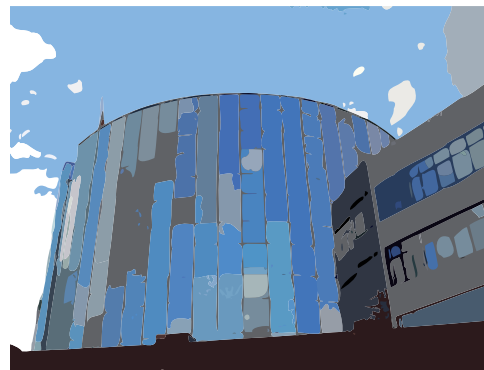


# SIZE Success Akademie

---

Trainings  
Seminare  
Zertifizierung



© **SIZE Success**

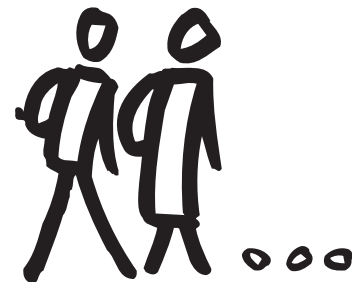
Alle Rechte bei SIZE Success und SIZE Akademie. Es ist ohne schriftliche Genehmigung von SIZE Success nicht erlaubt, diese Information oder Teile daraus auf fotomechanischem Weg (Fotokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen oder unter Verwendung elektronischer bzw. mechanischer Systeme zu speichern, systematisch auszuwerten oder zu verbreiten.

# **Willkommen!**

Zur **SIZE Success Akademie** ...

Kompetenz aus 25 Jahren Erfahrung in der Beratung, Begleitung, Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern, Führungskräften, Trainern und Beratern. Die Programmschwerpunkte:

- **Persönlichkeit und Kommunikation**  
ab Seite 2
- **Trainer- und Coach-Ausbildung**  
ab Seite 16
- **Management**  
ab Seite 21
- **Verkauf und Vertrieb**  
ab Seite 25
- **Team- und Teamentwicklung**  
ab Seite 29
- **Coaching**  
ab Seite 30
- **SIZE Success**  
ab Seite 34
- **Allgemeine Informationen und Anmeldung**  
ab Seite 37



## **P**ersönlichkeit und Kommunikation

Die Persönlichkeit ist die Basis für jeden Erfolg!  
Beruflich wie privat.

Selbst-Bewusst-Sein, sich seiner selbst, seiner Stärken, Begabungen und auch Stressmuster bewusst sein.

In Kontakt mit sich und anderen sein und seine Inhalte erfolgreich kommunizieren.

Das sind die Inhalte der Trainings der SIZE Success Akademie zu Persönlichkeit und Kommunikation:

- **Im Kontakt gewinnen**  
Das SIZE Success Basis-Training
- **Beruflich und privat erfolgreich**  
mit Transaktionsanalyse
- **Life Balance**  
Motivation als Prozess
- **Kreativität**  
Anders trainiert

## Im Kontakt gewinnen

mit SIZE Success – Das Basis-Training

### Worum geht es?

Rascher Kontakt zu anderen, zielgerichtete Kommunikation und soziale Kompetenz sind hilfreich, um beruflich wie privat dauerhaft erfolgreich zu sein und Spaß dabei zu haben.

Ein schneller Kontakt zum Gesprächspartner trägt dazu bei, eine gemeinsame „Wellenlänge“ herzustellen und die Grundlage für die Inhalte der Kommunikation zu schaffen.

Zielgerichtete Kommunikation sorgt dafür, dass Sie Ihre Gesprächsinhalte ohne Umwege oder Missverständnisse an den anderen „transportieren“ können.

Soziale Kompetenz ist die Basis für die Akzeptanz durch andere, für Respekt im Umgang miteinander und für tragfähige, dauerhafte Beziehungen – beruflich und privat.

Kontaktfähigkeit, Kommunikation und soziale Kompetenz können trainiert und verbessert werden. Wichtig dafür ist das Verständnis der eigenen Kontakt- und Kommunikationsmuster und ein schnelles Erkennen der Persönlichkeit des Gesprächspartners.

In diesem Seminar werden wir das praxiserprobte SIZE Success Persönlichkeitsmodell als „Landkarte“ für mehr Kontaktfähigkeit, zielgerichtete Kommunikation und größere soziale Kompetenz erarbeiten und praktisch umsetzen. Im Mittelpunkt dieses Trainings steht Ihre Praxis – Ihre persönlichen Themen, Ziele und Erfahrungen.

Mit kurzen Informationsblocks und praktischen Übungen werden Sie das SIZE Success Persönlichkeitsmodell kennen lernen und die Umsetzung in Ihre Praxis üben.

Während des Trainings erhalten Sie Ihr SIZE Success Persönlichkeitsprofil mit Ihrer individuellen Energieverteilung und vielen wertvollen Hinweisen zu Ihren Stärken, Begabungen, Stressmustern und beruflichen wie privaten Entwicklungschancen.

## Schwerpunkte

- Andere Menschen erkennen  
Erkennen der eigenen Persönlichkeit und der anderer Menschen
- Menschen in Aktion  
Kreative Verwendung des Persönlichkeitsmodells in der täglichen Praxis
- Das konstruktive Gespräch  
Kontakt und Kommunikation
- Erfolgreich kommunizieren  
Förderliche und hemmende Kommunikationsmuster
- Wenn es klemmt  
Überwinden von Blockaden durch gezielte Kommunikation und soziale Kompetenz
- Misserfolgsmuster  
Erkennen von Misserfolgsmustern in der Kommunikation  
und Auswege aus diesen Mustern
- Wenn es am Ende schlecht ausgeht  
Das Drama-Dreieck – Blockierte Energie in Kontakt und Beziehung
- Statt schlechter Gefühle, mehr Spaß und Erfolg  
Energien freisetzen und kreativ nutzen
- Für Ihre Praxis:  
Erkennen der eigenen Persönlichkeitsanteile und Kommunikationsmuster  
Bearbeiten von Beispielen aus Ihrer Praxis  
Praxis-Supervision

## Trainer

Hannes Sieber

## **Dauer**

3 Tage

Termine finden Sie in der beiliegenden Übersicht.

## **Konditionen**

EUR 750,- zuzügl. MwSt.

Unterkunft und Verpflegung sind nicht enthalten.

## **Literatur**

*Hannes Sieber*

### **Kontakt – Kommunikation – Soziale Kompetenz**

Der SIZE Success Reader

SIZE Success, Biessenhofen, 2005,

ISBN 978-3-927323-13-1, 112 Seiten, DIN A4, Broschur, € 12,90

## **Besonderheit**

Dieses Basis-Training ist die Voraussetzung für die Zertifizierung und Lizenzierung zum SIZE Success Berater, Trainer und Coach.

