



reallyTALK

Online Kongress

NEUES JAHR- NEUE CHANCEN



Referenten



VOLKER RUPP

Sinn und Menschlichkeit

Experte für Sinn- und
Menschlichkeit im Unternehmen,
Experte Kulturwandel,
Logotherapeut



NADINE NORDMANN

Female Empowerment

Female Leadership Trainerin,
Business und Life Coach mit
Schwerpunkt auf Female
Empowerment, Change Managerin
und New Work-Expertin



KRISTINA KLOPPF

Visionen und Ziele

Life- und Impuls Coach - Trainerin -
Mentorin

Referenten



ELISABETH SCHOCH

Mitarbeitermotivation

Sprachtalent, Schulungen und
Expertise rund um Mitarbeiter
Motivation und Ideenmanagement



HUBERT BAUMANN

Unternehmensentwicklung

Öffentlichkeitsarbeit,
Kommunikation und Außenauftritt,
Business 4.0



PIOTR ZAJACZKOWSKI

Business English

Life and Business Coach, Trainer,
Teacher, Speaker, Consultant,
Entrepreneur

Referenten



MARIA THERESIA DIPPON

Verrück Dich!

Wirtschaftspsychologin, systemischer
Coach, Business Mentorin & Speakerin
für Persönlichkeitsentwicklung



NEUES JAHR- NEUE CHANCEN

19:10 Uhr *Volker Rupp*: Wie führe ich in der Krise? Sinn und Menschlichkeit als Geheimwaffe für ein umsetzungsstarkes Leadership?

19:25 Uhr *Nadine Nordmann*: Frauenquote: Warum dies ein guter Anfang ist, aber sich noch viel mehr positiv verändern muss – und warum Female Empowerment von unten nach oben funktioniert

19:35 Uhr *Kristina Klopff*: Warum sind Ziele wichtig mit Visualisierungsübung

19:45 Uhr *Elisabeth Schoch*: Ideenmanagement und Mitarbeitermotivation: Warum kaufen Kunden bei Ihnen?

19:55 Uhr *Hubert Baumann*: Machen Sie ihr Unternehmen fit für den Kunden 4.0

20:05 Uhr *Piotr Zajackowski*: Your language success! Boost your motivation and energy to get spectacular language result

20:15 Uhr *Maria- Theresia Dippon*: "Verrück Dich!" Von der chaotischen äußeren Welt zur inneren Mitte & Balance“-durch Coaching, Persönlichkeitsentwicklung, Achtsamkeits-, Resilienz- & Mentaltraining

20:30 Uhr *Kira Wäldele*: Einladung

21:00 Uhr: Abschluss

Zeiten können variieren



reallyTALK

Wie führe ich in der Krise?

Sinn und Menschlichkeit als Geheimwaffe
für ein umsetzungsstarkes Leadership





reallyTALK

Agenda



Überblick

1. Vorstellung
2. Krise!
3. Was macht Krise mit Menschen?
4. Auswege
5. Menschlichkeit
6. Sinn
7. Diskussion

Vorstellung

Erfahrung in der Wirtschaft:


- Medienindustrie (Bayerischer Rundfunk)
- IT Branche (Microsoft, Tech Data)
- Telemarketing (AutoDesk)
- Telekommunikationsbranche (Telefónica)
- Unternehmensberatung (Ernst&Young)
- Automotive Branche (Waldaschaff Automotive)

Methoden:

- Logotherapie
- Systemische Beratung
- Gewaltfreie Kommunikation
- Tipping-Methode “Radikale Vergebung”
- Voice-Dialogue
- Transformationsstherapie

“

KRISE!



Das Wort Krise setzt
sich im Chinesischen aus
zwei Schriftzeichen zusammen:
das eine bedeutet Gefahr
und das andere Gelegenheit.

John F. Kennedy



reallyTALK

Was macht KRISE?



reallyTALK

Das retikuläre Aktivierungssystem

- ❖ Flucht
- ❖ Verstecken / Totstellen
- ❖ Angriff



Auswege in Führung und kollegialem Miteinander:

