönlich wichtigen Ziele) in den Tag. Sonst haben Sie zum Jahresende viel erledigt, aber das, was für Sie wichtig ist, nicht erreicht.

Denken Sie daran:

„Am Allerwichtigsten im Leben ist das, was bleibt, wenn Sachwerte und Beruf nicht mehr sind.“ (Oft sind das die Bereiche, die zum Schluss kommen.)

Erhalten Sie Ihre Arbeitsmarktfitness:

- Begrüßen Sie alles, was Ihre Flexibilität fordert
- Sorgen Sie für Kompetenzzuwachs,
- für interkulturelle Fähigkeiten
- und konstruktive Einstellungen.

NEWS

„Doppelt“ mehr Gewinn?!

Arbeitsmarktfitness und Beschäftigungsfähigkeit werden immer wichtiger ...

„gobal spricht man“ von/über **Jobility** (individuelle Ebene) und **Employability** (betriebliche Ebene).

Fasziniert und sensibilisiert hat mich dieses „Gewinnthema“ bei einem Vortrag von Frau Prof. Dr. Jutta Rump, FH Karlsruhe, Mitte Dezember 2004 anlässlich der Konferenz ASTD Global Network Germany e.V. (im Ausbildungszentrum der Deutschen Bank, Kronberg).

Arbeitsmarktfitness ist folgerichtig Hauptthema dieses ersten Newsletters 2005 (siehe Seite 2), wir werden die Leitsätze und Zielstellungen in folgende Seminare einbringen:

- **Karrierempower** durch Standortbestimmung und Zielklarheit
- **Networking und Selbst-PR**
- Emotionale Kompetenz und Führen

Wenn Ihr Interesse schon jetzt geweckt ist, können Sie die Charts zum oben genannten Vortrag unter www.astd.net einsehen (Aktivitäten und Service, Vortrag von Frau Prof. Dr. Rump). Auch im Internet finden Sie unter „Arbeitsmarktfitness“ weitere Informationen. ●

Wahlmöglichkeit und das Gefühl von Kontrolle machen frei und motivieren.

Zukünftig wird es unter www.jobility.de einen Test für die Arbeitsmarktfitness geben (Internethinweis bisher noch: „under Construction“). ●

BUCHTIPP

Erfolgsstrategie Networking

Monika Scheddin
Verlag Bildung und Wissen
ISBN 3-8214-7629-X

... für mich ist dies das erste wirklich praktikable und interessant zu lesende Buch zum Thema Networking!



INHALT

Arbeitsmarktfitness als Wettbewerbsfaktor der Zukunft

Unsere Seminare

Seminartermine 1. Halbjahr 2005
Impressum

**ROHNER-
WINKEL+
PARTNER**
Persönlichkeits- und
Unternehmensentwicklung

Arbeitsmarktfitness als Wettbewerbsfaktor der Zukunft

Die Trends sind gesetzt und nicht mehr umkehrbar:

- Zunahme von Wissen und Kompetenz
- „die Welt ist ein Dorf geworden“
Globalisierung erfordert interkulturelle Empathie.
- Strukturwandel verschärft zweigeteilten Arbeitsmarkt (im Job oder auf Jobsuche zu sein)
- es gibt schneller Gewinner und Verlierer. Für die Verlierer wird es schwieriger, in Jobs hineinzukommen
- horizontale Karrieren stärken die Arbeitsmarktfitness (sind bisher jedoch wenig anerkannt)
- optimistisch gerechnet beträgt 2050 das Mitarbeiterdurchschnittsalter 50 Jahre
- die deutsche Bevölkerung schrumpft bis dahin um rund 7 Mio.
- ab Jahrgang 1953 wird es keine Vorruhestandsregelung mehr geben
- zukünftig wird die Arbeitszeit 40-50 Jahre betragen
- es werden mehrere Generationen in den Unternehmen tätig sein.

Haben Sie schon etwas von

- fluider Kompetenz (= Flexibilität) und
- kristallisierter Kompetenz (Erfahrung sowie Umgang mit belastenden Situationen) gehört?

Aus diesen Kompetenzen besteht Innovationsfähigkeit, die zukünftig noch stärker benötigt wird.



Die fluide Kompetenz nimmt mit dem Alter ab, die kristallisierte Kompetenz nimmt zu. Junge Menschen können sich deshalb oft schneller auf Veränderung einstellen. Ältere Menschen profitieren dafür immer mehr von ihrer Erfahrung. Durch steigende Veränderungszyklen und den Altersanstieg der Mitarbeiter ist es wichtig, dem Abbau der fluiden Kompetenz entgegenzuwirken. Das ist persönliche – und Unternehmensaufgabe sowie Verantwortung.

