



Vatter
Persönlichkeitstraining

Mein Unternehmen stellt sich vor

„Stärken erkennen.
Besser leben.“

Das Unternehmen

"Stärken erkennen. Besser leben."

Das Vatter Persönlichkeitstraining ist ein Weiterbildungsunternehmen im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung.

Wer heute erfolgreich sein will, braucht eine positive Einstellung und die Fähigkeit, innere Ressourcen und Talente zu aktivieren. Mut und Durchhaltevermögen sind dabei genauso wichtig, wie die Erkenntnis über die Macht der eigenen Persönlichkeit.

Trotz der hohen Bedeutung bieten Unternehmen in Deutschland hierzu nur wenig oder überhaupt keine Qualifizierungsmaßnahmen für ihre Führungskräfte an. Auch der Bereich der Unternehmer selbst signalisiert einen starken Bedarf!

Begabungsreserven zu mobilisieren und Persönlichkeitskompetenzen zu aktivieren, ist der Kontext, in dem das Unternehmen gegründet wurde. Die Verbesserung der vertrieblichen Kompetenzen ist ein wichtiger Ansatzpunkt.

Das Unternehmen bietet dem Markt folgenden Nutzen: Es zeigt Spielregeln, inspiriert, regt an, verändert Denkprozesse und mobilisiert auf dem Weg zur Spitzenklasse. Gerade in einer Zeit wirtschaftlicher Turbulenzen mit einem hohen Grad an Frustration, einem starken Bedarf an Innovation, und der Notwendigkeit der Aktivierung innerer Kräfte, kann das Unternehmen besonders im Vertrieb große Veränderungen zur Optimierung der Geschäftsprozesse einleiten.

Die Steigerung des Umsatzes und ein Arbeiten mit innerer Freude und Begeisterung ist das Ziel, das bei den teilnehmenden Kunden erreicht werden soll.

Das Angebot von Seminaren und Trainingsveranstaltungen wendet sich vornehmlich an Führungskräfte und Unternehmer aus Industrie und Wirtschaft. Andere Bereiche sowie Privatpersonen sind eine weitere Zielgruppe.