Ihre individuellen Chancen und Optionen besprechen wir gerne mit Ihnen.

## Den Alltag gestalten

mit SIZE Success – Das Aufbau-Training

### Worum geht es?

Sie kennen das SIZE Success Persönlichkeits- und Kommunikationsmodell und wenden es im Alltag an.

Und Sie haben den Eindruck, dass Sie noch mehr damit machen können?

Noch erfolgreicher damit arbeiten können?

Sie haben das Gefühl, dass Ihnen eine Auffrischung gut tun würde?

Sie wollen weitere Informationen und Hintergründe bekommen?

Dann ist dieses Training genau das Richtige für Sie!

Neben dem Auffrischen der Persönlichkeiten stehen vor allem viele Übungen, unter anderem mit professionellen Schauspielern und die Auseinandersetzung mit den eigenen Lebensthemen im Mittelpunkt des Trainings.

In den Übungen arbeiten wir ausschließlich an Ihren Themen und der Anwendung des Modells in Ihrem Alltag.

### Schwerpunkte

- Auffrischung  
der sechs Persönlichkeiten mit ihren Stärken, Begabungen, Potentialen, Kontakt- und Kommunikationsmustern, psychischen Bedürfnissen sowie Stress- und Misserfolgsmustern.
- Üben und Trainieren  
der Anwendung in Ihrem Alltag in Life-Simulationen.  
Unterstützt durch professionelle Schauspieler

- Kommunikationsstrategien,  
um im Alltag die eigenen Themen und Anliegen erfolgreich zu vermitteln.
- Aus Stressmustern herauskommen  
Durch einen immer gut geladenen „inneren Akku“ den Ausweg aus alltäglichen Stressmuster finden.
- Lebensthemen und Lebensdrehplan  
Erkennen, welche Motive unsere Lebensthemen bestimmen und wie wir unseren unbewussten Lebensdrehplan gestalten und fortschreiben.
- Lebensziele  
Die eigenen Lebensziele erkennen und mögliche Neuorientierungen vornehmen
- Persönlicher Entwicklungsplan  
aus den Erfahrungen und Erkenntnissen des Aufbau-Trainings

## **Trainer**

Hannes Sieber

und Schauspieler

## **Dauer**

3 Tage

Termine finden Sie in der beiliegenden Übersicht.

## **Konditionen**

EUR 850,- zuzügl. MwSt.

Unterkunft und Verpflegung sind nicht enthalten.

## **Beruflich und privat erfolgreich**

mit Transaktionsanalyse

### **Worum geht es?**

Sie wollen erfolgreich sein, beruflich und privat!  
Und Erfolg ist etwas, das Sie für sich selbst definieren und bestimmen.

Erfolg ist eine höchst individuelle Einschätzung der eigenen Lebensumstände, der eigenen Ziele und dem Erreichen dieser Ziele.

In diesem Training werden Sie Ihre persönliche Definition von Erfolg klären und möglicherweise neu festlegen. Sie werden viele nützliche Konzepte und Strategien der Transaktionsanalyse (TA) erarbeiten und für Ihren konkreten Erfolg umsetzen. Mit theoretischen Inputs, praktischen Übungen und Selbsterfahrung werden die wichtigsten Konzepte der TA schrittweise entwickelt und zu einer „Landkarte“ zusammen gefasst.

Schwerpunkt aller Konzepte ist die Anwendbarkeit in Ihrem beruflichen und privaten Alltag. Ihre konkreten Wünsche, Ziele und Erfahrungen sind der Ausgangspunkt und Ziele der Arbeit im Seminar.

### **Schwerpunkte**

#### **Baustein I**

- Was in Menschen vor sich geht:  
Persönlichkeit und Persönlichkeitsmodell der TA
- Wie ich Menschen erkenne und einschätze:  
Erkennen der individuellen Persönlichkeit von Menschen und Organisationen
- Die Menschen in Aktion:  
Kreative Verwendung des Persönlichkeitsmodells in der Praxis

- Wie sich Menschen ihr Leben einrichten:  
Das Lebensskript
- Das konstruktive Gespräch:  
Miteinander kommunizieren – Transaktionen und Transaktionsmuster
- Bevor es schief läuft:  
Erkennen von Transaktionen
- Erfolgreich kommunizieren:  
Fördernde und hemmende Transaktionen
- Wenn es klemmt:  
Überwinden von Blockaden durch gezielte Interventionen
- Die Zusammenarbeit klären und regeln:  
TA-Verträge und Vertragsarbeit als Basis der Zusammenarbeit und Kooperation

## **Baustein II**

- Misserfolgsmuster:  
Erkennen von stereotypen Misserfolgsmustern  
Hilfreiche Konfrontation von stereotypen Misserfolgsmustern
- Warum Menschen sich sabotieren:  
Passivität und passives Verhalten  
Auflösung von Passivität und passivem Verhalten
- Wenn es am Ende schlecht ausgeht:  
Das Drama-Dreieck – Blockierte Energie im täglichen Miteinander
- Statt schlechten Gefühlen, Spaß und Erfolg:  
Energien beruflich und privat freisetzen und kreativ nutzen
- Wenn die Realität verkannt wird:  
Erkennen von Abwertungsmustern

- Wenn die Wirklichkeit umgedeutet wird:  
Maßnahmen bei Entwicklungsblockaden
- Für die Praxis:  
Feedback und Interventions-Techniken  
Bearbeiten von Praxisbeispielen  
Praxissupervision

## **Trainer**

Hannes Sieber

## **Dauer**

2 x 4 Tage

Termine finden Sie in der beiliegenden Übersicht.

## **Konditionen**

Für die Teilnahme berechnen wir Ihnen für beide Bausteine zusammen € 1.495,- zuzügl. MwSt.  
Unterkunft und Verpflegung sind nicht enthalten.

## **Literatur**

*Barbara Brand, Paul Fichtenau, Christoph Seidenfus, Hannes Sieber*

**Transaktionsanalyse in Organisationen**

Verlag Sieber Dialog, Jengen, 1998, ISBN 3-927323-07-1, 208 Seiten, DIN A4, € 20,50

## **Besonderheit**

Für den Erfolg des Trainings ist die Teilnahme an beiden Bausteinen notwendig. Die Teilnahme an nur einem Baustein ist daher nicht möglich.

## Life Balance

Motivation als Prozess

### Worum geht es?

Motivation ist schnell das Schlagwort, wenn es um Leistung und Leistungsfähigkeit geht. Eine Menge mehr oder weniger griffiger Patentrezepte zirkulieren, die die eigene Motivation oder die anderer Menschen steigern sollen. Oft nach dem Gießkannen-Prinzip wird versucht, die Leistungsbereitschaft durch diese oder jene Anreize zu steigern und dann auf höherem Niveau festzuhalten.