Auf den Berufsabschluss zu bauen bzw. die Einstellung „Das Unternehmen soll mich weiterentwickeln“ ist out. Veränderungszyklen beschleunigen sich – Personalentwicklung jedoch erfordert Zeit – die Unternehmen immer weniger haben. Das bedeutet, dass Mitarbeiter zukünftig am besten wissen sollten, ob ihr Anforderungsprofil erfolgssichernd ist. Einen Abschluss oder Arbeitszeit zu vermarkten, führt nicht weiter. **Erfolgsfähige** und hochqualifizierte Mitarbeiter sind zunehmend gefragt.

Fitte Mitarbeiter können sich rasch auf Veränderung einstellen, fördern den Unternehmenserfolg und entschärfen den Downsizing-Prozess. Damit wird Employability zum Vermögenswert für Unternehmen. Sorgen Sie für Ihre Erfolgsfähigkeit! ●

Selbstcheck anhand der 12 Schlüsselkompetenzen der Arbeitsmarktfitness:

- 1 Sind Sie aktiv, ergreifen Sie Initiative, nutzen Sie Chancen?
- 2 Setzen Sie sich Ziele, übernehmen Sie Verantwortung für sich selbst und Ihre berufliche Entwicklung?
- 3 Kennen Sie den Wertschöpfungsbeitrag Ihrer Arbeit, kennen Sie die Konsequenzen Ihres Handelns?
- 4 Sind Sie fleißig und engagiert?
- 5 Lernen Sie kontinuierlich dazu, bleiben Sie am Ball?
- 6 Sind Sie fähig und bereit zur Zusammenarbeit?
- 7 Sind Sie in der Lage, das, was Sie meinen und wollen, auszudrücken und zur Geltung zu bringen?
- 8 Können Sie sich in andere hineinversetzen und zuhören?
- 9 Behalten Sie in ungewohnten, belastenden Situationen einen klaren Kopf?
- 10 Gehen Sie konstruktiv mit schwierigen Situationen oder Misserfolg um?
- 11 Sind Sie offen für Neues, sind Sie neugierig?
- 12 Wissen Sie, was Sie können und denken Sie regelmäßig über sich und Ihre Arbeitsmarktfitness nach?

Dazu kommen natürlich Ihre fachliche und methodische Kompetenz.

Es geht nicht darum, alle Kompetenzen in optimaler Ausprägung zu besitzen. Es gilt, ständig für Weiterentwicklung zu sorgen: „Der Weg ist das Ziel.“!

Als Führungskraft sind Sie das „Scharnier“ dafür, dass es gelingt, Employability zu fördern. Schaffen Sie Freiraum und Herausforderung, motivieren Sie, leben Sie Ihre Vorbildfunktion, lassen Sie los, wo es machbar ist, sorgen Sie für Glaubwürdigkeit und eine Atmosphäre, die von Offenheit und Vertrauen geprägt ist.

Unterstützen Sie Ihre Mitarbeiter beim Ausbau der Employability. Nur so bekommen Sie TOP-Kräfte und können sie halten. ●

Unsere Seminare

Einzel- und Gruppencoaching

„Wer immer nur mit sich selber spricht, kommt nicht auf neue Ideen“

Hören Sie auf, sich im Kreis der immer gleichen Fragen zu drehen. Coaching ist der Spiegel, um besser zu erkennen, ist Zeit der professionellen Klärungshilfe für Persönlichkeit und Umfeld. Neu gewonnene Klarheit motiviert, bringt Entschlusskraft und neue Power. ●

Power Talk und Power Presentations – persönlich sicher und souverän auftreten

Frei und überzeugend vor anderen auftreten und präsentieren. Sie können es! Und nach diesem Seminar wird es Ihnen Freude bereiten. „Präsentieren lernt man nur durch Präsentieren“ wird in diesem Seminar umgesetzt durch häufiges Trainieren mit Videokamera und unter erfahrener Leitung. Dazu gehört auch, gewandt mit Angriffen und Störungen umzugehen. Durch Ihre Erfolgserlebnisse bauen Sie Ihre Selbstsicherheit auf. Sie treten souverän auf und begeistern mit Ihrer persönlichen Botschaft Ihre Zuhörer. Bringen Sie eine Ihrer Präsentationen mit – wenn Sie es benötigen auch in englischer Sprache. ●

