Peter Schmitt Training

… und Coaching bringen Sie vorwärts!

Ihr Trainer und Coach stellt sich vor

Peter Schmitt Training
1. Auflage
Copyright © 07/2018 by Peter Schmitt Training
Gestaltung, Layout, Lektorat: Ute Otto

Copyright 2018 - Alle Inhalte dieser Broschüre, insbesondere Texte, Fotografien und Grafiken sind urheberrechtlich geschützt. Das Urheberrecht liegt, soweit nicht ausdrücklich anders gekennzeichnet, bei Peter Schmitt Training. Alle Rechte, einschließlich der Vervielfältigung, Veröffentlichung, Bearbeitung und Übersetzung, bleiben Peter Schmitt Training vorbehalten.
Wer gegen das Urheberrecht verstößt (z.B. Bilder oder Texte unerlaubt kopiert), macht sich gem. §§ 106 ff UrhG strafbar, wird zudem kostenpflichtig abgemahnt und muss Schadensersatz leisten (§97 UrhG).

Inhaltsverzeichnis

I. Persönliche und berufliche Weiterentwicklung im Paradigmenwechsel.....3

II. Mein Leitbild und Profil als Trainer und Coach.....5

1. Meine Ziele und Grundwerte.....5-6

2. Mein Trainer-Profil.....7

3. Mein Stärken-Profil.....7

Artikel: „Die Marke Ich“.....8-9

Artikel: „Management & Führung“.....10

„Excellent Trainers Top 100“.....11

III. Feedbacks zu meinen Seminaren.....12-14

I. Persönliche und berufliche Weiterentwicklung im Paradigmenwechsel

In Zeiten schwer vorhersehbarer, globaler Marktveränderungen und flacher Hierarchien, erweisen sich bisherige Organisationsstrukturen oft als unzureichend anpassungsfähig. Sie wurden ursprünglich auch nicht für Anpassungsfähigkeit, sondern eher für Verlässlichkeit, Stabilität und Effizienz konzipiert. Das hat sich auch über Jahrzehnte so bewährt.

Doch heute bedarf es neuer Organisations- und Entscheidungsformen, die auf Adaptabilität und Agilität ausgerichtet sind – **Paradigmenwechsel** („Scrum" bekannteste agile Managementmethode). Dazu genügt es nicht, nur die bisher bestehenden Regeln lockern zu wollen. Ein agiles Unternehmen braucht andere Regeln, die es ermöglichen, Führung, Koordination, Kooperation und Kontrolle neu zu verteilen.

Daher können neue Organisationsformen auf verbindliche Strukturen der Zusammenarbeit nicht verzichten. Gerade wer es ernst meint, die Potentiale seiner Mitarbeiter zu heben und zu fördern, braucht klar formulierte Rollen und Prozesse.

Vertrauen ist hier eine notwendige Antwort, mit der Unternehmen auf vermehrte Unsicherheit und Komplexität ihrer Umwelt reagieren. Gegenseitiges Vertrauen schafft Handlungsspielräume jenseits von Vorgaben und Kontrolle und bietet die unabdingbare Voraussetzung für selbstorganisierende Teams:

- Nicht „mal ein bisschen an Stellschrauben drehen", sondern **Führung**, **Koordination** und **Kontrolle** neu zu verstehen, zu verknüpfen und neu zu verteilen.
- Teams entscheiden in einem verbindlichen, klar kommunizierten Rahmen selbst, was sie erledigen können und wie sie es am besten tun. Damit dies gelingt, braucht es **klare Spielregeln**, die **auf allen Ebenen** und **für alle Beteiligten** gleichermaßen gelten, auf die sich alle verlassen können und die gemeinsam weiter entwickelt werden (Compliance-Basis).
- Widerspruchsfreie Rahmenbedingungen auf drei Ebenen:
  - **Architektur** - Größe und Gestaltung der Räume
  - **Aufbau- und Ablauforganisation** – Gestaltung von Strukturen
  - **Kooperation** – Gestaltung der Kommunikation

Diese Entwicklungen bedürfen der wechselseitigen Unterstützung.

Dezentral gesteuerte Organisationen beruhen auf 4 Prinzipien:

1. **Verteilte Autorität**

   Entscheidungskompetenz - im Sinne eines gemeinsamen Ziels vorzugehen - muss dorthin, wo die Dinge geschehen. Das heißt, nicht mehr auf Vorgesetzte oder Anweisungen warten, sondern aus eigener Erfahrung zu schöpfen und dafür Verantwortung zu übernehmen. Es erfordert diszipliniertes Arbeiten mit hohen Erwartungen an Fairness, Selbstmanagement, Achtsamkeit, Toleranz und Umgang mit Konflikten.

2. **Transparenz statt Kontrolle**

   Wenn mehrere Rollen eigenverantwortlich zusammenarbeiten, hilft nur Transparenz, denn ohne diese führt verteilte Autorität zu unvereinbaren Realitäten. Um das zu verhindern, bedarf es Reflexion und auf Selbststeuerung ausgerichtetes Führungsverhalten.

3. Individuelles und kooperatives Lernen im Team

Kontinuierliche und kooperative Selbstqualifikation (Prof. Schneider „Cross Training), anstelle „predict and control“ - „sense and respond“.

Voraussetzung hierfür ist, dass Mitarbeiter eigenverantwortlich an ihrem Mindset, ihrem Selbstmanagement, sowie ihren Fähigkeiten, Stärken, Kompetenzen, Potentialen und deren Wachstum arbeiten. Teammitglieder als „Multiplikatoren“ verstärken Fach-/Methoden-kompetenz und konstruktives Feedback. In „Governance Meetings“ werden Regeln und Prozesse gemeinsam weiter entwickelt und Teamkohäsion verstärkt (Corporate Identity).

4. Zweckorientierung

Alle Regeln dienen einem Ziel - der Erfüllung des Unternehmensziels:

- **„Warum gibt es uns?**
- **Welchen Beitrag leisten wir der Gesellschaft?“**

Dieser Seins-Zweck wird in der dezentralen Organisation zum Leitbild, an dem alle ihre „Navi-Instrumente“ und Entscheidungen ausrichten. Alle Bereiche, Teams und Rollen definieren ihren jeweiligen Zweck. So wird übergreifendes, koordiniertes Handeln gesichert (Corporate Behavior).

Menschen, die sich und ihre Arbeit gemeinsam mit anderen eigenverantwortlich steuern, brauchen Bereitschaft und Kompetenzen. Für Führungskräfte und Mitarbeiter ergeben sich so neue Möglich-keiten und Herausforderungen.

Wer hier wirksam werden will, muss

- sich **ausdrücken,**
- **Konflikte ansprechen**
- und sich **einbringen**

können.

Teamarbeit erweist sich hier als besonders geeignet,

- **Selbststeuerung,**
- **Feedback,**
- **partnerorientierte Kommunikation mit Kollegen**
- und den **Umgang mit Konflikten**

einzuüben.

„Vertrauen entsteht dann, wenn sich alle - innerhalb gemeinsamer Regeln – selbst organisieren, reflektieren und weiter entwickeln.“

(„Selbstorganisation braucht klare Regeln“ Prof. B.JH. Brinkmann, TH Köln)

II. Mein Leitbild und Profil als Trainer und Coach

„Des Menschen größter Verdienst bleibt wohl,
wenn er die Umstände so viel als möglich bestimmt
und sich so wenig als möglich von ihnen bestimmen lässt.“
Johann Wolfgang von Goethe

(…somit darf wohl Goethe als Ideengeber für agiles, eigenverantwortliches Denken und Handeln bezeichnet werden.)

1. Meine Ziele und Grundwerte:

- Meine Teilnehmerinnen und Teilnehmer durch methodische, teilnehmerorientierte Lernprozesse, **Persönlichkeits-Analyse PST©**, Reflexion und Feedback (Supervision) so zu unterstützen, dass individuelle Stärken, positive Charaktereigenschaften, Motive, Fähigkeiten, Kompetenzen und Ressourcen eigenverantwortlich, wirksam und effizient eingesetzt werden können.

  „Wer auf Dauer erfolgreich sein will, muss wissen, warum er erfolgreich ist“
  Prof. Dr. Rupert Lay

- Meine interaktiven Trainings und Coachings nutzen die pragmatischen, alltagserleichternden Erkenntnisse der
  - **Kommunikations- und Verhaltenspsychologie, Leadership-Forschung,**
  - **methodischen Körpersprache,**
  - **Persönlichkeits-Analyse PST©.**

- Ich unterscheide dabei die schwer veränderbaren Grundstrukturen und die umwelt- und konditionierungsbedingten, veränderbaren Merkmale der Persönlichkeit.
  Dies zu analysieren und individuelle Lernprozesse darauf abzustellen, stärkt Identität, Authentizität, Motivation, Selbstvertrauen, Glaubwürdigkeit, Sozialkompetenz und so die Persönlichkeitsentwicklung.

- Ich biete dadurch eine in dieser Art **einmalige, effiziente und integrative Management-Trainings-Konzeption:**
  - **Meine Seminare und Coachings basieren auf den individuellen Ergebnissen der Persönlichkeits-Analyse PST©.**
  - **Alle Seminarthemen sind ziel- und gruppenorientiert und können miteinander verlinkt werden.**

- In diesem Kontext vermittle ich meinen Teilnehmern Schlüsselqualifikationen wie
  - **Persönlichkeits-** und **Sozialkompetenz**
  - **Methodenkompetenz**
  - **Agilität, Team-** und **Innovations-Bereitschaft**

  zur Erweiterung der beruflichen und privaten Handlungsfähigkeit. Über die Kenntnis der eigenen D.A.T.A. (**D**esire, **A**bilities, **T**emperament, **A**ssets) zu mehr Selbstbewusstsein, Integrität und Entscheidungskompetenz und einem **höheren Fit** zwischen beruflich/gesellschaftlichen Anforderungen und den persönlichen Möglichkeiten zu kommen – **„Work-Life-Balance“**.

- **Training als ziel-, handlungs-, problem- und stärkenorientierter Prozess** ist grundlegender Bestandteil lernender, agiler Unternehmen mit einer Unternehmenskultur, die von Leistungsbereitschaft, konstruktivem und respektvollem Umgang miteinander getragen wird.

- Ich sehe **meine Aufgabe als Initiator, Entwickler, Begleiter, Berater** von gruppendynamischen und persönlichkeitsgerechten (Lern-)Prozessen, orientiert an Zielen und Fähigkeiten der Teilnehmer, des Unternehmens und dessen Werte.

- **Ich trainiere das, was ich lebe und ich lebe das, was ich trainiere.**

- Als **Experte** für

  - **nachhaltige Persönlichkeits-Analyse,**
  - **stärkenorientierte Kommunikation, Motivation**
  - **Team-Building und –Entwicklung,**
  - **Körpersprache,**
  - **Menschenkenntnis,**
  - **Corporate Identity**
  - und Bildung von **„Persönlichkeits-Marken“,**

  nehme ich meine Seminar-Aufgabe als **„Führungskraft auf Zeit“** wahr.

- Ich übernehme zusammen mit Teilnehmern, Führungskräften und Auftraggebern die Verantwortung für den Erfolg meiner Trainingsmaßnahmen, sowie den vereinbarten Transfer in die Praxis; darüber hinaus biete ich meinen Teilnehmern **Zufriedenheits-Garantie.**

- Evaluierung, Feedback, Supervision, „Hot-Line-Service“, Folgetreffen mit Teilnehmern, „Train-the-Trainer“ Seminare, Kongressteilnahmen, Austausch mit Trainern und HR-Verantwortlichen, sind die Grundlagen für **k.V.P.** meiner Trainings- / Coaching-Arbeit.

- Ich arbeite nach

  - **„Werteorientierung im Unternehmen“,** Ihrer Unternehmens-/ Führungskultur
  - dem von mir entwickelten **„Berufsbild für Trainer und Berater“**
  - den allgemeinen Richtlinien von **Compliance**,
  - den Grundsätzen des **Qualitäts-Management-Prozesses ISO 9004**

- Als Trainer, Coach und psychologischer Berater bin ich **Mitglied** im **Dachverband Positive Psychologie e.V.**

  Ich nehme nur Aufträge an, die meinen Werten/Qualifikationen entsprechen. In diesem Bewusstsein, aus Überzeugung und Verantwortung gegenüber meinen Teilnehmern, **verwende ich keine Methoden der Scientology Church.**

- Stärkenorientiertes Kommunizieren und konstruktives Feedback sind für mich Voraussetzungen für nachhaltige **Change- und Transformationsprozesse**. Sie werden in **lockerer, ressourcenreicher Atmosphäre** mit **themenindividuellen**, **interaktiven Lernlandschaften** erlebt.

- Zur Optimierung der Trainingsprozesse beschäftige ich eine **Projektleiterin** (in meinem Honorar inkludiert) für die Vorbereitung, Organisation und Assistenz bei der Durchführung meiner Trainings. Mit ihrem Qualifikationshintergrund - u.a. als Vorstands-Sekretärin, Graphik Designerin, Assistentin der Geschäftsführung, Naturpädagogin mit Heilpraktiker-Studium - ist sie sehr menschenorientiert, präsent und motivierend.

- Meine Projektleiterin und ich beachten die mit den Teilnehmern vereinbarten Seminar-Regeln und die Vorschriften der EU-Datenschutz-Grundverordnung vom 25.05.2018.

- **Als Master-Trainer biete ich: „Train-the-Trainer“ Weiterbildung**, **Supervision**, **Lizenzierung für Persönlichkeits-Analyse PST© und meine Seminarkonzepte an**.

2. Mein Trainer-Profil:

- **Berufliche Aus- und Weiterbildung**, **Kernkompetenzen** und **Karriereschritte**
  - Diplom-Betriebswirt
  - ausgebildeter Unternehmensberater
  - Coach, Trainer und Abteilungsleiter bei ESSO AG
  - Trainer-/ und Coach-Ausbildung in London und USA
  - Coaching und Training seit 1995 für Führungskräfte und Teams in internationalen Konzernen (in 2015 trainierte ich z.B. 24 internationale Führungskräfte in Detroit, Michigan)

- **Auszeichnungen:**
  - **Deutscher Trainingspreis in Gold** für mein Team-Trainingskonzept „Vertrieb ESSO AG“
  - Aufnahme in **„EXCELLENT TRAINER Top 100”** (bei ca. 25.000 freiberuflichen Trainern im deutschsprachlichen Raum hat diese Auszeichnung besonderes Gewicht)
  - begeisterte Rückmeldungen und Teilnehmerfeedbacks mit Weiterempfehlungen

- **Ehrenamtliche Tätigkeiten:**
  - Vorstandsarbeit und Leitung im Berufsverband für Trainer und Berater
  - Vorbereitung gymnasialer Abschlussklassen auf Assessment-Center-Prozesse (Soft skills)
  - mehrjährige Leitung eines regionalen Naturpark-Fördervereins
  - Mitgliedschaft in Lions Clubs

- Zahlreiche **Fach-Veröffentlichungen** und **TV-Auftritte** mit Themen aus Personal-, Persönlichkeits- und Teamentwicklung, Konfliktmanagement, Leadership, Beraten und Verkaufen, agiles Projektmanagement, „Die Marke Ich“, Corporate Identity, „Von der Komfort- in die Wachstumszone“, etc. (mehr hierzu auf meiner Homepage unter „Ihr Trainer“, Rubrik „Veröffentlichungen“)

3. Mein Stärken-Profil nach der Persönlichkeits-Analyse PST©

- **Grün:**

  Teilnehmer-/Gruppenorientierung, Humor, Empathie, Harmonie, „Wir-Gefühl“, teilnehmerorientierte Kommunikation und Körpersprache, konstruktives Feedback, kreativ, sympathisch, vertrauensvoll

- **Rot:**

  Motivation, Seminarführung, Durchsetzungspotential, Vorbildrolle, Ausdauer, schnelles Entscheiden, Schlagfertigkeit, Ziel-/Leistungsorientierung, agil, belastbar, persistent

- **Blau:**

  Persönlichkeits-/Prozess-Analysen, Methodenkompetenz, Lerneffizienz, Evaluierung, Seminarvorbereitung und Organisation, Prozessverantwortung, Reflexion, eigene Weiterentwicklung, Nachhaltigkeit, Ethik, Compliance, fair und zuverlässig

- meine o.a. **Haupt-/Signaturstärken** sind prozentual in etwa gleich verteilt

„Die Marke Ich“

– Gedanken und Eindrücke rund um ein besonderes, sehr persönliches Seminar –

„Schärfen Sie Ihr Profil, machen Sie mehr aus Ihren Stärken, werden Sie agil und unverwechselbar, gehen Sie auf die Überholspur“, motiviert die Einladung zum Seminar „**Die Marke Ich**“ von Peter Schmitt Training©.

Eine Persönlichkeit als Marke? Ist Selbstmarketing nicht eher etwas für Vorstandssprecher, Manager, Politiker, Ärzte, Anwälte, Künstler, Schauspieler?

„Diese Gruppe nutzt es zwar intensiv, ist aber nur die Spitze des Eisbergs. Meine ganzheitliche, individuelle **Persönlichkeits-Analyse PST ©** und **Entwicklungsmethoden**“, erläutert Peter Schmitt, „bieten allen, die bereit sind, mehr aus sich, ihren Anlagen/Fähigkeiten zu machen eine faire Chance, **nachhaltig sichtbar zu werden u**nd sich **in den Köpfen derer, die uns wichtig sind, zu verankern**. Denn an wen denkt der Chef, wenn eine interessante Stelle frei wird? Natürlich an denjenigen, der ihm positiv auffiel, der einen starken Eindruck hinterlassen hat: „**on top of mind**“

Verhaltensökonomie und Erkenntnisse aus erfolgreichem Marketing/Neuromarketing werden uns dabei unterstützen. **So wirbt z.B.** – im Gegensatz zu digitalisierten Märkten – **die Persönlichkeit eines traditionellen Unternehmers wie ein Testimonial, als Glaubwürdigkeitsverstärker.** z.B. Claus Hipp: **„Dafür stehe ich mit meinem Namen“.**

„Mit praxiserprobten, wissenschaftlich abgesicherten Methoden werden Sie in lockerer Atmosphäre lernen, sich durch **Selbstanalyse**, **Profilieren** und **Differenzieren** von Ihren **Wettbewerbern erfolgreich** zu **unterscheiden**. Denn je stärker der Wettbewerb, je höher der Digitalisierungsgrad und je austauschbarer unsere Berufsbiographien, desto entscheidender kommt es auf unsere **Individualität**, die Schärfe unseres **Persönlichkeits-Profils** an. Stichworte: „**Personal Identity, Personal Branding“.**
Tom Peters („Auf der Suche nach Spitzenleistungen“) kreierte den Begriff **„Personal Branding“** als Form der Selbstidentifikation, der Selbstbestimmung.

Kernstück des Trainings ist Ihre **Persönlichkeits-Analyse PST © - Basis Ihres Stärkenprofil**s Ihres persönlichen **Kompetenzportfolios** und **Markenkerns,** Ihrem **Herausstellungsmerkmal („**USP“).
Sie macht Ihnen Ihre eigene **„D.A.T.A.“** (**D**esire, **A**bilities, **T**emperament, **A**ssets) nach US-Managementforscher William Bridges bewusst.

Wirkt unser **Markenkern** authentisch, spricht er die Emotionen, Motive, das Belohnungssystem beim Gesprächspartner an: Neugier und Sympathie entstehen.
Und: „wer mir sympathisch ist, dem unterstelle ich auch gleich Kompetenz, dem traue ich etwas zu.“ Ein **Positiv-Kreislauf** entsteht, ganz im Sinne von: „**Man vertraut nur dem, den man kennt**“ (Marketingpapst Prof. Dr. Heribert Meffert)

Was sind **Voraussetzungen**, diese **Chance zum Vertrauensaufbau,** zur **Profilverstärkun**g zu nutzen?

- Dass Sie **ein klares Bild von sich selbst** haben, also von Ihrer Identität, Ihren Werten und Ihren individuellen Stärken; aber auch Klarheit darüber: „Was ist der Mehrwert, den ich bringe? Warum ist es gut, dass es mich gibt?“
- Dass Sie Ihre **Kommunikation** so **professionalisieren**, dass es eine Freude ist, mit Ihnen auszutauschen. „..schon der 1. Eindruck“ - „Storytelling“
- Dass Sie mit **methodischer Menschenkenntnis** erkennen, welche Ihrer Stärken Ihrem Gesprächspartner Nutzen bringen können.
- Dass Sie sich **Vorbilder** suchen, **die zu Ihren Stärken und Werten** passen.
- Dass Sie sich - gezielt - konstruktives **Feedback** abholen.
- Dass Sie sich auch über **Netzwerke und Content-Marketing** „sichtbar“ machen.

So wird **Ihre Persönlichkeit -** gerade wenn Sie geschäftsführend, bewerbend, aufsteigend, unterrichtend, berichtend, beratend, projektleitend, verkaufend, freiberuflich oder existenzgründend „unterwegs sind“ - wirkungsverstärkend zum **Attraktivitätstreiber Nummer 1**.

Dieses Training **aktiviert** Ihre **Potentiale** und **Ressourcen**, **erweitert** Ihre **Flexibilität** und **Handlungs-kompetenz**.
Und: Menschen, die sich ihrer Stärken, ihres Selbstwertes bewusst sind, handeln achtsam und wert-schätzend, folgen ihrer Motivation, sind innovativ, erweitern ihre Grenzen, handeln konsequent, wecken Vertrauen und wirken sympathisch und kompetent. **Mehr geht nicht!**

„Die **„Marke Ich**" wird nach dem Training wie ein Navi in Ihrer Geschäftspraxis arbeiten und neue, effiziente Wege zur Erreichung Ihrer ambitionierten Ziele aufzeigen. Sie wird Ihnen einen Erfolgskontext bieten, um zu einem höheren **„Fit"** zwischen Ihren **Stärken/Talenten** und den an Sie gestellten **Anforderungen** zu kommen, Ihre L**ebens- und Berufsziele in Einklang zu bringen**: Basis für eine ausgeglichene **Work-Life-Balance**."

„Solch ein gelungenes Selbstmanagement ist Ihr Schlüssel, aus der **Komfortzone** in die **Wachstumszone** einer agilen Persönlichkeit. Es ist Ihre Chance, immer öfter zu einem positiven, entspannenden Zustand zu kommen, in dem alles mühelos von der Hand geht**: „Flow".** Diese **powervollen Moment**e stärken Ihre Energie und Selbstwertgefühl und sind die **beste Prophylaxe gegen Unzufriedenheit und Burnout**". (Peter Drucker, US-Management-Forscher)

Das alles hat so auch mit **Charisma** zu tun, allerdings weniger als „Gnaden"-Eigenschaft, eher als die bestimmende Form der **Fremdwahrnehmung Ihrer Ausstrahlung,** als Produkt der von Ihnen gestalteten, sozialen Beziehungen. Nicht: „Wer bist Du?" sondern „**Wofür halten Dich andere**" ist hier die entscheidende Frage." (Studie vom Kravis Leadership Institut, 2011)

Francois del la Rochefoucuald, franz. Philosoph und Moralist, 17. Jhd. erkannte das schon zu seiner Zeit: „Man soll den Wert eines Menschen nicht nach den großen Eigenschaften betrachten, die er hat, sondern nach dem Gebrauch, den er von ihnen macht."

Kongruente Körpersprache ist die Königsdisziplin Ihres Auftritts, Ihrer Performance. Sie verstärkt Ihre Kommunikation, baut Glaubwürdigkeit und Vertrauen auf. **"Face-Reading"** fördert Übereinstimmung, vergrößert Rapport. Denn unsere Wirkung auf andere, unsere Präsentation wird zu **58 %** durch unsere **Mimik, Gestik, Haltung**, **35%** durch **Stimme** und **Sprache** und nur **7 %** durch unsere **Worte** beeinflusst. Das werden wir gemeinsam am 1. und 2. Seminartag optimieren.
"Das Innere eines Menschen offenbart sich in seinem Äußeren". (J.W. von Goethe)

Am **2. Seminartag** generieren Sie u.a. Ihre individuelle **To-Do-Liste** mit Ihren Aktivitäten, Prioritäten, z.B. Beruf, Familie, Freunde, Freizeit, Finanzen, etc. die Sie in ihr persönliches **„Lebensrad**" einsetzen werden. Ein weiteres **Highlight** wird die Erarbeitung Ihrer **individuellen Image-Broschüre,** Ihrem Stärkenportfolio, mit Werbeslogan, Ihrem Claim. **„ So werden Sie Ihr eigener Werbebotschafter."**

Wir nehmen uns die Zeit, mögliche **persönliche Wirkungsblockaden**: „**Bremser- und Antreib**er" zu analysieren, um daraus erfolgreiche Strategien gegen selbst abwertende Energiefresser und Stressauslöser zu entwickeln. Wie von Fesseln befreit, erhöhen wir unsere **Schlagfertigkeit** und **Präsenz.**

Abschließend die Empfehlung des Coachs:
„Eine Persönlichkeits-Marke braucht Zeit zum Reifen. Die Entwicklung der eigenen Stärken bis zu ihrem **Herausstellungsmerkmal** benötigt Motivation und Ausdauer. Wichtig dabei ist**, dass Sie selbst kleinere Fortschritte** nicht für selbstverständlich bewerten, sondern innehalten und **bewusst zelebrieren**. So entstehen weitere „**Moments of Power"** für Sie!"

„Gibt es einen mehr erfüllenden, herausfordernden Lebenssinn als eigenverantwortlich in die Entwicklung seiner persönlichen Anlagen, Werte und Überzeugungen zu investieren?"

Peter Schmitt

Peter Schmitt, Diplom-Betriebswirt und gelernter Betriebsberater, ist Trainer und Coach aus Leidenschaft. Sein Expertenwissen sammelte er in seiner langjährigen Tätigkeit als Trainer und Abteilungsleiter für Partner Training bei ESSO AG. Die Kernkompetenz von Peter Schmitt liegt im Bereich der emotionalen Intelligenz: Persönlichkeits- und Team-Entwicklung, Leadership, Konfliktmanagement. Der Gewinn des „Deutschen Trainingspreises in Gold" (BDVT) unterstreicht seine umfassende Kompetenz und Fähigkeit, transfersichere Lernprozesse zu initiieren und optimieren. Seine Präsenz, Authentizität, Lockerheit und ausgeprägte Körpersprache führen zu tiefgreifenden Lern- und Veränderungsprozessen. In seinen Seminaren, Coachings und Vorträgen begeistert er, indem er komplexe Themen in bildhafter und eingängiger Sprache vermittelt. Er ist ein Mann aus der Praxis – für die Praxis.

„Human Branding – Erfolgreich mit Persönlichkeit"

THEMEN

Leadership – authentisch Führen und Kommunizieren
- Wie Sie mit motivierendem Führungsverhalten Menschen gewinnen, Integrität, Loyalität und Effizienz fördern.
- Wie Sie mit emotionaler Intelligenz Empathie wecken, schwierige Situationen und Verhandlungen souverän meistern.
- Wie Sie mit authentischer, partnerorientierter Kommunikation Ihre Leadership-Performance optimieren.

Human Branding – Erfolgreich mit Persönlichkeit
- Wie Sie Ihre persönlichen Stärken analysieren, vernetzen und zu Ihrer „Marke", Ihrem „USP" ausbauen. Ihre Präsenz erhöhen.
- Wie Sie mit überzeugendem Auftreten und motivierender Kommunikation Interesse Ihrer Gesprächspartner wecken, vertrauensvolle und nachhaltige Beziehungen aufbauen, sichern.