Motivation ist allerdings kein statischer Zustand, der sich dauerhaft festhalten, konservieren lässt. Motivation ist ein dynamischer, höchst individueller Prozess, beeinflusst durch den individuellen Bezugsrahmen und die Motive der Menschen. Ein Prozess mit Höhen und Tiefen, der sich nicht immer steuern lässt, dessen Ziel eine Balance der verschiedensten Lebenseinflüsse ist.

In diesem Seminar werden Sie Ihre eigenen Bedürfnisse und Motive für Lebensenergie genauer kennen lernen. Sie erarbeiten Ihre individuellen Motivationsmuster und Motivationsprozesse und Ihre persönliche Life-Balance.

Mit dem SIZE Success Motivationsmodell bekommen Sie eine „Balancier-Stange“ für Ihre privaten und beruflichen Motivationsprozesse.

Im Mittelpunkt dieses Seminars stehen Ihre persönlichen Themen, Ziele und Erfahrungen zum Themenbereich „Motivation“. Sie bearbeiten das, was Sie für sich erreichen wollen.

Mit verschiedenen Informationsblocks und praktischen Übungen werden Sie das SIZE Success Motivationsmodell kennen lernen und für Ihren individuellen Nutzen, für Ihre persönliche Life-Balance trainieren.

## Schwerpunkte

- Motive und Motivation  
Was Menschen Energie bringt
- Bedürfnisse und individuelle Bedürfnisbefriedigung  
Der 20-Punkte-Plan zur persönlichen Motivation
- Energie und Prozess  
Motivation als dynamischer Prozess
- Meine Motivation ist deine Motivation  
Die häufigsten Missverständnisse bei der Motivation anderer Menschen
- Life-Balance – Motivation und Lebensthemen  
Wie Lebensüberzeugungen und persönliche Muster unsere Motivation beeinflussen  
Das SIZE Success Motivationsmodell
- Mein eigener Motivationsprozess  
Wie motiviere ich mich selbst erfolgreich und dauerhaft?  
Wie gehe ich mit meinen Motivation-„Tiefs“ um?
- Motivation in der Mitarbeiterführung und im Team  
Die Motivationsfaktoren nach der Gallup-Studie  
Was alle motiviert – Wo die persönlichkeitsstypischen Unterschiede sind
- Mein persönlicher Motivationspool  
Energilieferanten und Energieverbraucher
- Bedürfnisse, Motivation und Stressverhalten  
Zusammenhänge durchschauen und  
Stressverhalten beenden
- Mein Aktionsplan  
Mehr Energie und Motivation

## Trainer

Hannes Sieber

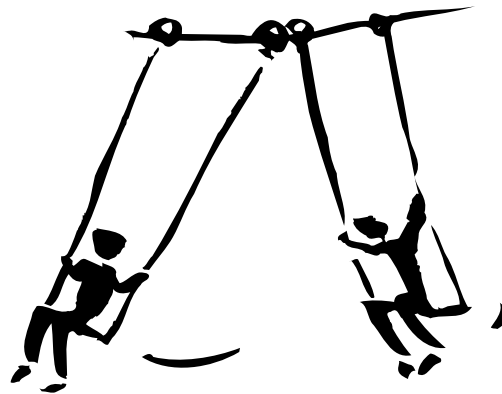
## Dauer

3 Tage

Termine finden Sie in der beiliegenden Übersicht.

## Konditionen

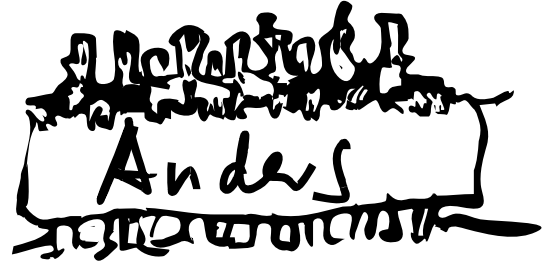
Für die Teilnahme berechnen wir Ihnen € 700,- zuzügl. MwSt.  
Unterkunft und Verpflegung sind nicht enthalten.



## Kreativität Anders trainiert?

### Worum geht es?

In diesem Training geht es nicht um Kreativitäts-„Techniken“, in welcher Variation auch immer! Es geht darum, den Kreativen-Anteil unserer Persönlichkeit zu entdecken!



Die meisten Kreativitäts-Techniken wollen dem Anwender eine „Technik“ oder „Methode“ an die Hand geben, mit der er kreativer werden kann. Oder Probleme auf eine kreativere Art lösen kann. Unter Umständen mag das gelingen.

Es ist aber nicht die Lösung nachhaltig mehr Kreativität zu entwickeln.

Der Weg zu einer dauerhaften Erweiterung der eigenen kreativen Fähigkeiten besteht darin, mit den Kreativen-Anteilen der eigenen Persönlichkeit in Kontakt zu kommen, diesem Anteil mehr psychische Energie zu geben und diesen Anteil im täglichen Leben mehr zur Geltung kommen zu lassen.

In diesem SIZE Success Exklusiv-Training mit dem bekannten Kreativitätsspezialisten Karsten Gnettner werden Sie Ihren Kreativen-Anteil kennenlernen und ihm Raum und Platz zur Entwicklung geben.

Mit Karsten Gnettner haben Sie einen „echten“ Kreativen als Trainer. Er ist als Berufsmusiker in den verschiedensten Sparten zuhause und hat als Bassist unzählige CDs veröffentlicht. Neben seiner künstlerischen Arbeit als Musiker ist er als Designer, Graphiker und Web-Entwickler tätig. Bekannt ist seine Agentur für intelligente Unterhaltung „kawelt“.

Dieses Training ist anders als andere: Wir gehen „rauf auf die Bühne“ und präsentieren uns, einzeln, zu zweit, in der Gruppe. Immer wieder, immer wieder neu, immer wieder überraschend! Bis es nicht mehr anders geht ... :-))

## Schwerpunkte

- Die Anteile meiner Persönlichkeit  
Wie ausgeprägt ist mein „Kreativer“?
- Die inneren „Bremser“ und „Blockierer“  
Was ich alles nicht sagen, fühlen und tun darf?
- Kreativität und Prozess  
Kreativität als dynamischer Prozess - der einfach passiert!
- Auf die Bühne...  
Üben, üben, üben und vor allem: Spaß haben!
- Schnelligkeit, Ideen und Spontaneität  
Einfach trainiert!

## Trainer

Karsten Gnettner

Hannes Sieber

## Dauer

3 Tage

Termine finden Sie in der beiliegenden Übersicht.

## Konditionen

€ 900,- zuzügl. MwSt.

Unterkunft und Verpflegung sind nicht enthalten.

## Trainer- und Coach-Ausbildung

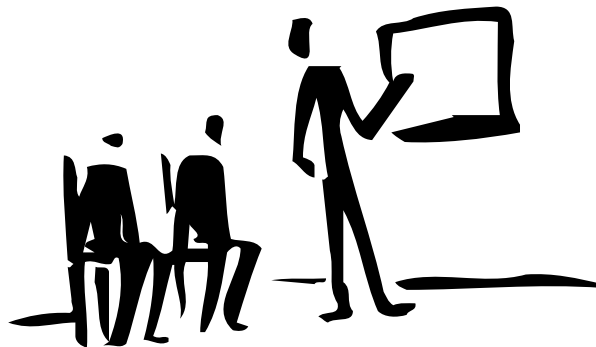
Eine Kern-Kompetenz von SIZE Success ist die Aus- und Weiterbildung von Trainern, Beratern und Coaches.

- **SIZE Success Zertifizierung**

Wenn Sie als Berater, Coach und Trainer mit dem SIZE Success Modell, den Persönlichkeitsprofilen und Potential-Analysen arbeiten wollen, dann erhalten Sie Ihre Lizenz in der SIZE Success Zertifizierung.

- **SIZE Success Trainer- und Berater-Ausbildung**

Für die fünfteilige Trainer- und Berater-Ausbildung haben wir ausführliche Informationen für Sie zusammengestellt. Fordern Sie den Flyer bei uns an oder informieren Sie sich direkt im Internet.



## SIZE Success Zertifizierung

### Worum geht es?

Das Modell der SIZE Success Persönlichkeiten, die SIZE Success Persönlichkeitsprofile und Potential-Analysen werden von Beratern und Trainern aufgrund der Verständlichkeit und Akzeptanz in Trainings und im Coaching verwendet. Der einfache Zugang erlaubt es, rasch mit SIZE Success zu arbeiten und Verständnis, Begeisterung und Zustimmung bei Teilnehmern und Klienten zu bekommen.

In diesem Zertifizierungsworkshop werden Sie die Anwendung der SIZE Success Persönlichkeitsprofile in verschiedenen Beratungs- und Trainingskontexten erarbeiten und praktisch trainieren.

Mit dieser Zertifizierung steigern Sie Ihre Kompetenz in der Anwendung des SIZE Success Persönlichkeitsmodells, der SIZE Success Persönlichkeitsprofile und der Beratungsbögen. Sie werden sicherer in der Hypothesenbildung und in der Einschätzung der Persönlichkeit Ihrer Coachee, Klienten und Teilnehmer.

Mit dieser Zertifizierung erhalten Sie die Lizenz, mit den SIZE Success Persönlichkeitsprofilen und Potential-Analysen zu arbeiten und sie zu attraktiven Konditionen von SIZE Success zu beziehen.

Sie steigern Ihre Attraktivität als Berater, Trainer und Coach durch den hochprofessionellen Einsatz der SIZE Success Persönlichkeitsinstrumente.

Im Workshop arbeiten wir mit einem Mix aus inhaltlichen Inputs und viel praktischer Bearbeitung der Inhalte in den unterschiedlichen Gruppen- und Trainingssituationen.

Anhand verschiedener Persönlichkeitsmuster und Musterprofile trainieren Sie die Hypothesenbildung zu den Persönlichkeiten, zu ihrer entwicklungspsychologischen Entstehung, zu Lebensthemen und Grundüberzeugungen und Stressmustern.

Als weiteren Schritt erarbeiten Sie die Meta-Auswertung mit dem SIZE Success Persönlichkeitsprofil und den Inhalten des Beratungsbogens sowie den Auswertungskurven. Darauf aufbauend trainieren

wir Beratungs- und Explorations-Gespräche und vertiefen die Handlungsoptionen durch die Meta-Auswertung.

## Schwerpunkte

- SIZE Success Persönlichkeiten  
Ich-Zustände – Struktur- und Funktionsmodell der Transaktionsanalyse  
Bedürfnisse und „Hunger-Konzept“  
Talente, Stärken und Ressourcen  
Entwicklungsabschnitte
- SIZE Success Profile  
Persönlichkeit – Management – Vertrieb – Kinder- und Jugendliche  
Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- SIZE Success Teamprofile, Team- und Unternehmenspotentiale  
Einsatzbereiche  
Nutzen
- SIZE Success Fragebogen  
Anleitung für den Probanden  
Mögliche Settings für die Beantwortung
- SIZE Success Profile - Inhalte  
Die einzelnen Auswertungsbereiche  
Zuverlässigkeit und Aussagekraft
- SIZE Success Beratungsbogen  
Persönlichkeitsanteile – Persönlichkeitsstil – Drama-Dreieck  
Zugang im Coaching – Coaching-Navigator – Energiequellen – Entwicklungsabschnitt
- Meta-Auswertung mit dem Beratungsbogen  
Fremd- und Selbstbild – Zuverlässigkeit – Antwortverhalten  
Hypothesenbildung aus den Verteilungskurven

- Typische Persönlichkeitsmuster und deren Abbildung im Profil und den Verteilungskurven
- SIZE Success für zertifizierte Berater, Trainer und Coach im Internet  
Informationsmaterial  
Marketingunterstützung  
SIZE Success Handbuch  
Video-Anleitungen

## **Trainer**

Hannes Sieber

## **Dauer**

3 Tage

Termine finden Sie in der beiliegenden Übersicht.

## **Konditionen**

Komplette Zertifizierung mit Basistraining, (s. „Im Kontakt gewinnen“ auf Seite 3) und dem Zertifizierungsworkshop

€ 1.950,- zuzügl. MwSt.

Unterkunft und Verpflegung sind nicht enthalten.

## **Besonderheit**

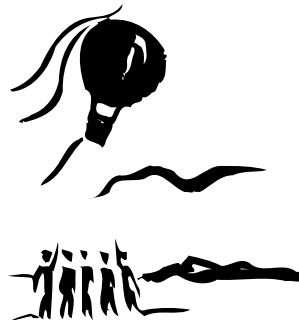
Mit der Zertifizierung zum SIZE Success Coach erwerben Sie die Lizenz für die Verwendung der SIZE Success Persönlichkeitsprofile und Potential-Analysen. Sie haben damit die Option, die SIZE Success Leistungspakete zu attraktiven Konditionen zu beziehen.

Sie bekommen zusätzlich

- drei Profile nach Wahl für Ihre ersten Projekte,
- das SIZE Success Coach- und Trainer-Handbuch mit über 220 Seiten Hintergrundinformationen, praktischen Anleitungen und der SIZE Success Berater- und Trainer-Toolbox,
- den SIZE Success Reader „Kontakt – Kommunikation – Soziale Kompetenz“,
- den SIZE Success Coaching Navigator,
- Online-Zugang zu den SIZE Success-Ressourcen,
- den monatlich erscheinenden Newsletter,
- Ihren Eintrag in das SIZE Success Berater, Trainer und Coach-Verzeichnis und Datenbank und
- Zugang zur Support-Hotline zu allen Fragen rund um SIZE Success und die Profile und Potential-Analysen.

Für eine erfolgreiche Anwendung verfügen Sie über eine Trainerausbildung oder vergleichbare Qualifikation.

Ihre individuellen Chancen und Optionen besprechen wir gerne mit Ihnen.



# **Management**

Management-Trainings und Leadership-Development-Programme sind eine Spezialität von SIZE Success.

Vom internationalen IT-Beratungsunternehmen oder Markenartikler mit hunderttausend Mitarbeitern über mittelständische Unternehmen bis zum Kleinbetrieb mit einem Spezialistenteam reicht die Sparte unserer Kunden. Von internationalen Holdings über öffentliche Verwaltungen, soziale Dienstleistungsunternehmen und eigentümergeführte Familienbetriebe.

Beginnende Führungskräfte, langjährig erfahrende Manager und international aktive Top-Manager und Partner arbeiten in Trainings und Coachings mit uns zusammen.

Erfahrungen und Referenzen nennen wir Ihnen gerne.

Unsere öffentlichen Trainings und Entwicklungsprogramme:

- **Empowering Leadership**

Potentiale erkennen – Ressourcen nutzen – Individuell führen



## **Empowering Leadership**

Potentiale erkennen – Ressourcen nutzen – Individuell führen

### **Worum geht es?**

Die zentralen Aufgaben einer Führungskraft sind die Sicherung der Zukunft, die Mitarbeiterführung und das Management des permanenten organisatorischen Wandels.

Mit SIZE Success Empowering Leadership steigern Sie Ihre Menschenkenntnis und Ihre soziale Kompetenz. Sie erarbeiten sich eine differenzierte Sichtweise für die unterschiedlichen Persönlichkeiten Ihrer Kollegen und Mitarbeiter.

Sie lernen und trainieren Ihr Führungsverhalten, um die vorhandenen Stärken und Ressourcen in Ihrem Team zu optimieren und mit den Potentialen Ihrer Mitarbeiter noch erfolgreicher zu werden.

Sie erkennen Ihren Führungsstil und die Wirkung auf die verschiedenen Persönlichkeiten Ihrer Mitarbeiter. Dadurch können Sie in Zukunft noch erfolgreicher führen, Ihre Inhalte klarer vermitteln und rasch Ergebnisse ohne Umwege erreichen.

Sie erarbeiten die neuesten Erkenntnisse zur Mitarbeitermotivation und trainieren Motivation als dynamischen Prozess einzusetzen und wirken zu lassen. Sie erkennen Ihre eigenen Motivationsmuster und die Wechselwirkung mit Ihren Kollegen und Mitarbeitern.

Nicht zuletzt werden Sie sich Ihrer Stressmuster bewusst und können die Stressmuster Ihrer Mitarbeiter zuverlässig erkennen. Sie erarbeiten Ihre individuelle Strategie, eigene Stressmuster weitgehend zu vermeiden und Stressmuster bei Ihren Mitarbeitern in konstruktive Verhaltensweisen zu verändern.

Damit können Sie Meinungsverschiedenheiten und Konflikte besprechen und zu positiven Ergebnissen führen.

## Schwerpunkte

- SIZE Success Persönlichkeitsmodell  
Die sechs Persönlichkeiten der Mitarbeiter
- Persönlichkeit und Potentiale  
Potentiale in der betrieblichen Praxis
- Potentiale und Führungsverhalten  
Der Zusammenhang von Potentialnutzung und eigenem Führungsverhalten
- Erfolgreiche Führung  
Individuelle Führung mit den SIZE Success Persönlichkeiten
- Bedürfnisse und Motivation  
Unterschiedliche Bedürfnisse der verschiedenen Persönlichkeiten und  
typspezifische Motivation in der Führungspraxis
- Bedürfnisbefriedigung und Motivation als Prozess  
Jeder Tag ist eine neue Herausforderung
- Eigene Motivation – Fremde Motivation  
Mitarbeitermotivation realistisch umgesetzt
- Bedürfnisse – Motivation – Stressmuster  
Erkennen eigener Stressmuster  
Stressmuster sind alltäglich
- Mit eigenen Stressmustern konstruktiv umgehen
- Stressmuster von Mitarbeitern erkennen und positiv konfrontieren  
Stressmuster als Motivationsbedürfnisse wahrnehmen
- Meinungsverschiedenheiten und Konflikte  
Wie jeder gewinnt

## **Trainer**

Hannes Sieber

## **Dauer**

3 Tage

Termine finden Sie in der beiliegenden Übersicht.

## **Konditionen**

Für die Teilnahme berechnen wir Ihnen € 750,- zuzügl. MwSt.  
Unterkunft und Verpflegung sind nicht enthalten.



## **V**erkauf und Vertrieb

Verkaufstrainings gibt es wie den sprichwörtlichen Sand am Meer.

Mit immer neuen und noch besseren Methoden, Techniken, Tricks, Kniffen.  
Mit garantierten Verkaufserfolgen, mit „Umsatzmaschinen“, und, und ..

Also noch ein weiteres Sandkörnchen ins Meer der Verkaufsmethoden und Rhetoriktricks?

Nein!

In unseren Trainings zu Verkauf und Vertrieb fokussieren wir auf den Kontakt.

Die Art und Weise des Kontakts, die Qualität des Kontakts – Verkauf aus dem Kontakt heraus.

Denn erst wenn wir im Kontakt mit unserem Kunden sind, können wir unsere Kaufbotschaft sinnvoll vermitteln.

Das Training:

- **Persönlichkeit überzeugt – Kontakt gewinnt – Vertrauen verkauft**

## Contact Selling

Persönlichkeit überzeugt – Kontakt gewinnt – Vertrauen verkauft

### Worum geht es?

Kennen Sie diese Situationen im Vertrieb?