Die Geschäftsadresse



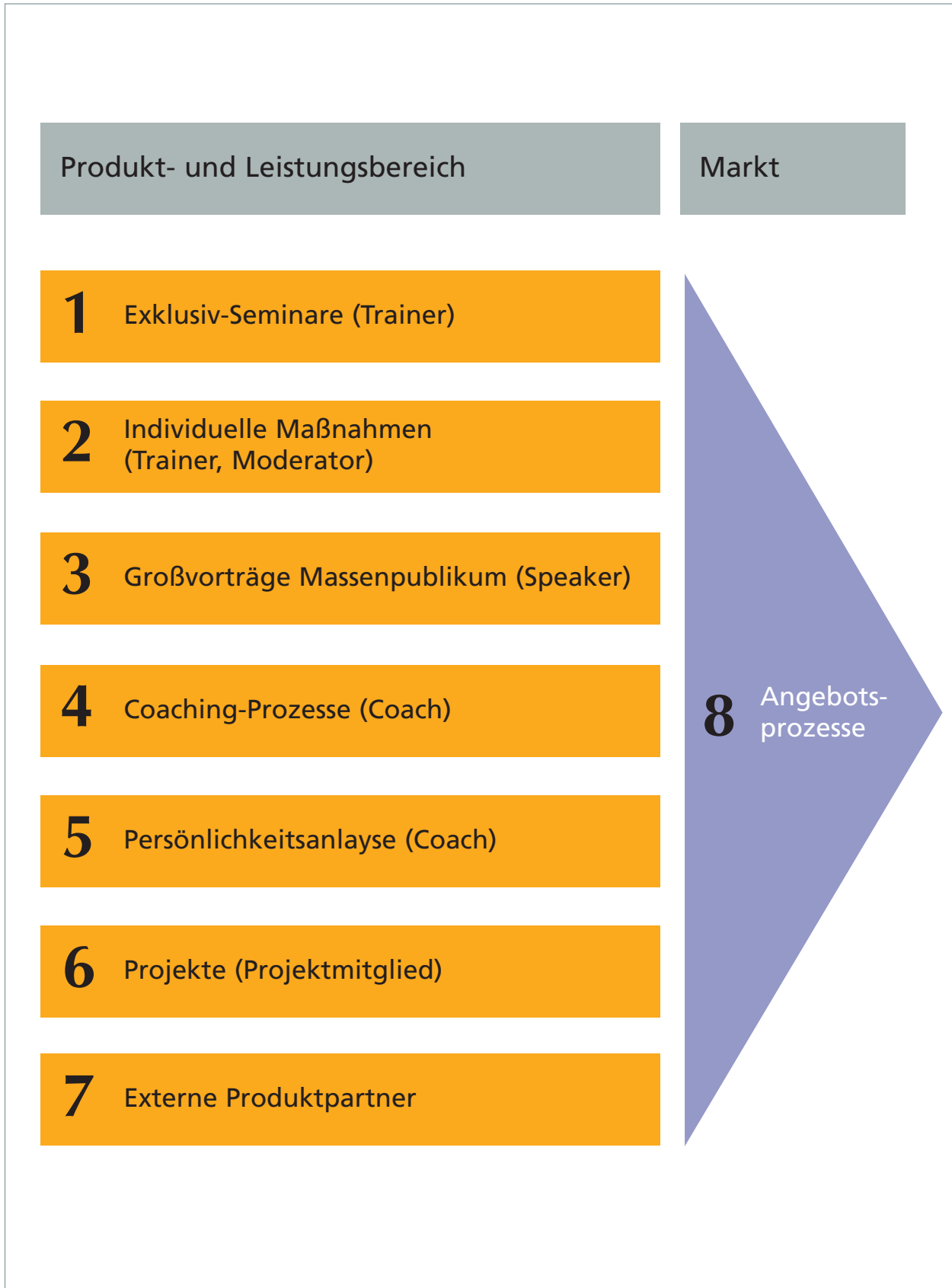
Vatter
Persönlichkeitstraining

Michael Vatter
Rethelstraße 121
40237 Düsseldorf

Telefon: 0211 6 91 28 09
Fax: 0211 6 91 28 87
Mobil: 0170 4 48 34 92

E-Mail: vattertraining@aol.com
Internet: www.michael-vatter.de

Das Geschäftsmodell



1 Exklusiv-Seminare

- Durch Motivation zur Spitzenleistung
- Motivation²
- Am Anfang steht die Vision
- Verkauf hat mit Persönlichkeit zu tun

2 Individuelle Maßnahmen (Trainer, Moderator)

Nach Beratung bzw. Absprache sind weitere Trainings möglich:

- Präsentationstraining
- Teamveranstaltungen
- Vertrieboptimierung in konkreten Sparten (Beispiel: Optimierung des KV-Geschäfts im Versicherungsbereich)
- Chance Management
- Incentive-Veranstaltungen mit Persönlichkeitsentwicklung

3 Großvorträge Massenpublikum (Speaker)

Speaker zu folgenden Themen:

- Motivation als Basis des Erfolgs
- Erfolg produziert Erfolg
- Nutzen Sie Ihr persönliches Erfolgspotenzial
- Motivation ist nur ein anderes Wort für Antrieb
- Was sind die Tankstellen Ihres Lebens?
- Weg vom Zufall – hin zum geplanten Erfolg

4 Coaching-Prozess (Coach)

Individuelle Einzelmaßnahmen oder Gruppen-Coaching zur Optimierung der Persönlichkeit – individuell und in der Interaktion mit dem Team.