Standing bei Attacken und Angriffen – schlagfertige Abwehr und Argumentation

Vorsicht Falle! „Ungeübt bei Angriffstricks, zu höflich, andere nicht verletzen wollen, Angst vor der Retourkutsche.“ Steuern Sie gegen, wenn Sie das bei sich oder Ihren Mitarbeitern erkennen. Stärke nach innen und außen beweist, wer die eigene Position vertreten, Machtkämpfe beeinflussen und eigene Ziele durchsetzen kann. Diese Erfolgsfaktoren können Sie trainieren. Nutzen Sie dazu unser Mini-Group Intensivtraining. Festigen Sie Standing, Strategie und Taktik in einem Training, das auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist. Praxisnutzen und Erfolg sind garantiert. ●

Networking und Selbst-PR – Bekanntheitsgrad und Image als Erfolgsfaktoren nutzen

Sie sind fachlich kompetent. Geschätzt von Ihrem Vorgesetzten. Gesegnet mit interessanten Projekten. Die Arbeit macht Spaß. Woher rührt also das Ungleichgewicht, das Sie spüren? Ziehen andere an Ihnen vorbei? Wahrscheinlich haben Sie Ihre fachliche und soziale Kompetenz gut ausgebaut, aber Ihr Image und Ihren Bekanntheitsgrad links liegen gelassen? Wenn ja, sind Sie in bester Gesellschaft mit vielen Leistungsträgern, denn über Aufstieg und persönlichen Erfolg entscheiden oftmals nicht nur Kompetenz, sondern auch wirkungsvolle Selbst-PR und Bekanntheitsgrad. In diesem Seminar werden Sie Manager in eigener Sache. Sie klären, was Sie einzigartig macht und lernen, sich aktiv zu promoten. Stellen Sie die Karriereweichen in die richtige Richtung! ●

Karrierepower durch Standortbestimmung und Zielklarheit

Möchten Sie Ihre Kompetenzen weiter ausbauen? Treten Sie manchmal auf der Stelle? Zaudern Sie vor einer neuen Herausforderung oder ist es Zeit für eine berufliche oder persönliche Neuorientierung? In diesem Coaching-Seminar klären Sie Ihre berufliche Situation, definieren Stärken und Schwächen, entwickeln Ihre persönlichen Ziele. Sie gewinnen mehr Klarheit über Ihr Persönlichkeitsprofil durch die Auswertung des M.B.T.I., Myers-Briggs-Typen-Indicator. Sie erlangen damit eine größere Sicherheit für Ihre beruflichen und persönlichen Entwicklungsschritte. Unsicherheiten bearbeiten Sie im Seminar und erhalten dadurch Festigkeit, Entschlossenheit und neue Energie. ●

Verhandeln mit Taktik und Strategie

Schachspielen mit Taktik und Strategie und sich dabei emotional intelligent verhalten, schafft tragfähige Verhandlungsergebnisse zum beiderseitigen Vorteil. Wir verhandeln ständig – sowohl im beruflichen wie auch im privaten Umfeld – sei es mit Kunden, Lieferanten, Vorgesetzten, Kollegen und Mitarbeitern. Deshalb geht es in diesem Seminar um festes, sicheres Auftreten, Körpersprache, professionelle Distanz, Strategie und Taktik, Macht, lautere und unlautere Spiele. Wichtig dabei: sich die persönlichen Unsicherheiten bewusst machen, dann können Sie gegensteuern. ●

Konstruktiv im Konflikt – Konflikte erleben und managen (8 Personen)

Viele Menschen fühlen sich unsicher im Umgang mit Konflikten. Dabei können viele Konflikte nutzbringend sein – wenn sie konstruktiv bearbeitet werden. In diesem Seminar haben Sie die Chance sich und andere in Konflikten zu erleben und aktiv Konfliktlösungsstrategien zu trainieren. Sie lernen Konflikte auszuhalten, emotional intelligent mit sich und anderen umzugehen, Konflikte und Konfliktodynamiken einzuschätzen und Schlichtungsverfahren in Gesprächen oder Gruppensituationen einzusetzen. ●

Workplace Leadership:

Konsequent führen, Mitarbeiter weiterentwickeln, Geschäftserfolg steigern mit Improvement Performance