Teamflow – gemeinsam mehr Erfolg erzielen
- Wie Sie mit der Biostruktur-Analyse die Stärken jedes Teammitglieds erkennen und effizient einsetzen lernen.
- Wie Sie mit gemeinsam erarbeiteten, gelebten Verhaltensregeln Motivationstreiber des Teams verstärken und Teamflow erzeugen.
- Wie Sie mit handlungsorientierten Teams nachhaltigen Unternehmenserfolg erzielen

REFERENZEN & PRESSE

Firmenreferenzen
- ESSO AG Schweiz
- Volksbank Münster
- Tschibo GmbH
- Magna GmbH
- EXXONMOBIL
- Immobilien-Makler-Verband
- Werner Mertz GmbH (Erdal/Frosch)
- Janssen Cilag
- medi Bayreuth
- ROXALL Medizin
- Deutsche Unilever
- DGFP
- Norddeutscher Softwarehersteller
- Hotel-Direktoren-Verband

Teilnehmerstimmen
- Ein tolles, spannendes Seminar, konstruktiv und zielführend
- Hat viel Spaß gemacht, mit vielen neuen Team- und Führungsansätzen
- Sehr motivierend und praxisbezogen
- Eines der besten Seminare in unserem Konzernangebot
- Hervorragend, unbedingt für Teambuilding zu empfehlen
- Dieses Seminar hätte schon viel früher für unseren Bereich kommen müssen

„Peter Schmitt ist Motivation und lebt Motivation", schreibt die Fachpresse

HONORARE & SPRACHEN

Impulsvortrag	Honorargruppe E
Tagessatz	Honorargruppe E
Vortragssprachen	

WEBLINK

MEDIEN

VIDEO

0800 77 11 99 11 *Free Call aus dem dt. Festnetz*

0800 22 00 81 11 *Free Call in Österreich*

00800 77 11 99 11 *Free Call aus dem Festnetz*

TRAINERS
EXCELLENCE
EXCELLENT TRAINERS
Top 100
Peter
Schmitt
MEMBER 2011/2012
DEUTSCHLAND
ÖSTERREICH · SCHWEIZ

III. Feedbacks zu meinen Seminaren

„Selbstmanagement, Beratung, Verhandlung und Verkauf“

Auszug der Antworten aus Feedback-Fragen
2-tägige Seminare für 170 Konzernteilnehmer, Bereich Marketing/Außendienst
(Auswahl aufgrund von schriftlichen Teilnehmer-Feedback-Mehrfachnennungen)

Welche neuen, konkreten Kenntnisse und Fähigkeiten brachte Ihnen dieses Seminar?

…mehr Selbstkenntnis, Präsentationsfähigkeit
…bessere Einstellung auf mein Gegenüber
…Menschenkenntnis, Verständnis für andere
…auf Vielfalt der Persönlichkeiten eingehen
…Strategien, Analyse der eigenen Stärken
…eigene Stärken gezielter einsetzen können
…Menschen nicht in Schubladen abzulegen
…mit Menschen erfolgreicher umgehen
…besser einstellen auf mein Gegenüber
…neue, erfolgreiche, zielorientierte Methoden zur Kundenbetreuung gewonnen
…Menschen so behandeln, wie ich es vor dem Seminar nicht machte

Wie werden Sie die erworbenen Kenntnisse nutzen?

…die „Farbe“ meines Gegenüber erkennen und für meine Ziele nutzen
…Gespräche mit Handelspartner besser vorbereiten und erfolgreicher führen
…die Inhalte der Biostruktur bei Beratung/Verkauf anwenden, erproben
…Menschen richtig einschätzen lernen
…min mir klar über eigene Person geworden
…partnerorientiertes Argumentieren
…effizientere Zielerreichung
…besser mit meiner Spontanität umgehen
…Impulsivität besser beherrschen
…Rot/Grün/Blau einsetzen für gemeinsame Ziele
…Basis für Pflege von Geschäftsbeziehungen
…Erkenntnisse in Verkauf/Verhandlungen aktiv einsetzen

Wie empfanden Sie die Arbeitsatmosphäre im Seminar?

…sehr angenehm, effektiv, vertrauensvoll, super, sehr gut
…produktiv, sehr entspannt, dennoch diszipliniert
…sehr locker und lehrreich
…lockere Atmosphäre
…sehr viel gelacht, hat Spaß gemacht
…konstruktiv, lernoffen
…sehr locker, lehrreich, fördernd
…lockere Atmosphäre, aufgeschlossen, konnte mich entfalten

Was haben Sie sonst noch zum Training zu sagen?