Menschlichkeit

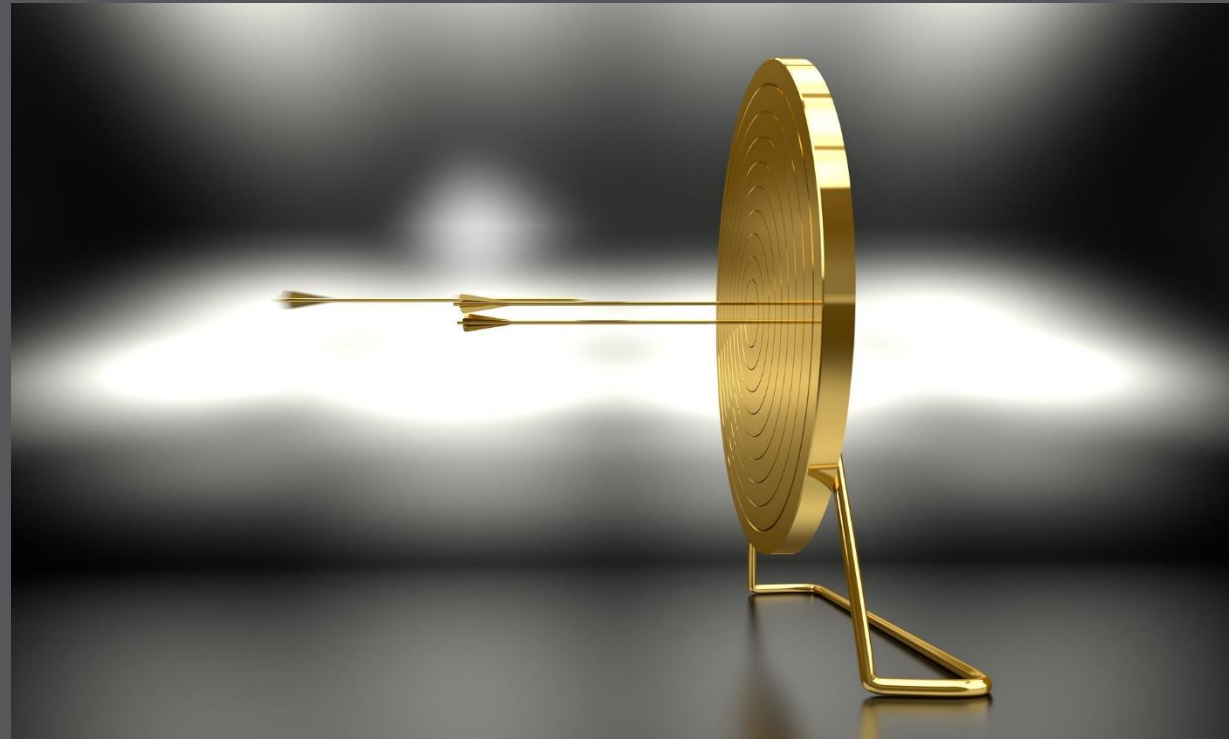
- Information Sharing *UP and DOWN*
- Soziale Kompetenz **AKTIV** fördern: Trainings, Coachings, Kulturwandel
- Kommunikationstools lernen wie eine Fremdsprache und anwenden: rT5, TA, GfK
- Selbstfürsorge / Selbstverantwortung lehren und vorleben: Meditation, The Work, Voice Dialogue





reallyTALK

Sinn:



EMPOWERMENT & INFORMATION

- Deckungsgleichheit Persönlichkeitsprofil / Aufgabe (Profilierung)
- Mein WARUM
- Warum Work Life Balance Quatsch ist
- Check! Wie erkenne ich, dass ich im Grünen Sinn - Bereich bin?
Über Eustress und Distress und persönlichem Energiehaushalt

PRODUCTS & SERVICES



Online-Kurse



Trainings



Supervision



Profilierung



Coachings

ERFOLGE

Wie rechnet sich das Ganze eigentlich?

Umsatz- und Gewinnexplosion

- ✓ 120% Leistungskraft der Mitarbeiter

Massive Zeitersparnis

- ✓ Nach dem Korn Ferry Institute 2016 führt Sinn beziehungsweise Purpose zu 88% zu verbesserter Zusammenarbeit, zu 82% zu Durchbruchinnovationen und zu 66% zu effektiven Entscheidungsprozessen

Gewissheit & Sicherheit

- ✓ Sinnentfaltung statt Sinnstiftung.



Wie geht's weiter?

Kulturwandel

Unternehmen sind evolutionären Prozessen unterworfen. Was gestern noch gut funktionierte ist heute keine Basis mehr für erfolgreiches Arbeiten und die Einbindung hochqualifizierter Mitarbeiter im "War of Talents". Agile Strukturen ziehen in die Unternehmen ein und werden teils im laufenden Betrieb erfolgreich implementiert.

Was bietet das Programm?