5 Persönlichkeitsanalyse (Coach)

Nach der international anerkannten und validierten INSIGHTS[®]- Methode (Management Development Instruments MDI)

- Grundlagen der Persönlichkeitstheorie: Verhalten, Präferenzen, Einstellungen, Werte
- Personaldiagnostik und Personalauswahl: Job-Profiles, Matching, Placement, Potentiale erkennen
- Interpretation von Verhaltens-Analysen, Coaching

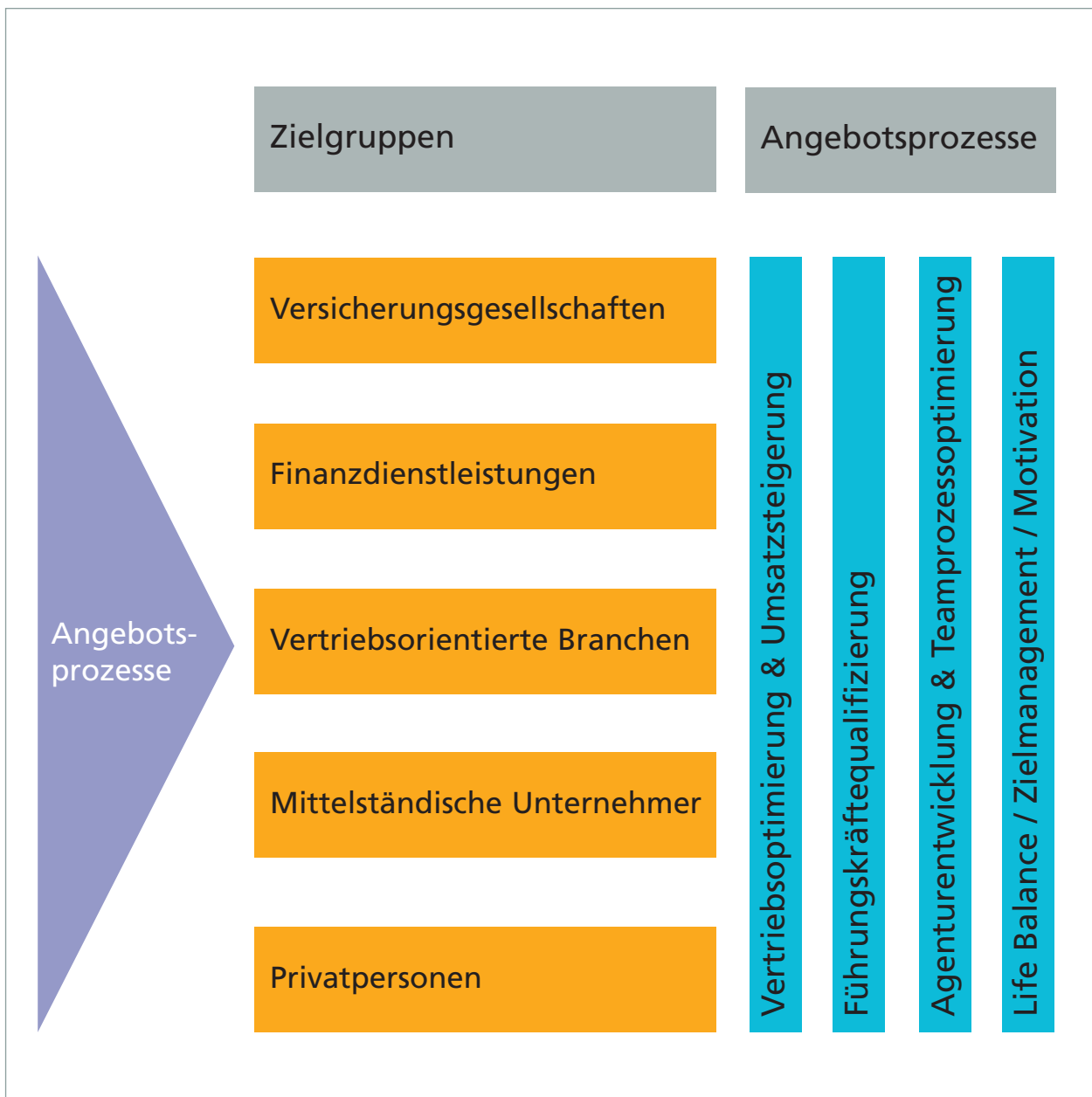
6 Projekte (Projektmitglied)

Bei Bedarf von Kunden zur Teilnahme an diversen Projekten ist zu prüfen, inwieweit ein Nutzen für das jeweilige Unternehmen gewährt werden kann. Daraus ergibt sich eine eventuelle Teilnahme und Mitarbeit in externen Projekten die individuell abzustimmen sind.