Nutzen Sie den Workplace Leadership, um mit den Werkzeugen des Improving Performance Lösungen zu schaffen, die den Geschäftserfolg nachhaltig steigern. Filtern Sie mit ganzheitlichen Analysetechniken die Gaps der Personal Performance bzw. der Performance der Umgebungsfaktoren. Nur so setzen Sie an den richtigen Stellen an. Stärken Sie das direkte Führen mit Dialog, Feedback und Diskurstechnik. Stellen Sie sich selbst in den Mittelpunkt: Reflektieren Sie den Grad Ihrer Autorität, die Fähigkeit mit anderen Entwicklung zu generieren und Ihre Wirkkraft als Führungspersönlichkeit mit dem Analysetool A-R-P (Authority-Responsibility-Power). So aktivieren Sie Führungspersönlichkeit + Mitarbeiterkompetenz + Struktur und Umgebungsfaktoren für Ihren Geschäftserfolg. ●

Coachingausbildung:

Performance Improvement Coaching als Führungsaufgabe

Führungskräften und Projektmanagern fehlen geeignete Werkzeuge und Vorgehensweisen, um in komplexen Situationen die GAPs (Lücken) zu ermitteln, Geschäftsanforderungen und den zu erzielenden Nutzen zu benennen, die richtigen Maßnahmen aufzusetzen, den Prozess zu begleiten und last but not least: den erzielten Nutzen bis zum ROI zu ermitteln. Führungskräfte und Projektmanager, die diesen Nutznachweis erbringen können, schaffen Investitionssicherheit und steigern den Unternehmenswert. Dafür werden alle relevanten Umstände und Zusammenhänge in einem wertneutral geführten Entwicklungsprozess reflektiert und bearbeitet. Coaching wird vorgelebt. In Coachingprozessen wird die Kompetenz andere zu coachen praxisgerecht aufgebaut.

Datum: 14. – 15. Februar 2005

(Startbaustein. Es folgen 6 Einzeltage im Abstand von 3 bis 4 Wochen und ein zweitägiger Abschlussbaustein)

Preis: € 490,- zzgl. MwSt. pro Coachingtag

Ort: richtet sich nach den Anmeldungen der Teilnehmer

**ROHNER-
WINKEL+
PARTNER**

Persönlichkeits- und
Unternehmensentwicklung

Matt oder Schach? Sie sind am Zug!

Seminar	Tage	Termine 2005	max. Teiln.	Ort
Einzelcoaching		nach Vereinbarung	*	
Power Talk und Power Presentations – persönlich sicher und souverän auftreten	3 3	26. – 28.01.05 16. – 18.03.05	6 6	Stuttgart Stuttgart
Standing bei Attacken und Angriffen – schlagfertige Abwehr und Argumentation	2 2 2 2	17. – 18.02.05 10. – 11.03.05 07. – 08.04.05 21. – 22.04.05	6 6 6 6	Stuttgart Berlin München Frankfurt
Coachingausbildung: Performance Improvement Coaching als Führungsaufgabe (Startbaustein)	2	14. – 15.02.05	6	*
Karrierempower durch Standortbestimmung und Zielklarheit	3	23. – 25.02.05	6	Stuttgart
Verhandeln mit Taktik und Strategie	3 3	02. – 04.02.05 11. – 13.04.05	6 6	Frankfurt Stuttgart
Networking und Selbst-PR	2	02. – 03.03.05	6	Frankfurt
Konstruktiv im Konflikt – Konflikte erleben und managen	3	07. – 09.03.05	8	Stuttgart
Workplace LEADERSHIP: Konsequent führen, Mitarbeiter weiterentwickeln, Geschäftserfolg steigern mit Improving Performance	3	04. – 06.07.05	6	Stuttgart

IMPRESSUM

* Wird den Anmeldungen entsprechend möglichst zentral gewählt.

3 Tage = € 975 (+ MwSt.), 2 Tage = € 650 (+ MwSt.),
Preise Coachingausbildung siehe Beschreibung
Preise Einzel- und Gruppencoaching auf Anfrage

Es gelten unsere Teilnahmebedingungen „Seminare“

Herausgeber:
Rohner-Winkel + Partner
Ahornweg 2
33165 Paderborn-Lichtenau
Tel. 0 52 92/93 03 30
Fax 0 52 92/93 03 31

Redaktion:
Brigitte Rohner-Winkel

www.rohner-winkel.de
info@rohner-winkel.de

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung per Fax (0 52 92/93 03 31) oder e-mail rohner-winkel@t-online.de

Anmeldung zum Seminar

Seminarbezeichnung:

Fon:

Termin:

Fax:

e-mail:

Name:

Folgende Themen interessieren mich zusätzlich:

Unternehmen:

Position:

Strasse:

Datum:

PLZ/Ort:

Unterschrift: