



ManCons Personalberatung

**Ihr Partner
für nachhaltigen Erfolg**

**In-House-Training
Kalibrierte Kommunikation**



Unsere Werte

Ganzheitliche Verantwortung

Wir haben immer alle Seiten im Blick: Unser Trainingsangebot umfasst:

- das Unternehmen mit seiner Position und Reputation am Markt
- die Loyalität sowie die Motivation der Belegschaft
- die Unterstützung der beruflichen Entwicklung
- die Erwartungen aller Beteiligten bestens zu erfüllen

Partnerschaftliche Offenheit

- **Fairness** und **vertrauensvolle Kommunikation** sind für uns Grundvoraussetzung für eine nachhaltige und erfolgreiche Partnerschaft.
- Unsere Trainings berücksichtigen einfühlsam die Interessen aller Beteiligten und bleiben dabei offen und ehrlich.
- Wir verstehen uns als „Rund-um“-Partner und suchen für jeden die Lösung mit dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft.

Verbindliche Diskretion

- Vertrauliche Informationen von Auftraggeberseite oder von Mitarbeiterseite behandeln wir stets diskret und zuverlässig.
- Trainingsergebnisse der Teilnehmer steuern das Vorgehen des Trainers und werden nicht nach außen kommuniziert.
- Gesprächsinhalte mit dem Auftraggeber unterliegen absoluter Diskretion.

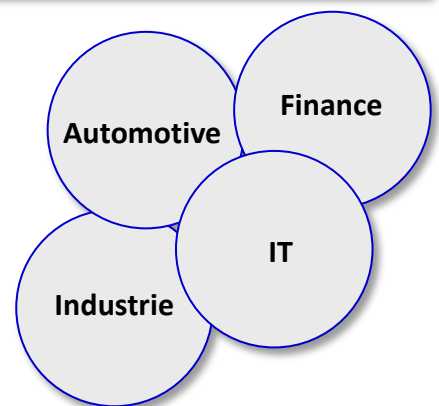
Unsere **Qualitätsgrundsätze** finden Sie auf unserer Homepage www.mancons.de.



Unser Leistungsüberblick

Branchenschwerpunkte

- Unsere hervorragenden Marktkenntnisse werden durch die **Fokussierung** auf gezielte Branchen laufend vertieft.
- Zu unseren Kunden zählen sowohl börsennotierte Unternehmen als auch namhafte Mittelstandsunternehmen.
- Einige wurden mit jährlichen Auszeichnungen wie „**Great place to work**“ als attraktive Arbeitgeber bewertet.



Leistungsportfolio

Wir bieten unseren Auftraggebern exzellente Schulungen für „sprachliches Geschick“ an, die an die Aufgabenstellung der Mitarbeiter angepasst und darauf optimiert sind:

- Charakterstärke im Vertrieb
- Virtuosität in der Personalauswahl
- Querdenken im Projektmanagement

Executive Search

- Für Fach- und Führungskräfte
- Methodische Auswahl
 - Professionelles Vorgehen
 - Kompetente Präsentation
 - Multikulturelles Team

Coaching

- Weiterentwicklung
- Motivation
- Stressbewältigung
- Exzellentes Auftreten
- Ausstrahlung

Trennungsmanagement

- Talentanalyse
- Einfühlsame Unterstützung
- Neu-Platzierung

Training

- Vertrieb
- Personalauswahl
- Kommunikationstraining



Kalibrierte Kommunikation

Der Stoff, aus dem der Irrtum ist...

Sprache ist eine Zusammenfassung von Details und bei dieser Zusammenfassung bleibt vieles unausgesprochen! Der Sprecher lässt also Informationen weg und der Zuhörer füllt die entstandenen Lücken unbewusst wieder auf. Ist das Thema für den Zuhörer fremd, entsteht in seinem Kopf eine ganz neue Wirklichkeit.

- Lernen Sie, sich dieser Lücken bewusst zu werden.
- Stellen Sie die richtigen Fragen.
- Formulieren Sie so, dass Ihr Zuhörer keine falschen Schlüsse ziehen kann.

Das Training

- Theoretische Fakten und Hintergründe werden anschaulich vermittelt .
- In praxisnahen und herausfordernden Übungen werden die neuen Fähigkeiten angewandt und geübt.
- Der hohe praktische Anteil des Trainings sichert den Transfer der neuen Fähigkeiten in „Fleisch und Blut“, so dass sie im Alltagsstress wie von selbst angewandt werden.