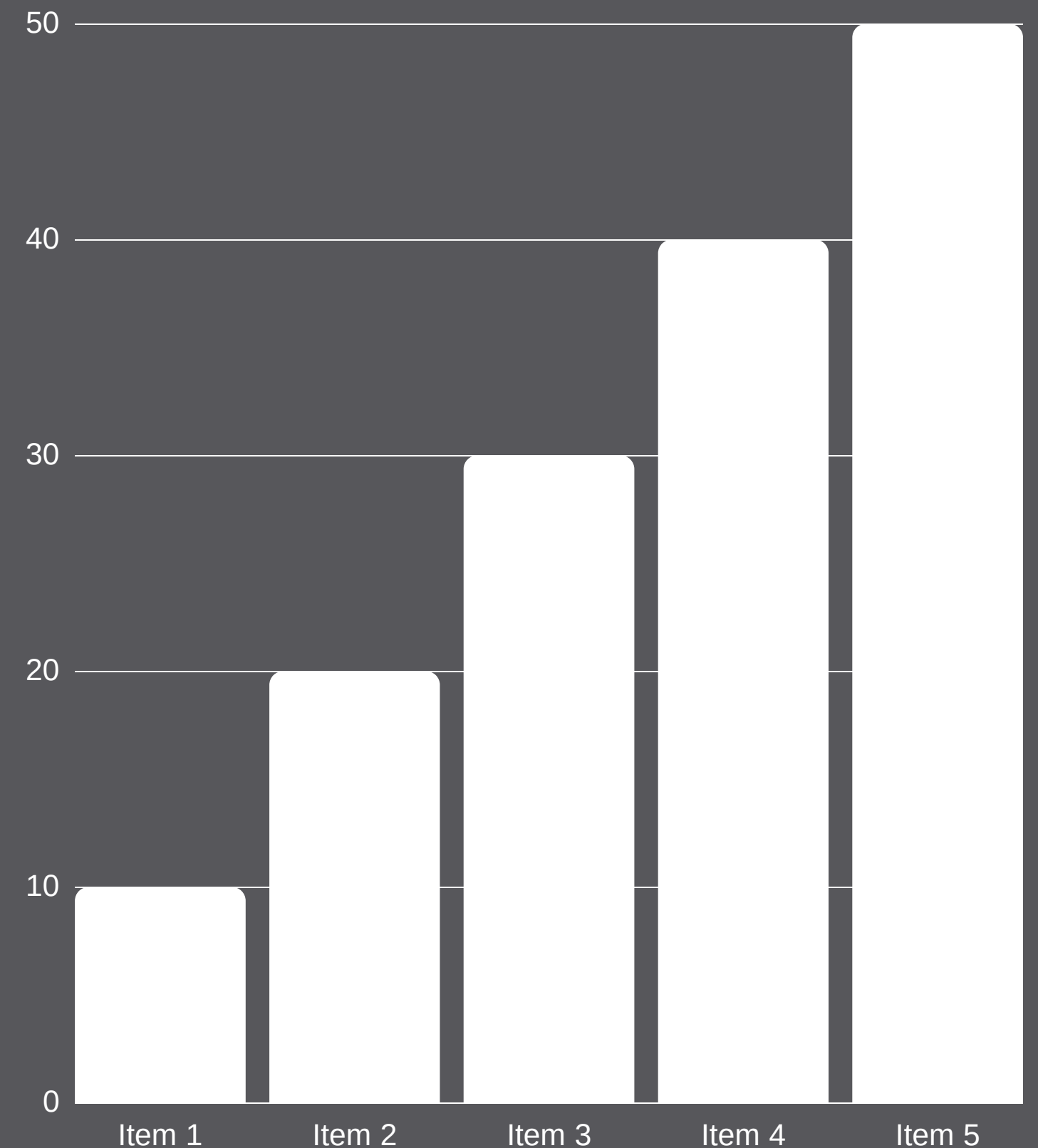
- On- oder Offline Termine zur genauen Projektdefinition
- Initiale Trainings (reallyTALK Profiling, reallyTALK 5 Schritte Methode uvm. Individuell auf das Unternehmen abgestimmt)
- Laufende Team - Supervision
- Einzel-Begleitung der Mitarbeiter am Arbeitsplatz
- Laufende Prozessoptimierung mit detaillierten Vorschlägen für die Geschäfts- oder Bereichsleitung.



GESAMT- LEISTUNG

MONITORING

Ergebnissicherung ist wichtig. Wir reporten unseren Firmenkunden in Echtzeitsystemen zur unmittelbaren Nachverfolgung und zu glasklarem Tracking!





reallyTALK

Female Empowerment

Warum die Frauenquote ein guter Anfang ist,
aber sich noch viel mehr positiv verändern muss –
und warum Female Empowerment von unten nach oben
funktioniert

Nadine Nordmann | Female Leadership Coach



3 Chancen für 2021

1

Erkennen, welchen Wert positive Vorbilder haben.



**BE SOMEBODY
WHO MAKES
EVERYBODY FEEL
LIKE SOMEBODY.**

3 Chancen für 2021

2

**Generationenübergreifende
Verbundenheit durch
Reverse Mentoring.**



3 Chancen für 2021

3

Andere Frauen
sichtbar machen.





reallyTALK

Kristina Klopff

Life- und Impuls Coach & Kommunikationstrainerin

WARUM Ziele im Leben wichtig sind und wie
uns Visualisierung bei der Umsetzung
unterstützt



WARUM sollte man sich Ziele setzen?

- Ziele geben Orientierung
- Ziele steigern Motivation
- Ziele steigern das Selbstbewusstsein
- Ziele zu erreichen schafft Zufriedenheit



- Mark Twain -

Wer nicht weiß, wohin er will,
der muss sich nicht wundern,
wenn er ganz woanders
ankommt.



Vielen Dank für Eure Aufmerksamkeit!

Schnappt Euch Ziele,
die Euch glücklich machen!
Bleibt fröhlich und viel Freude beim
Visualisieren und Erreichen Eurer Ziele!





reallyTALK

Mitarbeiter- Motivation

durch Ideenmanagement



Worum geht's?

Mitarbeiter binden

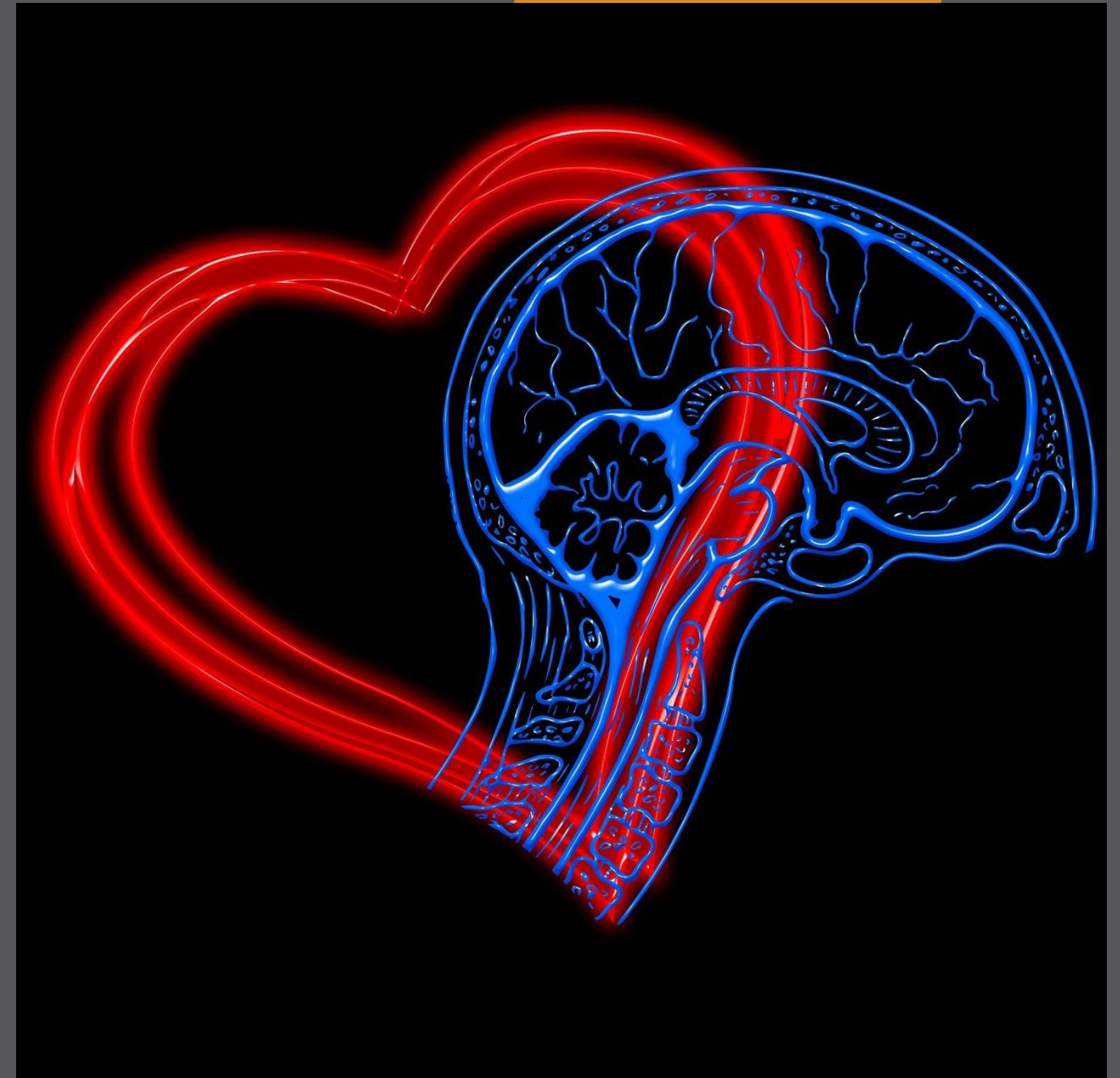
- Mitarbeiter sind mehr als eine Personalnummer
- Unternehmen sind nur so gut wie ihre Mitarbeiter
- Mitarbeiter sind die Experten für Ihre Produkte



Kaufverhalten

Kopf oder Bauch?