7 Externe Produktpartner

Bei Themengebieten, die das Vatter Persönlichkeitstraining nicht anbietet, greift das Unternehmen auf externe Partner zurück. Ein wesentlicher Partner ist die Bonner Akademie, Gesellschaft für DV- und Managementtraining, Bildung und Beratung mbH. Auch andere Trainer-Netzwerke können genutzt werden.

8



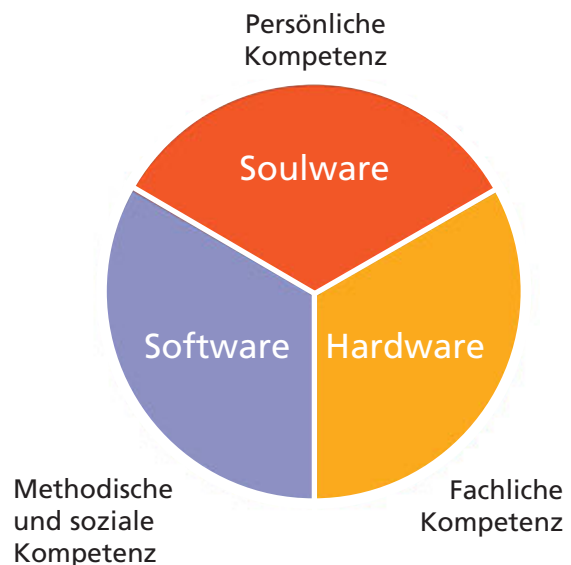
Die Grundannahme des Erfolgs

(nach einem Modell von Michael Vatter)

Jeder kennt den Unterschied zwischen Hardware und Software. Es handelt sich um Voraussetzungen für die erfolgreiche Nutzung eines Computers. Die erfolgsorientierte Vorgehensweise bei uns Menschen lässt sich daran gut erklären:

Die **Hardware** vergleiche ich mit den Produkten, den Tarifen etc. (**der fachlichen Kompetenz**).

Die **Software** vergleiche ich mit den verkäuferischen Fähigkeiten (**der methodischen Kompetenz**) und dem Beziehungsmanagement (**der sozialen Kompetenz**). Wir können die besten Produkte/Tarife der Welt besitzen, ohne verkäuferische Fähigkeiten wird es schwieriger sein, die Inhalte überzeugend zu vermitteln.



Als Menschen benötigen wir jedoch noch einen weiteren elementaren Bereich. Ich nenne ihn die **Soulware**. Diese vergleiche ich mit der Persönlichkeit, den Motiven, dem inneren Antrieb, der Auswirkung der mentalen Haltung (**der persönlichen Kompetenz**).

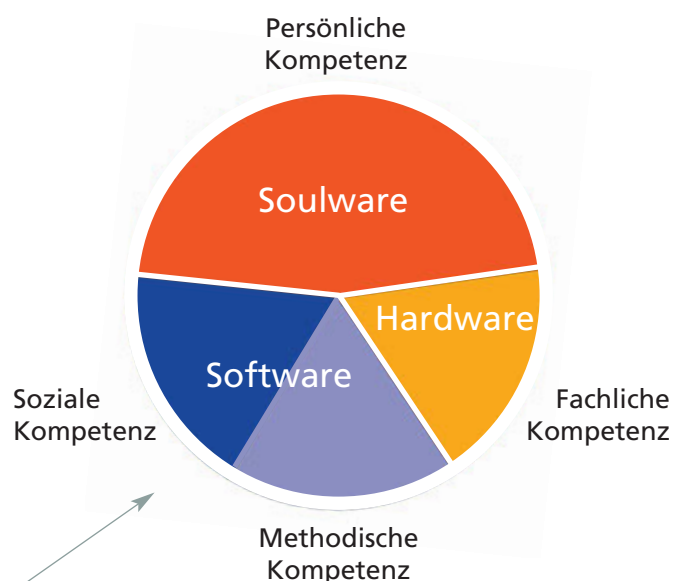
Was nützen die besten Produkte der Welt, das beste verkäuferische Wissen, wenn wir uns im so genannten „burn out“ befinden, also kaum Energien haben, die uns antreiben, Großes zu vollbringen – wenn wir negative Stressgefühle oder Lustlosigkeit empfinden? Ein Kunde oder ein Mitarbeiter merkt genau, ob das Feuer der Begeisterung in einem brennt, oder ob man nur des Geldes wegen seinen Job erledigt bzw. abarbeitet. „Begeisterung steckt an“. Diesen Satz kennt jeder. Begeisterungsfähigkeit kann man trainieren.

