

Liebe Leserinnen und Leser,

sie sind da. Sehnsüchtig erwartet und mit viel Herzblut produziert: Die Sinn-ier Karten von Wolfram Jokisch und JANUS. Wir freuen uns sehr, Ihnen diese Schatzkiste als Inspiration und für Ihren ganz persönlichen Gebrauch endlich zugänglich zu machen. Eine digitale Version dieses Fragenkatalogs des Seins finden Sie auf unserer neu gestalteten Website. Unter www.janusteam.de stehen Ihnen sämtliche Sinn-ier Karten für eine erste Kostprobe zur Verfügung. Wer die Sammlung lieber selbst in Händen halten will, kann sie direkt bei uns bestellen.

Seit einigen Wochen präsentiert sich unsere Website ganz neu: Für die Augen des Nutzers verborgen, haben wir einen technologischen Quantensprung vollzogen. Für Sie bedeutet unser neuer Look: Noch vielseitiger, noch interessanter, noch aktueller – noch mehr JANUS. Die Pflege unseres Internet-Auftritts liegt künftig bei Christian Vordemfelde, der mit der ihm eigenen gründlichen Art für Übersichtlichkeit und Aktualität sorgen wird. Er ist zudem Autor unserer neuen Kolumne, die Sie einlädt, seine umsichtigen Ein- und Aussichten des Traineralltags mit ihm zu teilen.

Als Schwerpunktthema dieses JANUS-Forums beschäftigen wir uns mit „Akquisition und Verkauf“. Neben unserer JANUS-Sicht zu diesem Themenkomplex machen wir Sie mit unserem konkreten Angebot für dieses zentrale Kompetenzfeld eines Unternehmens vertraut. Bereits auf dieser Seite stellen wir Ihnen eine Vertriebs-schulung vor, die wir für und mit MLP in München durchgeführt haben.

Viel Spaß beim Lesen!

Herzlichst Ihr CARSTEN SCHÄPER

Ein guter Draht zum Kunden

Kontakt und Vertrauen sind A und O eines gelungenen Verkaufsgesprächs. Nur wer mit seinen Kunden in Beziehung ist, kann auch Abschlüsse verbuchen.

Verkäufer – kaum eine Berufsgruppe steht mehr unter Beobachtung der Verbraucher als jene, die Waren, Services oder Dienstleistungen an den Mann und an die Frau bringen sollen. Wenn es um komplexe Produkte oder Dienstleistungen geht, ist besondere Expertise im Umgang mit König Kunde gefragt. Im In-house-Training mit dem JANUS-Team zum Thema Akquisition und Verkauf holten sich acht Münchner MLP-Berater zwei Tage lang frische Impulse für ihre tägliche Verkaufspraxis. Und schärfen ihren Blick für die Kundenanalyse.

„Die Finanzbranche beschäftigt sich mit extrem abstrakten Produkten. Unsere Kunden kaufen die Persönlichkeit des Beraters – nicht die eigentliche Dienstleistung“, kennt Thomas Heger, der als Geschäftsstellenleiter von MLP die Mitarbeiter-Schulung initiierte, den hohen Anspruch seines Metiers. JANUS-Beraterin Andrea Bornhöft ergänzt: „Wo die Vergleichbarkeit der Produkte immer schwieriger ist, wird die Beziehung zum Kunden umso wichtiger“. Kontakt und Vertrauen stünden als Entscheidungsparameter gerade im Business mit Finanzdienstleistungen noch weit über dem Preis, lautet ihre Erfahrung.

„Ein gelungenes Verkaufsgespräch gleicht einem Haus, das über alle Stockwerke auf stabilen Mauern aufbaut“, erzählt die JANUS-Trainerin: Der Abschluss bil-

det das Dach über allem. Gestützt wird dieses von einem reichen Schatz an Verkaufstechniken. Damit sie zum Tragen kommen, gilt es zunächst, eine kontakt- und vertrauensvolle Beziehung zum Kunden aufzubauen. Unverzichtbar: Ein Beziehungsmanagement. Dazu gehört, die Spielregeln für die Betreuung, Informationen zu Neuheiten und Änderungen sowie künftige Kontakte zu vereinbaren. Das Fundament für erfolgreichen Verkauf bildet die Person des Verkäufers, mit der er glaubwürdig und authentisch seinen Kunden gegenüber tritt.