- 5% Preis/Qualität - 95% Gefühl
- Wie hebe ich mich von der Masse ab?
- Die emotionale Einstellung der eigenen Mitarbeiter



Bedürfnisse der Mitarbeiter

'Ich werde ja nicht gefragt'

- Was motiviert Mitarbeiter?
- Vermeiden von 'Dienst-nach-Vorschrift'
- Wissen und Expertisen der Mitarbeiter wertschätzen



Die Lösung: Ideenmanagement

Fragen – und ZUHÖREN!

- Vertrauensvoller Dialog der Mitarbeiter mit externen Gesprächspartnern
- Generierung von Ideen und Verbesserungsvorschlägen
- Aus Mitarbeitern werden motivierte Mit-Denker



Corona

Zusätzliche Herausforderungen

- Kurzarbeit – finanzielle Einbußen
- Homeoffice – Freiheit oder Stress?
- Was brauchen meine Mitarbeiter?



Mitarbeiter- befragungen

Win – Win - Win

1. die Mitarbeiter fühlen sich wertgeschätzt
2. das Unternehmen wird erfolgreicher
3. die Kunden haben Spaß beim Einkaufen





Lassen Sie sich beraten

**Wir helfen Ihnen, die Ideen Ihrer
Mitarbeiter zu identifizieren und in
kreative Lösungen umzuwandeln**

**Jeder Erfolg beginnt mit der
Entscheidung 'es zu tun'**



reallyTALK

Machen Sie Ihr Unternehmen fit für den Kunden 4.0

(Hubert Baumann)



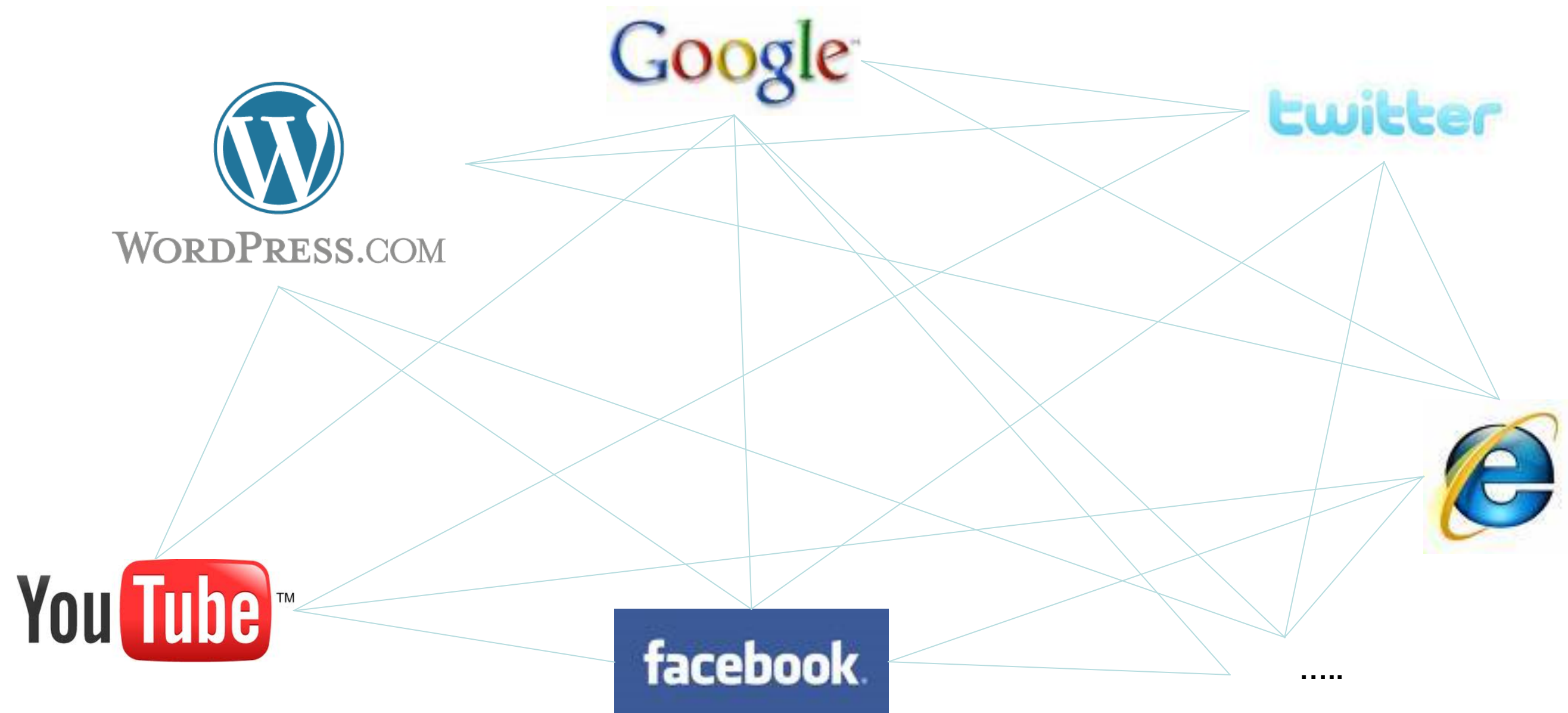
Wie informieren wir uns, wenn wir ...