Zur **Soulware** zählt auch die Aktivierung der persönlichen Chancen und ein aktives Zielmanagement. Die Wissenschaft hat es längst erwiesen, wer mit Begeisterung, innerem Antrieb und Freude arbeitet, hat mehr Erfolg. Wer seine Stärken stärkt und seine Talente kennt, ist erfolgreicher.

„Wie lässt sich dieser innere Antrieb systematisch aktivieren? Dies ist der Ansatz meiner Arbeit!“ (Michael Vatter)

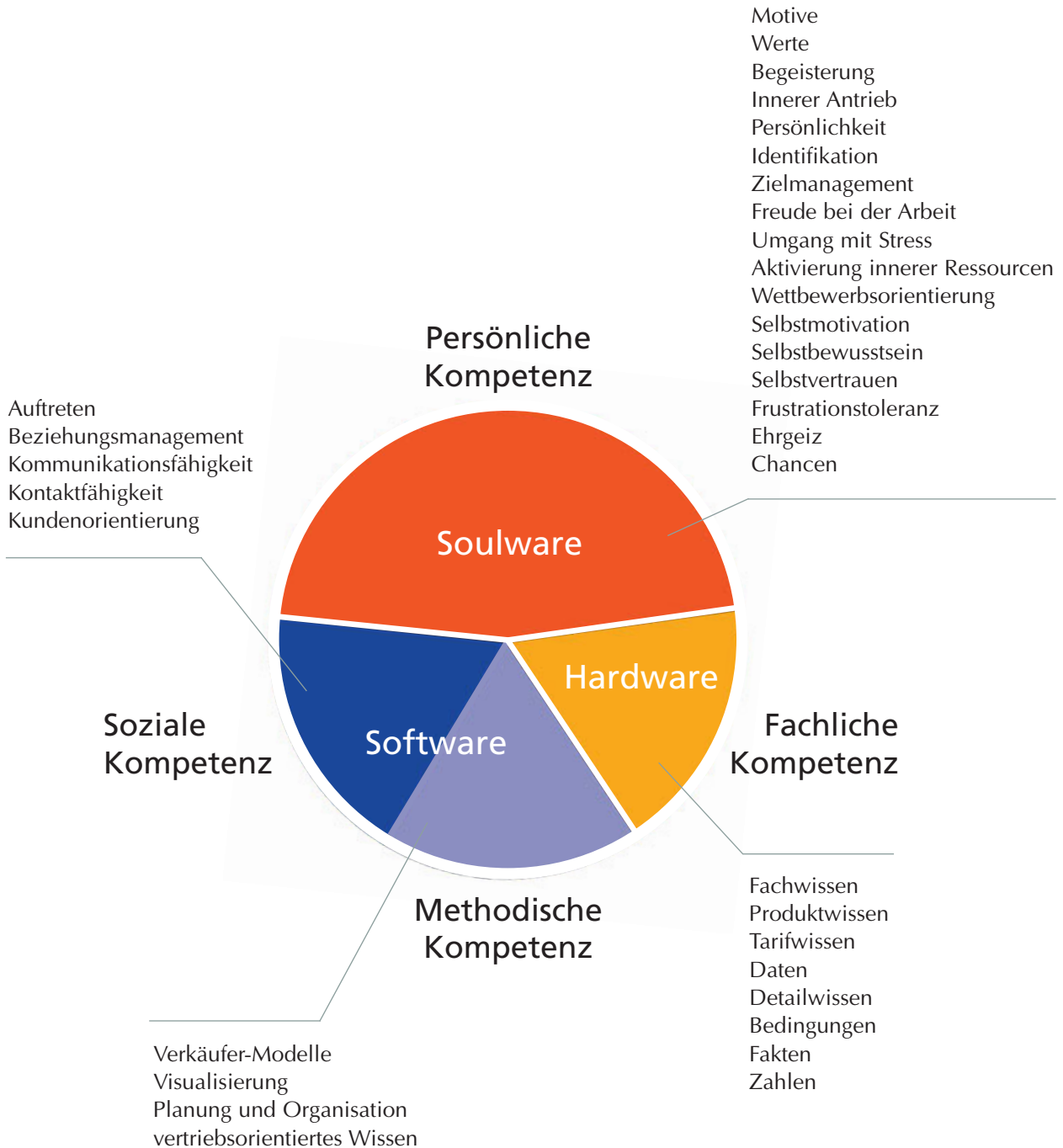
Ohne inneren Antrieb und der Freisetzung innerer Kräfte ist ein Fortkommen kaum möglich. Aufgrund der Bedeutung dieser Tatsache, ergibt sich eine