Ihr Nutzen

- Ihre Mitarbeiter trainieren die Methode praxisnah.
- Sie steigern die Klarheit aller Texte und Gespräche in Ihrem Unternehmen.
- Sie schärfen die Wahrnehmung Ihrer Mitarbeiter für andere und sich selbst.
- Sie erhöhen die Erfolgskompetenz Ihrer Belegschaft.
- Ihre Mitarbeiter sind erfolgreicher und zielorientierter als je zuvor.



Vertriebstraining: Reden ist Silber – Verstehen Gold

„Nur nicht gleich in die Luft gehen, ...hör‘ lieber kalibriert zu!“

Ihre Mitarbeiter sind absolute Koryphäen, keine Frage kann sie im Kundengespräch aus den Angeln heben. Trotzdem lässt der Vertriebs Erfolg Spielräume offen.

Es gibt wahre Genies unter Verkäufern oder Servicekräften. Wie wäre es, wenn Ihre Mitarbeiter diese „Naturbegabungen“ erlernen und anwenden?

Gewähren Sie Ihrer Vertriebs- und Service orientierten Mannschaft das Studium dieser „Naturbegabungen“. Sie werden mit gut trainierten Gesprächstechniken Interesse und Begeisterung entfachen und erfolgreicher sein.

Klarheit schafft Klasse

Sie lernen:

- Ihre Wahrnehmung für die Denkprozesse Ihres Gegenübers zu schärfen
- Ihre Kunden in ihrer spezifischen Alltagssprache anzusprechen
- Aktiv und kalibriert zuzuhören
- Die Maßstäbe Ihres Gegenübers zu würdigen
- Mit geschickten Fragen ein stabiles Vertrauen herzustellen

Teilnehmerkreis

- Vertriebsmitarbeiter
- Berater/Servicekräfte
- Personalverantwortliche Fach- und Führungskräfte
- Management/Geschäftsführer



Personaltraining: Denkmuster, Job und Sprache

Umstrukturierung verursacht Chaos statt höheren Gewinn!

Aufgrund fachlicher Erkenntnisse strukturieren Sie Ihr Unternehmen um, stellen vielleicht Neue ein und mischen die Kollegen neu. Statt motiviert bessere Ergebnisse zu erzielen, wächst in der Belegschaft Unfrieden und Demotivation.

Passt denn die neue Aufgabe noch zum Denk- und Lernprofil der Mitarbeiter? Ergänzen sich Teammitglieder oder können sie sich ersetzen?

**Wie wäre es, wenn es eine Methode gäbe,
Menschen, Aufgaben und Team passgenau zu kombinieren?**

Klarheit schafft Klasse

Sie lernen:

- Arbeitsrelevante Persönlichkeitsmerkmale und deren Verhalten und Sprachmuster zu erkennen
- Die richtigen Worte im Mitarbeitergespräch zu finden
- Ihre Stellenbeschreibungen zielgruppengerecht zu formulieren

Teilnehmerkreis

- Mitarbeiter Personalbereich
- Team- und Projektleiter
- Personalverantwortliche Fach- und Führungskräfte
- Management



Auftragsdefinitionstraining: Konzept ohne Irrtum!

Termin-und Budget überschritten! - Und wer ist jetzt schuld?

Prominente Beispiele für unglückliches Projektmanagement sind wohl die LKW-Maut, die Einführung der Elektronischen Lohnsteuerkarte oder der Berliner Flughafen.

Und es ist ein so **typisches Schicksal** von technischen Projekten. Die Anforderungen an ein technisches Werk enthalten Lücken, Widersprüche und Missverständnisse.

Was hätten Auftragnehmer und Auftraggeber denn besser machen können?

Klarheit schafft Klasse

Sie lernen:

- Interpretationsfallen zu vermeiden und erfolgreich nach versteckten Details, Einzelfällen und Besonderheiten zu fragen
- Verallgemeinerungen zu erkennen und Ausnahmen sowie Sonderregeln zur Sprache zu bringen
- Widersprüche oder inkonsistente Kausalketten ohne das tiefe Detailwissen von langjährig erfahrenen Auftraggebern zu erkennen

Teilnehmerkreis

- IT-Business-Analyst
- IT-Consultants
- IT-Projektmanagement
- IT-Führungskräfte



Ihr Kontakt zu uns

Adresse:



ManCons Personalberatung GmbH
Burgstr. 3 c
D-85604 Zorneding

Telefon: +49 8106 99 79 700
Telefax: +49 8106 99 80 04
E-Mail: [info\(at\)mancons.de](mailto:info(at)mancons.de)

Weitere Informationen erhalten Sie von:

Angelika Burwick

Telefon: +49 8106 99 80 05
E-Mail: [a.burwick\(at\)mancons.de](mailto:a.burwick(at)mancons.de)

Ergänzende Informationen finden Sie auf unserer Homepage unter
www.mancons.de