- eine Reise planen?
- unsere Waschmaschine den Geist aufgegeben hat?
- einen neuen Computer brauchen?
- oder sonst eine Anschaffung planen?

Die Vorgehensweise ist im privaten wie unternehmerischen Umfeld weitgehend identisch.



Der Kunde 4.0 ist gut vernetzt und informiert sich online ...



Die Herausforderung 4.0 ...

Viele Unternehmen begegnen ihren Kunden 4.0 immer noch mit Vertriebsmethoden 1.0

Ein Unternehmen, das sich im Internet nicht zeigt, ist für viele Menschen mittlerweile faktisch unsichtbar und wird in den nächsten Jahren dauerhaft Kunden verlieren.

**Neue Situation seit 2020:
Die Kür wird zur Pflicht !**



Der Kunde 4.0 ...

- Ist immun geworden gegen ...
 - Reißerische leere Werbeversprechen
 - 08/15-Werbeblabla
- Ist geprägt durch soziale Medien und Internet
- Informiert sich weitgehend online, vergleicht, liest Kritiken - und trifft seine Entscheidung auf Basis dieser Informationen
- Ist berufstätig und hat wenig Zeit, von Geschäft zu Geschäft zu „tingeln“
- **Ist durchaus bereit lokal zu kaufen, wenn er den Mehrwert erkennt**





Regel Nr. 1

**Arbeiten Sie daran, dass
Ihr Unternehmen so früh wie
möglich als Experte auf seinem
Gebiet wahrgenommen wird.**

... möglichst wenn ein Interesse zum ersten Mal im Internet recheriert.



Regel Nr. 2

**Machen Sie Ihren Kunden
die Kontaktaufnahme
so leicht wie möglich.**

Einkaufen darf kein Hindernislauf werden



Regel Nr. 3

Sorgen Sie dafür, dass sich Ihr Kunde während und nach seinem Einkauf bei Ihnen wohlfühlt.

Vom “Einkauf” zum “Kauferlebnis”!



Regel Nr. 4

Die beste Zeit, einen Baum zu pflanzen, war vor 20 Jahren. Die zweitbeste Zeit ist JETZT !

Aleksej Andreevic Arakceev (russischer General 1769 – 1834)



reallyTALK

YOUR LANGUAGE SUCCESS

by Piotr Zajackowski

Life and business coach | Language coach | Head English teacher





**BOOST YOUR MOTIVATION AND
ENERGY TO GET SPECTACULAR
LANGUAGE RESULTS**

THE CLASSICAL WAY

START YOUR
COURSE

WHERE YOU
ARE NOW...

...AND WHERE
YOU WILL BE

TIME

COURSE FEES

TEACHER AND
COURSEWORK
MATERIALS

...PLUS
HOMEWORKS

LANGUAGE COACHING

MOTIVATION

TIME MANAGEMENT

STRESS MANAGEMENT

LEARNING TECHNIQUES AND STRATEGIES



#3 SIMPLE WAYS

PASSIVE LISTENING

WHAT IS ACTIVE LISTENING? (AUDIOBOOKS, FILMS, PODCASTS)

SAMPLE DAILY ROUTINE OF PASSIVE LISTENING

IT DOESN'T COST YOU ANYTHING

PROGRAM YOUR SUBCONCIOUS MIND

DEVELOP SPEAKING, SENTENCE STRUCTURE, PRONUNCIATION

DAILY ROUTINE PLAN IS THE KEY !