Viele Verkaufstrainings favorisieren Power-Selling und Technik-Drill. Doch bei Standardfloskeln und aggressiven Abschlusstechniken kommt der Mensch zu kurz. „Werkzeuge bieten im Verkauf sinnvolle Markierungen, an denen sich ein Verkäufer orientieren kann, insbesondere, wenn es für ihn im Verkaufsgespräch schwierig wird“, weiß JANUS-Trainerin Andrea Bornhöft. Doch zu gutem Verkauf gehöre mehr: Nur wer etablierte Verkaufstechniken so einsetze, dass diese zum Kunden und zum Verkäufer passen, hat eine reale Chance auf Erfolg. Erst ein Verkäufer, der die Bedürfnisse und Probleme seines Kunden richtig erfasst, kann sich überlegen, welche Lösung die geeignete ist.

„MLP ist ein streng logisch operierendes Unternehmen. Unsere Kundenanalyse geht in der Regel

strikt analytisch und Zahlen basiert vor“, beschreibt Thomas Heger den klassischen Weg eines MLP-Beraters hin zu seinem Kunden. Seit dem JANUS-Seminar ergänzen persönliche Aspekte des Berater-Kunden-Systems die wirtschaftliche Bestandsaufnahme. Die Berater haben gelernt das Kundenverhalten und die Kundenpersönlichkeit mit einzubeziehen. Und damit die Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden besser zu berücksichtigen: „Zu dem Objekt ‚Ziel des Kunden‘ ist nun das Subjekt dieses Gesprächs, der Mensch, dazu gekommen“, so Thomas Heger.

Grundlage ist die LIFO®-Methode, welche Verhaltensorientierungen unterscheidet, die jedem Menschen als Grundrepertoire zur Verfügung stehen. Basierend auf den Forschungsarbeiten Erich Fromms formuliert LIFO® die vier Grundstile Leistung (unterstützend/hergebend), Aktivität (bestimmend/übernehmend), Vernunft (bewahrend/festhaltend) und Kooperation (anpassend/harmonisierend). Wie bei allen Typologien geht es auch hier nicht um richtig oder falsch. Sondern darum, zu erkennen, welches Verhaltensmuster den Handlungen eines Menschen zugrunde liegt und welche individuellen Wünsche und Bedürfnisse daraus entstehen.

Dass Seminarteilnehmer gegen das Modell Vorbehalte haben, ist für Andrea Bornhöft nicht neu: „Viele haben Angst, dass wir Menschen – und auch sie selbst – in Schubladen stecken“. Sie sieht in Persönlichkeitsmodellen eine wichtige Stütze für den Umgang mit Menschen, weil sie Komplexität reduzieren und so helfen, Unterschiede im Verhalten deutlich wahr zu nehmen. Verhalten werde auf diese Weise greifbar und in Worte gefasst. Dem Verkäufer dienen solche Modelle als Orientierung, um

sich besser auf den Kunden einzustellen.

Dies praktisch zu üben, ist Aufgabe des Seminars. „Die Theorie ist nur der Ausgangspunkt, entscheidend ist das Doing“, sagt Thomas Heger überzeugt. Ist die theoretische Wissensbasis gelegt, geht es im

schaubar war“. Ein Effekt, den Andrea Bornhöft vor allem dem LIFO®-Modell zuschreibt: Die Methode sei wegen ihrer Einfachheit für den Einsatz im Verkauf besonders geeignet. „Unser klares Zahlencontrolling zum Geschäftserfolg zeigt die Alltagsaug-



Bausteine des erfolgreichen Vertriebs

Training vor allem darum, anhand konkreter Fälle das Gelernte anzuwenden: „Nur so entsteht ein tieferes Verständnis für die Sache und es werden wertvolle Fragen aufgeworfen“. Deshalb folgt nach einem kurzen Input zum LIFO®-Modell und verschiedenen Verhaltensstilen direkt die Arbeit mit Fragebögen zur Analyse des persönlichen LIFO®-Verhaltenprofils. Bei deren Auswertung erkennen die Teilnehmer ihre Stärken und Entwicklungsfelder. Und ihre Stolpersteine und Fallen im Verkaufsgespräch. Der Austausch in Kleingruppen und mit Lernpartnern fördert die Auseinandersetzung mit der Materie.