- Ihre Kunden haben einen hohen Informationsstand über Produkte und Dienstleistungen und vergleichen mehr.
- Ihre Kunden wissen über Mitbewerber und Marktangebote sehr gut Bescheid.
- Ihre Kunden sind sensibel, was das Preis-Leistungsverhältnis betrifft.
- Maßgeschneiderte Lösungen sind entscheidende Erfolgskriterien: Ihr Kunde erwartet ein speziell auf ihn zugeschnittenes Angebot.
- Reiz- und Informationsüberflutung: Werbebriefe, Prospekte, Anzeigen und Werbespots werden von Ihren Kunden kaum mehr wahrgenommen.
- Ihre Kunden haben kaum Zeitressourcen: Vieles muss schnell und sofort erledigt werden.
- Ihre Kunden suchen den verlässlichen Kontakt und eine tragfähige Beziehung zu Ihnen.

Nun, dann ist Contact Selling genau Ihr Thema!

### Schwerpunkte

Im Training Contact Selling erarbeiten und trainieren Sie anhand Ihrer Verkaufspraxis die folgenden Schwerpunkte:

- Gemeinsame Wellenlänge
- Kontakt kommt vor Information – Individuelles Kontaktverhalten

- Die „Wahrnehmungsbrille“ des Kunden  
Gewissenhafte Analyse  
Werteorientiertes Denken  
Ruhiges Beobachten  
Intuition und Gefühl  
Impulsives Handeln  
Kreative Reaktionen
- Konzentration auf den echten Kern-Nutzen  
Eingehen auf die Persönlichkeit des Kunden, seine Motive und sein Umfeld, das seine Kaufentscheidung mit beeinflusst
- Motive unterschiedlicher Persönlichkeiten entschlüsseln  
Erkennen der Persönlichkeit des Kunden  
Präsentation und Argumentation auf die Motive des Kunden abstimmen
- Die Persönlichkeit des Verkäufers

## Ihr Nutzen

- Contact Selling unterstützt Sie darin, mit unterschiedlichen Persönlichkeiten rasch einen guten Kontakt herzustellen.
- Contact Selling zeigt Ihnen, wie Sie eine emotionale Bindung zum Kunden aufbauen.
- Contact Selling nützt Ihnen, die richtige Wellenlänge zum Kunden herzustellen und Vertrauen aufzubauen und zu erhalten.
- Contact Selling unterstützt Sie dabei, die Kaufentscheidung durch die „Wahrnehmungsbrille“ des Kunden zu betrachten und zu erkennen, wie seine Kaufentscheidung zustande kommen wird.
- Contact Selling zeigt Ihnen, wie die Aufmerksamkeit verschiedener Persönlichkeiten zu erreichen ist und wie deren Motive angesprochen werden.
- Contact Selling hilft Ihnen, die kaufentscheidenden Motive zu entschlüsseln und den kaufentscheidenden Kern-Nutzen in besonderer Weise anzusprechen.

- Contact Selling unterstützt Sie dabei, sowohl Ihren Kommunikations-Stil wie auch Ihren Verkaufs-Stil auf unterschiedliche Persönlichkeiten abzustimmen.
- Contact Selling hilft Ihnen, eigene Stressmuster sowie Stressmuster des Kunden zu erkennen und damit „Kommunikations-Fallen“ zu vermeiden, die einen erfolgreichen Kaufabschluss verhindern könnten.

## **Trainer**

Hannes Sieber

## **Dauer**

3 Tage

Termine finden Sie in der beiliegenden Übersicht.

## **Konditionen**

Für die Teilnahme berechnen wir Ihnen € 750,- zuzügl. MwSt.

Unterkunft und Verpflegung sind nicht enthalten.



## Team und Teamentwicklung

Teams zusammenstellen, die Anforderungen klären, die verschiedenen Begabungen und Fähigkeiten der einzelnen Mitglieder festlegen und dann aus den ausgewählten Menschen ein erfolgreiches Team zu formen und in der Entwicklung zu unterstützen:

### **Eine Aufgabe für SIZE Success!**

Profitieren Sie von SIZE Success, den erprobten und zuverlässigen SIZE Success Teamentwicklungsinstrumenten und unserer langjährigen Erfahrung in der Mitarbeiterauswahl, im Teambuilding und in der Teamentwicklung.

Mit Ihnen klären und vereinbaren wir die Entwicklungsziele und planen Interventionsmaßnahmen anhand des umfassenden SIZE Success Kompetenzmodells sowie der SIZE Success Teamprozesse.

Teambildungs- und Teamentwicklungsmaßnahmen führen wir maßgeschneidert in Ihrem Unternehmen durch.

Ihre Aufgabe, Ihre Anforderungen und Ihren Nutzen besprechen wir gerne in einem ausführlichen, persönlichen Gespräch mit Ihnen.

Rufen Sie uns an.

(0 83 41) 9 55 86 74

## **Coaching**

Trainings und Seminare sind wertvolle Instrumente für die fachliche, soziale und persönliche Weiterentwicklung. Und es gibt Themen für die Coaching und individuelle Beratung noch besser geeignet ist.

### **Coaching als Beratungs- und Entwicklungsansatz:**

Beruflich orientiert, aber nicht ausschließlich.

Aktuelle, kurz- oder längerfristige Themen.

Einzel oder im Team. Drinnen oder draußen.

Nehmen Sie Kontakt mit uns auf und vereinbaren Sie Ihren Termin für ein erstes Kennenlernen. Und gerne empfehlen wir Ihnen zertifizierte SIZE Success Coach in Ihrer Nähe, aus Ihrem beruflichen Anwendungsfeld.

Rufen Sie uns an. (0 83 41) 9 55 86 74

Oder wählen Sie unsere Spezial-Coachings

- **Öffentliche Coaching-Tage**  
Beruflich und privat erfolgreich
- **Individuelles Coaching in den Bergen**  
Die Alternative ...

## Coaching Tage

### Worum geht es?

Bei den Coaching-Tagen – „Beruflich und privat erfolgreich“ geht es um die persönliche Weiterentwicklung. Die Themen sind Ihre konkreten Anliegen aus dem beruflichen und privaten Bereich. Wir werden mit Methoden der Beratung, der Selbsterfahrung, der Supervision und des Coaching arbeiten. Der „rote Faden“ sind Konzepte von SIZE Success und der Transaktionsanalyse, die für alle Teilnehmer während der Arbeit an konkreten Themen transparent gemacht werden.

### Schwerpunkte

- Reflexion der eigenen Denk-, Gefühls- und Handlungsmuster im beruflichen und privaten Umfeld.
- Der eigenen Autonomie näher kommen und Erfolgsblockaden und Misserfolgsmuster erkennen und in konstruktives Verhalten ändern.
- Die eigenen Ziele erreichen ...

### Coach

Hannes Sieber

### Dauer

2 Tage

Termine finden Sie in der beiliegenden Übersicht.

### Konditionen

€ 400,- zuzügl. MwSt.

Unterkunft und Verpflegung sind nicht enthalten.

## Coaching in den Bergen

### Wie?

Den Überblick (wieder) bekommen ...

Über den Dingen stehen ...

Abschalten und neu schalten ...

Bewegung und Gespräche ...

Sich bewegen ...

Atem holen und auftanken ...

Neue Perspektiven sehen ...

### Warum?

Müssen Coaching-Sitzungen ausschließlich in Büros oder Konferenzräumen stattfinden?

Muss Coaching so „nah“ an der beruflichen Wirklichkeit sein, dass ein umfassender (Über-) Blick schwierig wird?

Coaching in den Bergen ist entspanntes Wandern und Gespräche.

Eintägige Touren oder

mehrtägige Wanderungen mit Übernachtung in Berghütten.

Mit Service oder Selbstversorgung.

Mit Gipfeln oder auf ebenen Höhenwegen.

Zu Fuß oder mit Bahn-Unterstützung.

## **Wir kennen die Berge**

Vor unserer Haustüre: Allgäu, Oberbayern, Tirol.  
Und auch weiter entfernt.

Unzählige Wege.

Bewirtschaftete und unbewirtschaftete Hütten.

Höhenwege und Gipfel.

Ihre individuell geplante Coaching-Route ist sicher auch dabei.

## **Coach**

Ihr Coach für Coaching und Wandern in den Bergen:

Hannes Sieber

## **Termine und Konditionen**

nach individueller Vereinbarung. Wir planen Ihre Coaching-Route in Absprache mit Ihnen und absolut passend zu Ihrer Fitness und Ihrer Ausdauer. Coaching ist zu jeder Jahreszeit möglich. Garantien für schönes Wetter sind uns aber unmöglich.

## **Das „Kleingedruckte“:**

Coaching in den Bergen hat nichts mit „Outdoor-Training“, etc. zu tun. Es geht nicht um Klettern, Abseilen oder sonstige „Mutproben“. Es sind Coaching-Gespräche, die in den Bergen stattfinden. Unterwegs beim Wandern, beim Rasten, auf Berghütten. Im Vordergrund stehen Ihre Coaching-Themen. Die sportliche Aktivität ist untergeordnet. Alle Wege sind sicher und setzen keinerlei alpine Erfahrungen voraus.

## **SIZE Success**

### **SIZE Success Meetings**

Zu den internationalen SIZE Success Meetings treffen sich die von SIZE Success zertifizierten Trainer, Berater und Coaches zusammen mit ihren Kunden und Interessenten einmal jährlich im Oktober.

Die Meetings stehen jeweils unter einem Thema. Die SIZE Success Berater, Trainer und Coach präsentieren aktuelle Projekte, geben Einblicke in ihre Arbeit und pflegen das kollegiale Netzwerk.

Das

#### **4. Internationale SIZE Success Meeting**

findet vom 22. - 23. 10. 2010 statt.

Thema des Meetings:

### **Entwicklungen**

von Menschen und Organisationen erkennen, verstehen und gestalten

Das Programm und alle aktuellen Informationen finden Sie unter [www.SIZE-Coach.de](http://www.SIZE-Coach.de)

## **Praxistage**

Kontinuierliche Weiterbildung und Weiterentwicklung sind Voraussetzungen für den Erfolg als SIZE Success Berater, Trainer und Coach.

Neben der individuellen Weiterbildung treffen sich die von SIZE Success zertifizierten Trainer, Berater und Coaches einmal jährlich im Frühjahr zum Praxistag.

Der Praxistag ist der interne Wissens- und Erfahrungsaustausch der SIZE Success Kolleginnen und Kollegen.

## **Workshops**

Die folgenden Spezialworkshops führen wir auf Anfrage in öffentlichen Trainings oder unternehmens-/projekt-intern durch.

- **Geld und Lebensthemen**
- **Teamentwicklung mit SIZE Success**
- **Arbeitsplatzanalysen, Anforderungs- und Kompetenzprofile, Bewerber-/Mitarbeiter-Auswahl**
- **Effektive Rollenspieltechniken**

Gerne senden wir Ihnen einen Gestaltungsvorschlag und ein Angebot.

## **P**ersönlichkeitsprofile und Potential-Analysen

SIZE Success Persönlichkeitsprofile und Potential-Analysen erfassen und beschreiben die Begabungen, Stärken, Talente, Bedürfnisse, Motivatoren, Stress- und Misserfolgsmuster von einzelnen Menschen, von Teams und Organisationen.

Personal-Entwicklern, Beratern, Führungskräften, Coaches und Trainern, die schnell eine fundierte und umfassende Potential-Analyse für ihre Mitarbeitenden, Klienten oder Teilnehmer benötigen, steht damit ein umfassendes Instrumentarium zur Verfügung. SIZE Success Persönlichkeits-Profile und Potential-Analysen erleichtern die Auswahl und den Einsatz von Mitarbeitern. Sie helfen, Entwicklungspotentiale abzuschätzen und Entwicklungsmaßnahmen zu planen.

Mit einem leicht verständlichen Fragebogen werden die Persönlichkeitsmerkmale erhoben. Die Auswertung erfolgt in einem übersichtlichen Profil. Das Profil liefert auf verständliche Weise Erkenntnisse, die man in Beruf und Privatleben unmittelbar umsetzen kann.

Berater und Coaches erhalten zu jedem Profil den umfassenden Beratungsbogen mit Hinweisen zur Entwicklung von Potentialen und zur Umsetzung im Alltag - ein Zusatznutzen, der SIZE Success von anderen Systemen abhebt.

SIZE Profile und Analysen bauen auf wissenschaftlich fundierten, seriösen psychologischen Konzepten auf und erlauben so, die eigene Persönlichkeit, die Stärken und Potentiale aus verschiedenen Blickwinkeln zu beleuchten.

Gerne beraten wir Sie zu den verschiedenen SIZE Success Instrumenten.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.SIZESuccess.de](http://www.SIZESuccess.de)

## **I** Informationen

### **Trainer**

Hannes Sieber

Berater, Trainer, Coach  
Zertifizierter Transaktionsanalytiker, CTA

und Kolleginnen und Kollegen, soweit bei den einzelnen Trainings angegeben.

### **Wo**

Die Seminare, Trainings und Workshops finden in der Regel in

86860 Jengen

Ortsteil Eurishofen - Ehemaliger Pfarrhof

statt.

Andere Veranstaltungsorte sind in der beiliegenden Terminübersicht angegeben.

Für Ihre Anreise und die Auswahl von Übernachtungsmöglichkeiten senden wir Ihnen mit der Anmeldebestätigung detaillierte Informationen zu.

## **Anmeldung**

Wir bitten Sie, sich rechtzeitig anzumelden.