DISTRACTIONS

PLACE OF STUDYING

OTHER PEOPLE IN THE ROOM

NOISES

FOOD & DRINKS

SOCIAL MEDIA AND COMMUNICATORS

ACTIVE PRACTICE

AT WORK

FRIENDS / NEIGHBOURS / RANDOM PEOPLE

TRAVELLING

SPEAKING: ONLINE CONVERSATION PARTNERS

WRITING: ONLINE CHAT PARTNERS

HEUTE HABEN SIE GELEHRT



ZUSAMMENFASSUNG

- Wie Sie **Sinn und Menschlichkeit** in Unternehmen nutzen und **betriebswirtschaftlich** **gewinnbringend** abbilden.
- Warum **Female Empowerment von unten nach oben** funktioniert und die Frauenquote sich viel mehr noch ins Positive verändern muss.
- Warum **Ziele im Leben** wichtig sind und Sie jetzt lernen dürfen diese richtig zu **visualisieren**.
- Wie Kunden **exklusiv bei Ihnen** kaufen und wie **Mitarbeitermotivation** und **Ideenmanagement** Ihnen dabei hilft.



HEUTE HABEN SIE GELEHRT



ZUSAMMENFASSUNG

- Wie Sie Ihr Unternehmen fit machen für den **Kunden 4.0** und die Digitalisierung gekonnt integrieren.
- Wie Sie Ihr Business Englisch aufbessern können: Your language success! **Boost your motivation and energy** to get spectacular language results.
- Wie Sie sich "**Verrücken**" von der chaotischen äußeren Welt zur inneren Mitte & Balance“- durch Coaching, Persönlichkeitsentwicklung, Achtsamkeits-, Resilienz- & Mentaltraining.



*“In dem Moment
indem du die
Entscheidung triffst,
wird deine Zukunft
geformt.”*

Anthony Robbins



Häufig gestellte Fragen

ES LÄUFT

“Bei uns im Unternehmen ist alles top. Die Menschen sehen den Sinn in ihrer Arbeit”

Laut einer GALLUP Studie sind nur noch 13% der Mitarbeiter in einem deutschen Unternehmen wirklich mit dem Herzen bei der Arbeit.

Lassen Sie uns herausfinden, ob das bei Ihnen auch der Fall ist

KRISE

“In der Krise haben wir gerade ganz andere Themen”

Gerade in der Krise muss der Vertrieb top laufen und die Motivation höher sein!

Gerade in der derzeitigen Angst und Unsicherheit in den Unternehmen sollte eine Firma in ihre Mitarbeiter investieren.

ANDERER TRAINER

“Der letzte Trainer der bei uns im Unternehmen war - hat echt nichts gebracht”

Auszug aus einer Referenz:

...Ursprünglich hatte ich einen anderen Coach gehabt. Dieser hat allerdings mehr Fragen gestellt und ich habe Antworten gegeben. Das hat mir nicht viel geholfen. Bei Volker hingegen hat mir sehr gut gefallen, dass er viele Insights gegeben hat. Er hat sehr viel Wissen über die Prozessen die im Gehirn ablaufen, weitergegeben.

VERKAUFS GESPRÄCH

“Das ist doch wieder nur ein Verkaufsgespräch”

Unser Wunsch: Sie als Kunde!

-

Aber nur wenn wir Ihnen wirklich helfen können.

Lassen Sie uns das herausfinden.

STRATEGY CALL

MELDEN SIE SICH JETZT AN

Erfahren Sie, wie Sie als fortgeschrittener Unternehmer, Selbständiger oder Manager durch 5 außergewöhnliche Fragen herausfinden, wo sie im Unternehmen gerade stehen und wo sie noch ein "Quäntchen" optimieren können - auch wenn Sie glauben, dass im Unternehmen schon alles optimal läuft.