neue Gewichtung der einzelnen Komponenten:



Mein Erfolgs-Rad

Die Basis für jeden Erfolg und die Möglichkeit zur Entfaltung der eigenen Persönlichkeit bildet die Erweiterung und Aktivierung der Persönlichen Kompetenz.



Der Markt und der Bedarf

Eine Vielzahl von Unternehmen bieten intern oder durch externe Maßnahmen Schulungsprogramme und Seminare zur Qualifizierung der Mitarbeiter an.

Schwerpunkt dieser Veranstaltungen sind die Aus- und Weiterbildung der Bereiche „Fachliche“- , „Methodische“- und „Soziale Kompetenz“.

In vielen Unternehmen überwiegt mit teilweise bis zu 90 Prozent die Weiterbildung im Bereich der fachlichen Kompetenz. Die anderen Bereiche werden nicht oder kaum berücksichtigt. Eine Tendenz hin zur Weiterbildung der methodischen und sozialen Kompetenzen zeichnet sich jedoch langsam immer mehr ab.

Zahlreiche Untersuchungen zeigen eine hohe Arbeitsunzufriedenheit und einen gravierenden Mangel an Begeisterung, der nötig wäre, um den Erfolg zu steigern und die Freude wieder zu aktivieren.

Besonders das Herausfinden persönlicher Chancen und Talente ist im deutschen Markt wichtiger denn je.

In dem Bereich "Persönliche Kompetenz" wird trotz der Wichtigkeit des Themas kaum eine systematische Weiterbildung angeboten. Nahezu jede Firma, jeder Unternehmer bestätigt diese Aussage und nimmt gerne entsprechende Angebote an.

Gleichzeitig ist es wichtig, in einer von Zeitmangel und Stress geprägten Umgebung die innere Mitte wieder zu finden und das Thema „Life-Balance“ systematisch zu integrieren. Keiner kann dauerhaft Spitzenleistungen bringen, wenn die wirklich wichtigen Dinge des individuellen Lebens darunter leiden.

Hieraus leitet sich das Angebot ab:

Schwerpunkt des Unternehmens: [Die Entwicklung der Persönlichen Kompetenz](#)

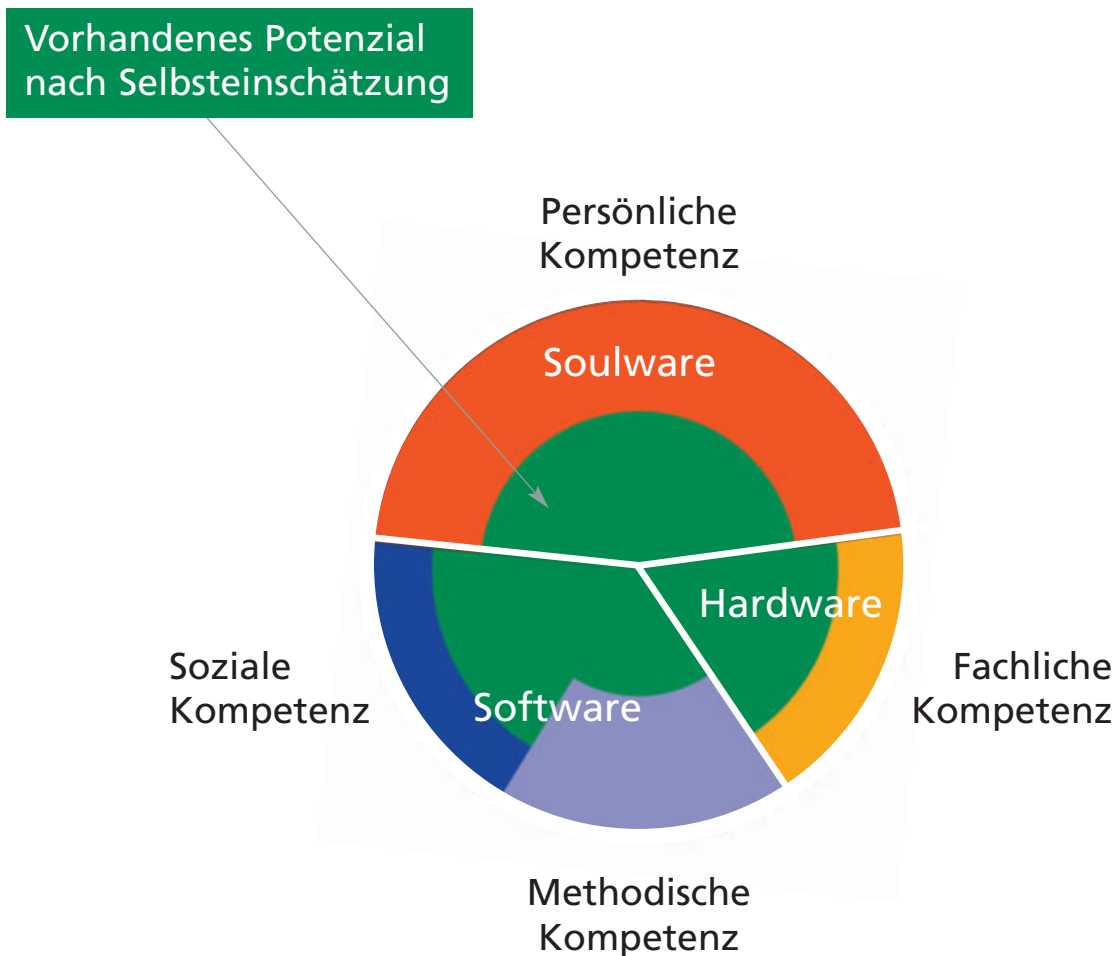
(Daher der Firmenname: „Vatter Persönlichkeitstraining“)

Zusätzlich bietet das Vatter Persönlichkeitstraining auch Vertriebstrainings zu den Bereichen der methodischen- und sozialen Kompetenz an. Auch diese Seminare finden vor dem Hintergrund der Motivation statt. Die 14-jährige Erfahrung von Michael Vatter im Vertrieb kann ein großer Nutzen für die Teilnehmer sein.

Der Fachliche Part liegt in der Verantwortung der jeweiligen Fachabteilung der Firmen.

Die Bedarfsanalyse

Möglich ist eine Bedarfs-Analyse aus der sich ein klarer Weiterbildungsbedarf ableiten lässt. Wenn das Vatter Persönlichkeitstraining den Bedarf in einem Bereich nicht abdeckt, werden qualifizierte Partner empfohlen.



Dieser Kunde hätte beispielsweise einige ausgeprägte fachliche Kompetenzen, andere Fachbereiche können optimiert werden. Seine Methoden zur Umsetzung sind bereits vorhanden, jedoch durchaus entwicklungsfähig. Die Soziale Kompetenz scheint gut vorhanden zu sein. Im Bereich der Persönlichkeitsentwicklung gibt es Ansatzpunkte, die ein leichteres Arbeiten ermöglichen und seinen Erfolg drastisch optimieren können.

Nach Priorisierung ergibt sich ein klares, kundenorientiertes Angebot.