Online unter [www.SIZE-Akademie.de](http://www.SIZE-Akademie.de), per e-mail, Fax oder Post.

Wir bestätigen Ihnen Ihre Anmeldung oder teilen Ihnen umgehend mit, wenn das Seminar ausgebucht ist und wir Ihre Anmeldung in die Warteliste nehmen.

Die Seminargebühr ist nach Rechnungsstellung, spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn ohne Abzug fällig.

Absagen sind bis vier Wochen vor Seminarbeginn möglich. Spätere Absagen sind nur möglich, wenn ein anderer, für das Training geeigneter Teilnehmer von Ihnen genannt wird. Ansonsten müssen wir Ihnen die Gebühr für das Seminar in Rechnung stellen.

SIZE Success ist berechtigt, das Seminar aus wichtigem Grund, insbesondere bei Erkrankung des Trainers oder zu geringer Teilnehmerzahl, zu verlegen oder einen anderen Trainer einzusetzen.

Gerichtsstand für alle Ansprüche aus dieser Vereinbarung ist, soweit gesetzlich zulässig, Kaufbeuren.

## **Sonstige Konditionen**

Zertifizierte SIZE Success Berater, Trainer und Coach erhalten auf alle SIZE Success Trainings und Seminare einen Basis-Rabatt von 10%.

(Ehe-)Partner erhalten 30% Nachlass auf die Seminargebühr.

Für mehrere Teilnehmer aus einer Organisation, einem Unternehmen fragen Sie uns bitte nach Ihren speziellen Vorteilsbedingungen.

Unterkunft und Verpflegung sind in der Seminargebühr nicht enthalten.

**Anmeldung**

**Fax (08341)9 55 86 76**

Ich melde mich verbindlich zu folgendem/n Training/s an:

.....  
.....

**Teilnehmer/in**

Vorname..... Name .....

Firma..... Beruf.....

Straße..... PLZ, Ort.....

Telefon..... e-mail.....

**Rechnung an Teilnehmer/in wie oben angegeben.  
oder an**

Vorname..... Name .....

Firma..... Abteilung.....

Straße..... PLZ, Ort.....

Telefon..... e-mail.....

Datum..... Unterschrift.....

Bitte hier abtrennen

## Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit diesem Blatt an, per Fax oder schriftlich.

Wir bestätigen Ihnen Ihre Anmeldung oder teilen Ihnen umgehend mit, wenn das gewünschte Seminar ausgebucht ist und wir Ihre Anmeldung in die Warteliste nehmen.

Die Teilnahmegebühr ist nach Rechnungsstellung, spätestens 14 Tage vor Beginn des Trainings ohne Abzug fällig.

## Storno

Absagen sind bis vier Wochen vor Beginn eines Trainings möglich.

Spätere Absagen sind nur möglich, wenn ein anderer, für das Training geeigneter Teilnehmer von Ihnen genannt wird. Ansonsten müssen wir Ihnen die Teilnahmegebühr in Rechnung stellen.

## Regelungen

SIZE Success ist berechtigt, ein Seminar/Training aus wichtigem Grund, insbesondere bei Erkrankung des Trainers oder zu geringer Teilnehmerzahl, zu verlegen, abzusagen oder einen anderen Trainer einzusetzen.

Wird ein Seminar/Training abgesagt, wird die bezahlte Teilnahmegebühr vollständig zurückerstattet.

Unterkunft und Verpflegung sind in der Teilnahmegebühr nicht enthalten.

Gerichtsstand für alle Ansprüche aus dieser Vereinbarung ist, soweit gesetzlich zulässig, Kaufbeuren.

Ihre persönliche Daten, die Sie uns mit Ihrer Anmeldung mitteilen werden unter Beachtung des Datenschutzes in einer EDV-Anlage gespeichert. Ihre Daten geben wir unter keinen Umständen an andere weiter.

## Sonstige Konditionen

Zertifizierte SIZE Success Berater, Trainer und Coach erhalten auf alle SIZE Success Trainings und Seminare einen Basis-Rabatt von 10%.

(Ehe-)Partner erhalten 30 % Reduktion auf die Seminargebühr.

Sonderkonditionen nach Absprache für mehrere Teilnehmer aus einer Organisation oder einem Unternehmen.

## **Termine 2010**

### **Persönlichkeit und Kommunikation**

Im Kontakt gewinnen – Basis-Training – 30. 09. – 02. 10. 2010

Den Alltag gestalten – Aufbau-Training – 11. – 13. 11. 2010

Beruflich und privat erfolgreich – Baustein 1: 21. – 24. 06. 2010 – Baustein 2: 11. – 14. 10. 2010

Life Balance – 28. – 30. 10. 2010

Kreativität – Anders trainiert – 18. – 20. 11. 2010

### **Trainer- und Coach-Ausbildung**

SIZE Success Zertifizierung – 13. – 15. 05. 2010

### **Management**

Empowering Leadership – 14. – 16. 04. 2010

### **Verkauf und Vertrieb**

Contact Selling – 01. – 03. 07. 2010

### **Coaching**

Coaching-Tage – 03. – 04. 12. 2010

### **SIZE Success**

Praxistag – 20. 03. 2010

SIZE Success Meeting – 22. – 23. 10. 2010

## **Termine 2011**

---

### **Persönlichkeit und Kommunikation**

Im Kontakt gewinnen – Basis-Training – 24. – 26. 02. 2011 und 22. – 24. 09. 2011

Den Alltag gestalten – Aufbau-Training – 26. – 28. 05. 2011

Beruflich und privat erfolgreich – Baustein 1: 27. – 30. 06. 2011 – Baustein 2: 10. – 13. 10. 2011

Life Balance – 27. – 29. 10. 2011

### **Trainer- und Coach-Ausbildung**

SIZE Success Zertifizierung

Basis-Training – 24. – 26. 02. 2011

Zertifizierungsworkshop – 12. – 14. 05. 2011

### **Management**

Empowering Leadership – 14. – 16. 04. 2011

### **Verkauf und Vertrieb**

Contact Selling – 07. – 09. 07. 2011

### **Coaching**

Coaching-Tage – 02. – 03. 12. 2011

### **SIZE Success**

Praxistag – 02. 04. 2011

SIZE Success Meeting – 21. – 22. 10. 2011

**SIZE**  
**Success**  
Akademie

---

**SIZE**  
**Success**  

---

**Akademie**

**SIZE Success**

Eberleweg 6  
87640 Biessenhofen

Fon (0 83 41) 9 55 86 74

Fax (0 83 41) 9 55 86 76

[office@SIZE-Akademie.de](mailto:office@SIZE-Akademie.de)

[www.SIZE-Akademie.de](http://www.SIZE-Akademie.de)