MLP-Berater Thomas Heger beeindruckte die Substanz des vermittelten Wissens. Und das, obwohl „der Theorieausflug über-

lichkeit der Methode“, bestätigt Thomas Heger. Seit dem Verkaufstraining gehört die Typologie als fester Bestandteil zur Kundenanalyse der geschulten MLP-Berater. In den regelmäßigen Feedback-Runden diskutieren die Berater Kundenfälle und analysieren, wie weit sie das neu erworbene Wissen gewinnbringend angewendet haben. „Ich nutze das Modell besonders in der Vorbereitung auf ein Gespräch. Während der Beratung mache ich mir Gedanken, welcher Typ der Kunde ist und was er für eine gute Entscheidung von mir braucht“, auf diese Weise sei es ihm schon oft gelungen, Interessenten, die er seit längerem akquiriere, als Kunden zu gewinnen, berichtet MLP-Berater Dr. Richard Giltay erfreut.

(fe)

Hinter den Kulissen

Die JANUS-Praxiswerkstatt nimmt die wichtigsten Erfolgsparameter des Vertriebs genau unter die Lupe: Den Verkäufer und seinen Kunden.

Die Praxis von Akquisition und Verkauf bestimmt den Alltag gestandener Vertriebsleute ebenso wie von Vertriebsneulingen. Dabei ist der Werkzeugkasten mit Standardformulierungen und Abschlusstechniken meist rasch prall gefüllt. Die JANUS-Praxiswerkstatt „Akquisition und Verkauf“ schaut deshalb hinter die Kulissen des Vertriebs: Sie reflektiert den eigenen Verkaufsstil, deckt Stärken und Fallen auf und hilft dabei, sich der eigenen Potenziale bewusst zu werden. Mit Hilfe des Persönlichkeitsmodells LIFO® nehmen die Teilnehmer eine Standortbestimmung zu ihrem Verkaufsverhalten vor. Und sie schärfen ihre Wahrnehmung

und ihr Bewusstsein für die Gestaltung von Kundenbeziehungen.

Dazu bringen die Teilnehmer konkrete Fälle aus ihrem Vertriebsalltag ins Seminar und nutzen die Zeit, um sie zu bearbeiten. Wesentliches Element ist der Austausch mit anderen Vertriebs-Profis. Die fachliche Unterstützung durch die Gruppe ebenso wie das Teilhaben an den Erfahrungen anderer stärkt die Lösungskompetenz des Einzelnen. Eine Live-Übung sensibilisiert die Teilnehmer für ihr Verkäuferverhalten und dessen Wirkung auf Kunden.

Bei der Reflexion des eigenen Akquisitionsverhaltens schenken die Teilnehmer der Telefonakquisition

– der sicherlich schwierigsten Form des Verkaufens – besondere Aufmerksamkeit. In diesem Seminar geht es darum, innerliche Barrieren gegen die Kaltakquise zu erkennen und zu überwinden. Nur wer sein Gegenüber an der Strippe spontan überzeugt, hat eine Chance. Die Teilnehmer lernen den Aufbau eines telefonischen Akquisitionsgesprächs und erarbeiten sich einen individuellen Leitfadens für künftige Telefonate. Damit werden typische Einwände am Telefon zur planbaren Größe und eine geeignete Nutzenargumentation lotst das Gespräch mit dem Gegenüber souverän zum Termin.

Die aktuelle JANUS-Broschüre zur Qualifikation von Führungskräften und Mitarbeitern im Vertrieb finden Sie in Kürze auf unserer Web-Site unter www.janusteam.de.



„Verkaufserfolg hat mit der Persönlichkeit zu tun“

Die Praxiswerkstatt „Akquisition und Verkauf“ vermittelt die hohe Schule des Vertriebsgeschäfts. Ein Interview mit JANUS-Trainerin Andrea Bornhöft.

Die Beziehung zum Kunden ist die Kür des Vertriebs. Wie kann ein Verkäufer hier brillieren?

Der Verkäufer muss im Kontakt mit dem Kunden schnell erkennen, was dieser von ihm braucht, um seine Wünsche zu erfüllen oder seine Probleme zu lösen. Er muss sehen, welche Verhaltensweisen für eine langfristige Kundenbeziehung förderlich sind. Dabei geht es nicht um eine Manipulation, sondern um einen ehrlichen Kontakt- und Vertrauensaufbau – als Basis für eine langfristige Kundenbeziehung.

Angenehme Gespräche reichen aus, um ins Geschäft zu kommen?

Nein, das wäre zu wenig. Die Qualität des Produktes oder der Dienstleistung vorausgesetzt, ist das

konkrete Beziehungsmanagement mit ausschlaggebend. Der Kunde muss ein Gefühl dafür haben, was er neben dem eigentlichen Produkt bekommt. Dinge wie Zuverlässigkeit, Servicequalität und eine individuelle Betreuung spielen hier eine wesentliche Rolle.

Wie kann ein Verkaufstraining diesen Prozess fördern?

Verkauf hat viel mit der Persönlichkeit des Verkäufers zu tun. Dazu ist es wichtig, sich selbst und seinen eigenen Verkaufsstil zu kennen. Persönlichkeitsmodelle lenken den Blick auf wichtige Verhaltensmuster und Grundorientierungen. So entdecken Teilnehmer persönliche Stärken und Fallen. Sie lernen, „Kunden-Typen“ zu identifizieren und merken schneller, was ein Kunde von ihnen braucht.

Verkaufstrainings gibt es zuhauf. Woher kommt dieser Markt?

Viele Verkäufer sind auf der Suche nach der ultimativen Verkaufstechnik. Mit denen wollen sie jeden Einwand geistreich behandeln und jeden Kunden durch brillante Abschlusstechniken zur Unterschrift bewegen. Wir bei JANUS sind davon überzeugt, dass Menschen im Verkauf nur dann erfolgreich sind, wenn sie als Person für den Kunden sichtbar und angreifbar sind. Nur so entsteht Vertrauen. Wir fordern deswegen von Verkäufern die Auseinandersetzung mit der eigenen Person. Und wir fördern die Entwicklung ihrer individuellen Verkäuferpersönlichkeit, denn die verschwindet leider oft hinter ausgebufften Verkaufstechniken.

Hotel Olympic oder die Begegnung mit der Welt

Impressionen eines Trainerlebens – eine Kolumne von Christian Vordemfelde.

Müde von einem Seminar mit Teilnehmern, die Alles wollten und Anderes bekamen. Vorfahrt am Hotel Olympic. Mein Begleiter vermerkt, dass es hier sehr „sachlich“ aussehe. Das Schild an Straße und Hotel ist handgemalt. Ich verlasse die Sicherheit des Autos – und stehe vor verschlossener Tür. „Wenn beim Läuten niemand öffnet, rufen Sie bitte 0170....“ Handgeschrieben natürlich. „Wenn der Hund kommt, bitte hinlegen und um Hilfe rufen, wenn niemand kommt – viel Glück!“

Hier kommt nach dem Läuten ein freundlicher Herr mit Unterhemd und behaartem Oberkörper. „Ja, es ist reserviert. Bezahlung bitte in bar. Abendessen kann meine Frau gerne mitkochen – wenn die Jungs da sind.“ Die Jungs: Tätowierte Männer in Arbeitskla-

motten. Seine Frau: Die nette, flott und spärlich bekleidete Frau Drang. Mit ihrem Mann leitet sie dieses Hotel. Küche, Service, Reinigung.

Die Zimmer sind eher angenehm – für ihren Preis ganz hervorragend. Vor dem Fenster die alltäglichen Hinterlassenschaften der Großstadt. Mit meinem Kollegen, der sich über diese Begegnung mit der Welt ebenso freut wie ich, beschließen wir, das Essen woanders zu nehmen. Nicht in der KantineWohnzimmerRestaurant Wohnküche des Hotel Olympic – selbst wenn wir was verpassen. In der Sportplatz-Kneipe fragt uns eine sehr junge Dame (9) nach unseren Getränke-Wünschen. „Braucht Ihr ein Glas?“ Nein, brauchen wir nicht. Bei ihrer Mutter bestellen wir Essen. Die Oma

bringt es. Hervorragend. Dimensioniert für Holzfäller und Abbrucharbeiter. Auch wir arbeiten manchmal als solche.

Beim Frühstück noch ein bisschen Familiengeschichte der Familie Drang. Nur der Fernseher in der Wohnküche lenkt uns ab. Die nächste Nacht sollen wir eigentlich woanders unterkommen. Beschließen aber, dass wir hier noch viel lernen können. Verlängerung zu einem Preis weit unter unseren üblichen One-Night-Stands in Klon-Hotels. Einzig ungeklärt: Die Frage nach dem Zusammenhang zwischen der flotten Bekleidung der netten Frau Drang und ihren doch sehr machistischen Jungs. Ein besonderes Hotel an einem besonderen Ort: Eine Begegnung mit der Welt. (CVF)

Zu-Fall als Sinn-Geber

Mit den JANUS-Sinn-ier-Karten lädt das JANUSTeam dazu ein, die konstruktive Kraft des Fragens zu erfahren.

„Wenn wir andere Fragen stellen“, so Werner Heisenberg, „werden wir andere Antworten finden“. Ressourcen- und lösungsorientierte Wirksamkeit hängt von den Fragen ab, die zu stellen wir uns entscheiden – und denen wir uns zu stellen bereit sind.

Die von vielen erwarteten Sinn-ier-Karten von JANUS-Trainer Wolfram Jokisch laden ihren Nutzer dazu ein, diesen spielerisch-kreativen Umgang mit seinen zurzeit wesentlichen Themen und Fragen (wieder) zu finden. Dabei wirkt der Zu-Fall der Karten als Sinn-Geber, der entscheidet, welche Horizonte im Denken, Fühlen und Handeln sich öffnen und sichtbar werden.

Bei **Leben I** geht es um Fragen, die anregen, gegenwärtiges Leben mit

seinen verschiedenen Bühnen in den Blick zu nehmen. **Leben II** bietet eine vertiefende Ergänzung zu den Fragen. Sie sind zum Teil an-



stößiger und herausfordernder, und verlangen eine erhöhte Bereitschaft zu persönlicher Auseinandersetzung und Stellungnahme. Fragen in

Beruf beziehen sich schwerpunktmäßig auf Themen beruflicher Entwicklung und Karriere. **Beziehungen** zu sich selbst und anderen stehen in dieser Rubrik im Vordergrund. **Zuspruch**-Karten spiegeln Lebenserfahrung und Weisheit. Sie dienen der Ermutigung, Provokation, manchmal Erschütterung und Lösung. **Genius**-Karten formulieren in wenigen Worten eine verdichtete Antwort auf die Frage: Auf welche Weise bin ich ein einzigartiges Geschenk an mich und den Rest der Welt?

Wer einen Blick in diese Schatzkiste werfen will, findet alle Fragen unter www.janusteam.de. Dort laden wir jeden ein, das Ganze auszuprobieren – und seine Karte zu ziehen.

Porträt

Ingeborg Ruß, freie Trainerin bei JANUS



„Mein Thema ist der Umgang mit Kräften – und die sind begrenzt.“, sagt Ingeborg Ruß. Aha, denken wir, und fühlen uns sehr bestätigt in unserer Entscheidung, sie als Trainerin in unser offenes Seminarprogramm aufzunehmen. Denn bei genauerem Hinsehen ist es immer wieder genau die Frage nach dem richtigen Energieeinsatz, die Führungskräfte (und nebenbei auch uns Trainer!) umtreibt:

- Worauf richte ich meine Aufmerksamkeit und Energie? Wofür setze ich mich ein?
- Wie wirksam bin ich in dem, was ich tue? Und:
- Woher beziehe ich eigentlich meine Kraft?

Stark, aber nicht hart

Es sind – wie fast immer – persönliche Erfahrungen, die sie zu ihrer Profession geführt haben. Ingeborg Ruß war 20 Jahre Grundschullehrerin, bevor sie aus gesundheitlichen Gründen den Schuldienst quittieren musste. Ihr Körper hatte das Ende seiner Kräfte deutlich signalisiert. „Bis zu diesem Moment war alles mit genügend Durchsetzungsvermögen und Härte machbar“, sagt sie und schaut

dabei mit klarem, offenem Blick und großen Augen. Heute, so fügt sie hinzu, möchte sie sich selbst und anderen gegenüber nicht mehr hart, sondern stark sein. Nach dem Studium der Erziehungswissenschaften in Regensburg und München und nach der langen Zeit als Grundschullehrerin, hat sie sich komplett neu orientiert. Sie absolvierte eine mehrjährige Ausbildung zur Logotherapeutin, eine Qualifizierung zu „Wertorientierter Imagination“ und den JANUS-Studiengang „Coaching“. In eigenen Praxisräumen in Unterwössen im Chiemgau (Bayern) betreut sie zahlreiche Klienten. Bei JANUS trainiert sie ihrer Profession entsprechend das Seminar „SelbstManagement und SelbstCoaching“ und wird demnächst auch in „KonfliktManagement“ eine Gruppe übernehmen. Wir freuen uns über die Rückmeldungen ihrer Teilnehmer, die sofort Vertrauen zu ihr fassen, ihre ruhige Bestimmtheit und Klarheit schätzen und ihre Güte hervorheben. Über Letzteres freut sie sich selbst übrigens am meisten, weil sie sich manchmal als zu dominierend und hart erlebt. Gernot Weilharter, der Trainer-Kollege, der am meisten mit ihr zusammen arbeitet, ergänzt die Liste spontan: „In der Anwesenheit von Ingeborg entspanne ich mich.“ Was für eine Gabe!

Sinn-Suche

Wenn man die Arbeit von Ingeborg Ruß unter eine Überschrift stellen müsste, würde „Sinn-Suche“ passen. (Nicht zufällig gehört „Der Alchimist“ von Paolo Coelho zu ihrer Lieblingslektüre.) Oder vielleicht noch besser: „Der Wille zum Sinn“, frei nach einem Buchtitel des Logotherapie-Begründers Viktor Frankl. Sie begleitet ihre Teilnehmer dabei, „den Sinn-Anruf einer Situation anzunehmen und zu erkennen.“ Das heißt: Zu erforschen, was die Situation, in der ich mich

befinde, mich lehren soll und kann. Dann bleibe ich gesund oder gesunde. Oft betreibt sie diese „Forschung“ mit Hilfe der inneren Bilder ihrer Teilnehmer. Wer dies einmal miterlebt hat, oder sich einfach nur von ihr in ihrer zurückhaltend-freundlichen Art davon erzählen lässt, ist beeindruckt von der Wirksamkeit dieser Methode.

Zu Ingeborgs Überzeugungen gehört, dass Menschen die anfangs genannten Fragen nur dann ernsthaft beantworten können, wenn sie sich ihrer persönlichen Sinnfrage stellen. Sie selbst ist als „frohe Christin“ durchaus kirchenkritisch und ehrenamtlich sehr aktiv in der Laienbewegung „Cursillo“. Dort hält sie Vorträge, z.B. zum „Erlebnis des Wesentlichen des Christ-Seins“ und begleitet ein Unterstützungsprojekt in Mexiko.

Weite

Das passt prima zu ihrer Reiseleidenschaft, die sie in fast jeden Winkel der Welt geführt hat. Auf zahlreichen Reisen zu Verwandtschaft in Neuseeland hat sie an allen möglichen und unmöglichen Orten Zwischenstation gemacht: Fidschi, Tahiti, Brasilien, Chile, Hongkong ... Zu ihren weiten Reisen um die Welt passt, dass sie auch persönlich „so viel Weite hat“, „vor ihr können Verschiedenheiten gleichrangig bestehen.“ Dies sagt wiederum Gernot, der sie so gut kennt.