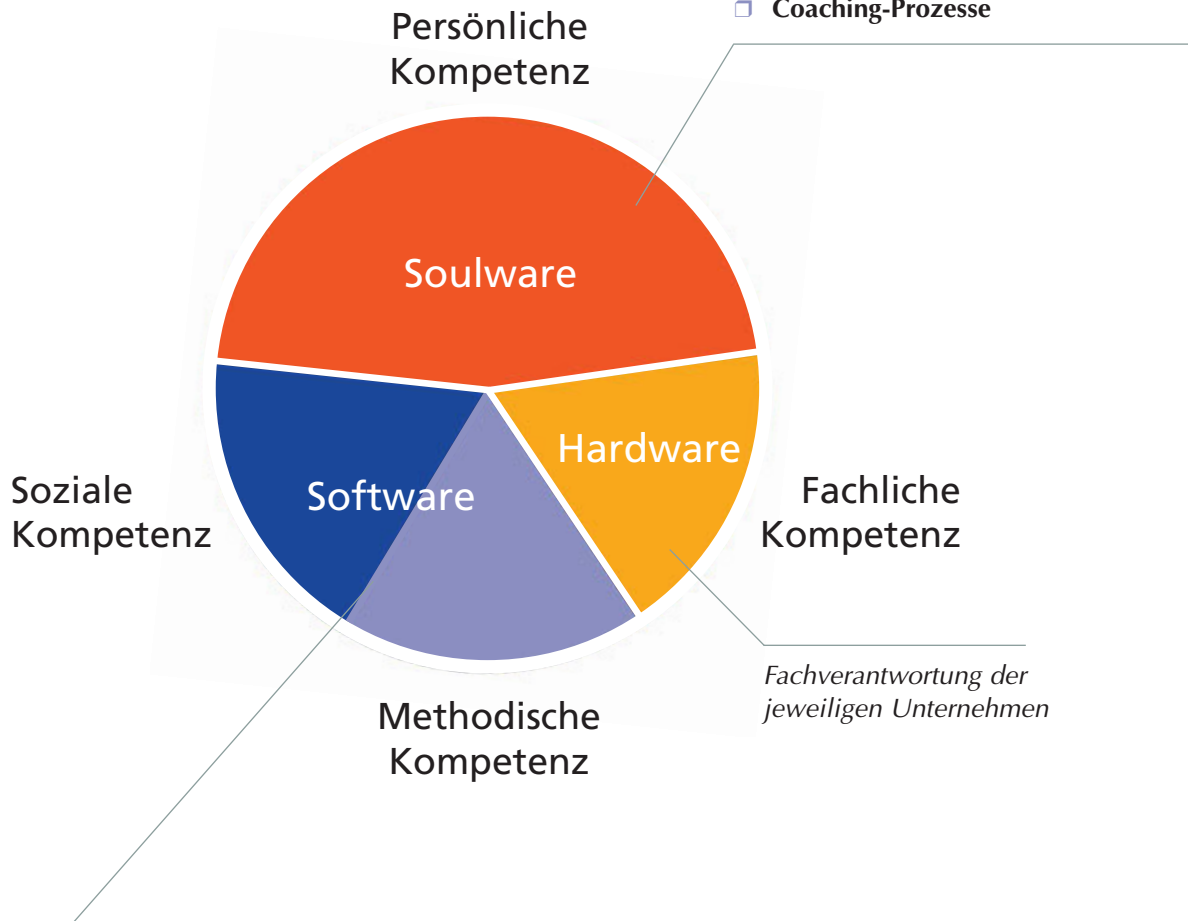
Die Bedarfsdeckung



- Durch Motivation zur Spitzenleistung
- Motivation²
- Am Anfang steht die Vision

Weitere Seminare auf Anfrage:

- Vorträge
- Individuelle Maßnahmen
- Coaching-Prozesse



- Verkauf hat mit Persönlichkeit zu tun

mit den Bereichen der methodischen und sozialen Kompetenz

Die Kernaussage...



*„Je mehr Energie wir in ein System geben,
umso mehr Energie kommt zurück.“*

Je mehr Freude, umso mehr

- Begeisterung
- Erfolgsdenken
- Sicherheit
- Ideen
- Motivation

*„Nicht die Realität liefert das Ergebnis unserer
Stimmung, sondern die Qualität und Intensität
unserer Beachtung!“*

Michael Vatter, Januar 2000