…sehr empfehlenswert für Verkäufer
…war super toll
…super Veranstaltung
…vielen Dank Herr Schmitt!!
…es war toll – vielen Dank
…eine gelungene Veranstaltung
…ein tolles, spannendes Seminar, konstruktiv und zielführend
…hat viel Spaß gemacht, viele neue Ansätze, sich auf Kunden vorzubereiten
…toller Vortrag und sehr informativ
…Aufmerksamkeit war stets vorhanden
…vielen Dank an …GmbH und Herrn Schmitt – bitte Folgetraining!
…tolle Gruppe, toller 5-Sterne-Trainer, war einer der besten
…interessantestes Seminar das ich je besuchte
…sehr praxisbezogen, eines der besten Seminare bei …GmbH
…hervorragend, unbedingt zu empfehlen
…gerne wieder mit Peter Schmitt, super Veranstaltung, Top Trainer

Auszug aus einem Feedback einer Journalistin vom „Hamburger Abendblatt“

„…Man hat den Eindruck, als würde sich alles in seinem Seminar in erster Linie um die drei Farbtypen drehen. Ich hatte das Glück, an einem Seminar von Peter Schmitt teilzunehmen. Und ich war begeistert, mit wie viel Temperament, Humor und Überzeugungskraft er es verstand, bei seinen Teilnehmern lebenslang eingefleischte Verhaltensmuster zu „knacken“. Dank seiner schauspielerischen Fähigkeiten, seiner mitreißenden Stimme (mit dem gebremst hessischen Dialekt) und seiner unnachahmlichen Art war es ihm möglich, sein Auditorium von Anfang an in seinen Bann zu ziehen. Am Ende des Seminars, das viele in sich hineinhorchen ließ und ganz neue Elemente und Empfindungen zum Vorschein brachte, waren einige sogar überzeugt: **Schmitt macht süchtig**. …“

Auszug aus einem Feedback zu einem Team-Training einer Hamburger Event-Agentur

„… zunächst einmal vielen Dank für Ihre Mail. … Sämtliche Unterlagen habe ich erhalten und an mein Team verteilt. Das Feedback aller Beteiligten war sehr positiv und ich denke, dass unser gemeinsamer Tag sehr gut in mein Gesamtkonzept gepasst hat. Die Zusammenarbeit zwischen den einzelnen Personen, insbesondere in Hinblick auf die Standort übergreifende Zusammenarbeit, hat sich dadurch sicherlich verbessert. … Daher an dieser Stelle noch einmal vielen Dank für die gute Zusammenarbeit. Ich werde bei weiteren Schulungen sicher wieder auf Sie zurückkommen…“

„Die Marke Ich“
Tagesseminar in der Akademie Schloss Raesfeld

Zielgruppe waren Teilnehmer/innen aus dem Arbeitskreis der Betriebswirte – Führungskräfte und Unternehmer – zwischen 35 und 52 Jahren.

Auswertung des TN-Feedback-Bogens:	**(Angaben in % der gesamt-TN; Bewertungsscala von Note 1=sehr gut, bis 6=ungenügend)**	
Der Inhalt des Seminars war	**sehr gut**	**gut**
fachlich interessant	**87,5 %**	**12,5%**
verständlich	**100 %**	
relevant für meine berufliche Praxis	**75 %**	**25 %**
Der Dozent	**sehr gut**	**gut**
war fachlich kompetent	**100 %**	
vermittelte die Inhalte inspirierend	**100 %**	
ging auf individuelle Fragen ein	**87,5 %**	**12,5 %**
schaffte ein gutes Arbeits- und Lernklima	**87,5 %**	**12,5 %**
Beurteilen Sie das Skript in Bezug auf	**sehr gut**	**gut**
Inhaltliche Qualität	**75 %**	**25 %**

TN-Kommentare:

„Ein wichtiges Thema wurde sehr gut rübergebracht“

„Für mich war das Seminar ein sehr gutes. Es hat mir viel fürs Verständnis gebracht, weil es sehr praxisbezogen ist und in sich rund ist.“

„Da gibt es kein “Gut und Böse”, sondern ich verstehe jetzt wie ich bin und wirke, genauso verstehe ich mein gegenüber besser. Dadurch kann ich den Gesprächseinstieg besser gestalten, auf meine Stärken/die Stärken meines Gegenüber eingehen um die Gemeinsamkeiten zu fördern.“

„Das Seminar gibt mehr Antworten als jedes andere Seminar zuvor, auch im Rückblick auf vergangene Situationen.“

„Danke an Sie beide. Und dass Sie im “Hintergrund” ein waches Auge (Kamera) haben, ist auch anders als bei anderen Seminaren und macht das Event rund!”

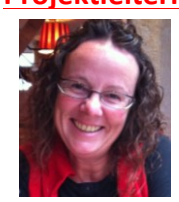
Hauptsitz:

Barghof 7
22850 Norderstedt
Tel. 040 - 52983767 Mobil 0171 - 2125758
info@peter-schmitt-training.de
www.peter-schmitt-training.de

Zweitbüro:

Mandelring 78
67433 Neustadt an der Weinstraße
Tel. 06321 - 4841384

Projektleiterin:



Ute Otto
Mandelring 78
67433 Neustadt an der Weinstraße
Mobil 0160 - 7634557
u.otto@peter-schmitt-training.de