Den Sport hat sie – entgegen aller Voraussagen der Ärzte – anlässlich eines JANUS-Trainertags so richtig wieder entdeckt. Dazu muss man wissen: Christian Vordemfelde führt uns jedes Mal per Fahrrad durch wunderbare Landschaften – und einige Trainerkollegen an ihre physische Grenzen. Ingeborg Ruß hat dabei im letzten Jahr so viel Spaß gehabt, dass sie heuer konditionsstark „gefinished“ ;-) hat. Liebe Ingeborg, wir freuen uns auf viele Trainertage mit Dir! (CS)

Offene Seminare	2004
Dienstleistung und Persönlichkeit	12.09. - 17.09.2004
GruppenProzesse und TeamManagement	02.05. - 07.05.2004
JANUS-Coaching-Tage für Führungskräfte	14.01. - 15.01.2004
KonfliktManagement	08.02. - 13.02.2004
Methodik der prozessorientierten Moderation	29.08. - 03.09.2004
Methodik des InnovationsManagement	18.04. - 23.04.2004
Methodik des Coaching von Teams	02.05. - 07.05.2004
Methodik des EinzelCoaching	20.06. - 25.06.2004
Persönlichkeit und Führungsstil	21.03. - 26.03.2004
Persönlichkeit und Kommunikation	07.03. - 12.03.2004
Praxiswerkstatt für Akquisition und Verkauf	12.09. - 17.09.2004
Praxiswerkstatt für Führungskräfte	18.07. - 23.07.2004
Praxiswerkstatt für Trainer	01.08. - 06.08.2004
SelbstManagement und SelbstCoaching	25.01. - 30.01.2004
Supervision	17.02. - 18.02.2004
Aktuelle Termine, auch für Anfang 2005, finden Sie unter www.janusteam.de	

Neue JANUS-Absolventen

Wieder gratulieren wir mit Freude den frisch gebackenen Coaches und Change-Managern unserer JANUS-Studiengänge: Elke Sieger, Christine Neidhardt, Irene Willikägi und Georg Ostermayer haben im Juli den Studiengang Coaching abgeschlossen. Claudia Bingel, Renate Brey, Bernd Burkhardt, Hiltrud Drackert, Judith Hartmann, Dr. Ulrike Luther, Pater Lukas Schmidkunz und Jörg Wilhelm absolvierten im September die Abschluss-Supervision. Im Juli beendetete Thomas Brandenburger den



JANUS-Studiengang ChangeManagement, seit September begleitet auch Lorenz Bützberger als Change Manager Veränderungsprozesse. Wir freuen uns mit den Absolventen und wünschen ihnen viel Erfolg!



Ressourcen-News

Unser Körper – in der Regel kommunizieren wir mit ihm nur in eine Richtung: Indem wir von ihm Leistung einfordern. Seine stilleren, nicht weniger wichtigen Signale hören und verstehen wir oft so spät, dass es meist lange dauert, ihn wieder flott zu machen. Dabei verfügen wir über genügend Sinnesorgane, die uns über uns und über unsere Umwelt reichhaltig Auskunft geben. Vitale Bedürfnisse, wie ‚Entschleunigung‘ des Lebensfilmes aber auch dynamische Beschwingtheit meldet uns unser sensorisches Equipment. Das JANUS-RessourcenManagement will Anregungen geben, wie man diese leider oft vernachlässigte Fremdsprache Körper zu einer vertrauten Muttersprache entwickelt und wie man praktikable Maßnahmen in den privaten und beruflichen Alltag einflechten kann. Zu gewinnen gibt es den Körper als attraktiven, aber eben auch anspruchsvollen Schatz und Partner. Bei sinnvoller ‚Behandlung‘ kann man sich Kraft, Kreativität und körperliche Ausgeglichenheit erschließen und als treue Begleiter nutzen. (PF)

Kontakt

JANUS GmbH & Co. KG
 Organisationsentwicklung,
 Teamentwicklung, Training
 Untere Bahnhofstraße 50
 82110 Germering
 Tel.: 089/840796-6
 Fax: 089/840796-77
 eMail: team@janusteam.de
<http://www.janusteam.de>

Ihr JANUS-Team:
 Martina Goldhorn,
 Dr. Carsten Schäper, Josef Beil,
 Christian Vordemfelde,
 Andrea Bornhöft, Gernot Weilharter,
 Richarda Hofbauer, Anna Schätzl
 und Elke Roth