STRATEGY CALL

MELDEN SIE SICH JETZT AN

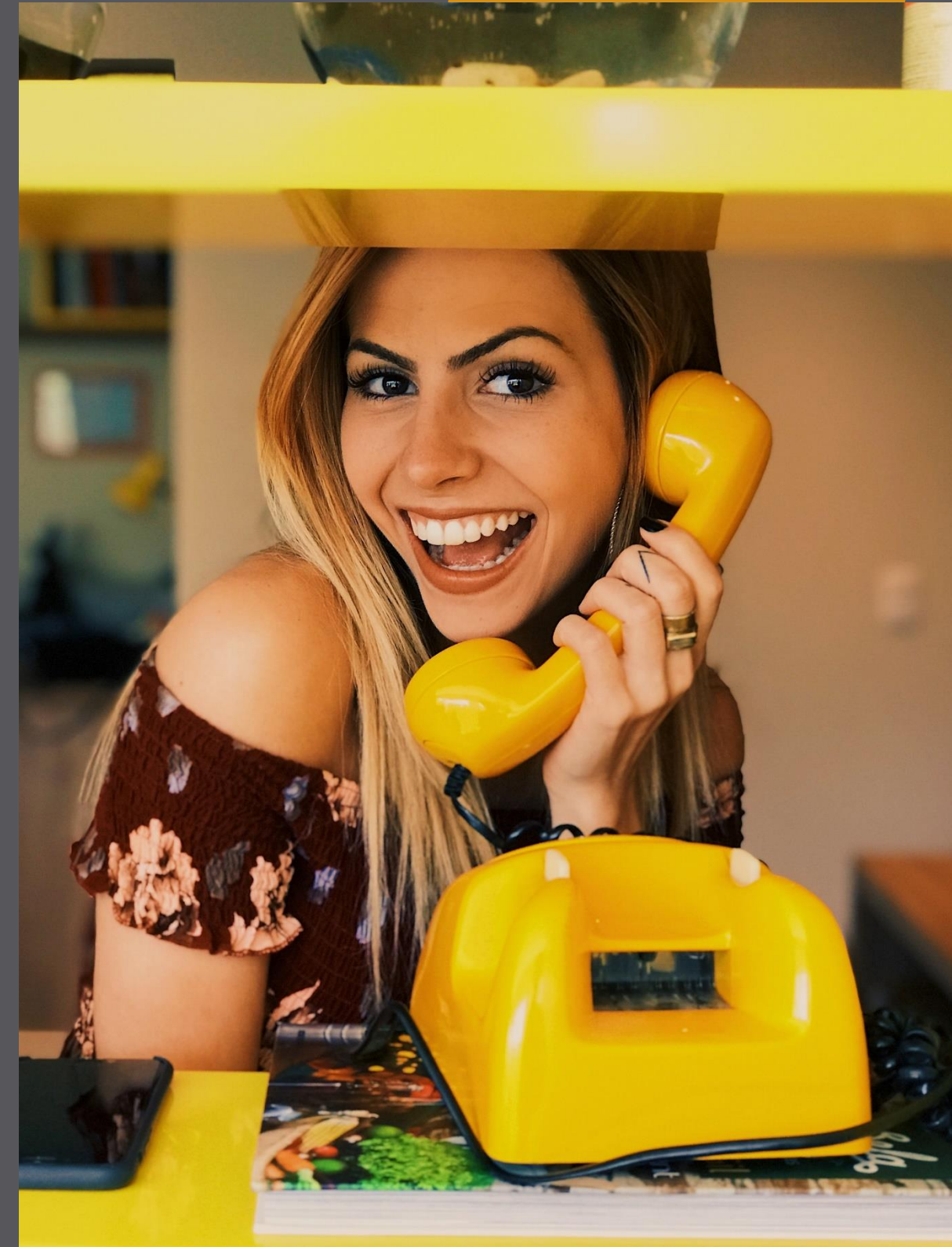
- Ein praxisorientiertes Strategiegelgespräch, das Ihnen dabei helfen wird zu wissen, wo Sie und Ihr Team steht (**reallyTALK Profiling Strategy**)
- Einblicke in Volker´s Arbeit, die bisher nur wenige gesehen und gehört haben. Echte praxisnahe Beispiele, die Sie staunen lassen (**Auszüge aus Volker´s bekanntesten Keynotes** im Wert von 100 EUR)
- Den Zugang zu **einer wertvollen Meditationsreihe** für ihre persönlichen Alltag (unbezahlbar, da wirkungsvoll)
- Ihre Auswertung welcher **reallyTALK Profilling Menschentyp** Sie sind, um noch mehr über sich selbst zu erfahren (im Wert von 99€)



STRATEGY CALL

MELDEN SIE SICH JETZT AN

- Der Strategy Call kostet Sie nur eine halbe Stunde Ihrer Zeit
- Wir sind **sichtbar**, machen unser Ding und kommunizieren klar und deutlich.
Wir machen nicht alles, weil alles können wir nicht. Wir machen alles, was für ein Unternehmen wirklich einen Unterschied macht: Kommunikation, Menschlichkeit und Sinn- Ende aus!
- Melden Sie sich bis zum 31.01 noch kostenfrei an und profitieren Sie von den Vorteilen, Anmeldungen **stark limitiert**





“Der Wille zum Sinn bestimmt unser Leben! Wer Menschen motivieren will und Leistung fordert, muss Sinnmöglichkeiten bieten.”

Viktor Frankl

KONTAKT



POSTANSCHRIFT

Peslmüllerstr. 11a
81243 München



E-MAIL-ADRESSE

kira.waeldele@realllytalk.de



TELEFONNUMMER

0151 / 40 31 93 88