

Workshop & Coaching Angebote

Teamworkshop LIFO® Teamentwicklung

Ziele

Entwicklung der Kommunikation im Team und Reflexion der individuellen Verhaltensstile anhand der LIFO® Methode. Das Verständnis für die bevorzugten Verhaltensstile der einzelnen Teammitglieder erhöhen, um auf dieser Grundlage mehr Verständnis füreinander zu erreichen und ggf. Konfliktpotenziale im Team zu reduzieren.

Aus den Inhalten

- Erkennen von Unterschieden zwischen Kollegen und Kunden in Bezug auf Annahmen, Werte und Verhalten. Akzeptieren solcher Unterschiede (anstatt Sie zu bewerten)
- Entwicklung des Verständnisses für Stärken & Grenzen Anderer
- Besseres Erkennen möglicher Konfliktpotentiale
- Erreichen einer konstruktiveren Kommunikation im Team
- Durch Übungen mit Spaßfaktor eine positiv emotionale Einstellung gegenüber den Kollegen zu entwickeln, „die ganz anders ticken“ und den Teamgeist stärken.

Dauer

1 x ½ Tag (ca. 4,5 Stunden inkl. Pausen)

Teamworkshop Life in Balance – Modul I

Ziele

Zu erfahren, was die eigenen Stressfaktoren sind und welche Stressreaktionen sie verursachen können. Schärfen der eigenen Wahrnehmung für die Warnsignale. Entwickeln individueller Stressbewältigungskompetenzen und erlernen von Entspannungsübungen um langfristig gesund und gelassen zu bleiben.

Aus den Inhalten

- Was ist Stress und was uns stresst uns?
- Persönliche Stressreaktionen: Stressverstärker von außen und „hausgemachter Stress“.
- Wie bleiben wir gesund und gelassen: 3-Säulenmodell (nach Prof. G. Kaluza)
- Quellen der positiven Energie und Entwicklung eigener Strategien gegen Stressreaktionen
- Entspannungsübungen und Energietankmethoden

Dauer

1 Tag (ca. 8 Stunden inkl. Pausen)

Teamworkshop **Life in Balance – Modul II**

Ziele

Sie erfahren, was Resilienz - im Sinne der psychischen Widerstandsfähigkeit – ist, und welche Schutzfaktoren dabei eine wichtige Rolle spielen. Sie entwickeln individuelle „Resilienz – Kompetenzen“ und erlernen Übungen, um langfristig Belastungen besser standzuhalten und gesund zu bleiben.

Aus den Inhalten

- Was bedeutet Resilienz?
- Sieben Schutzfaktoren, die die individuelle Resilienz steigern.
- Analyse der eigenen Einstellungen und Entwicklung von förderlichen Verhaltens- und Gedankenmustern
- Bewegungen & andere Übungen, um die eigene Widerstandskraft effektiv zu steigern
- Mehr Achtsamkeit für die eigenen Bedürfnisse

Dauer

1 Tag (ca. 8 Stunden inkl. Pausen)

Teamworkshop **Stilgerecht überzeugen (Erfolgreich beraten und verkaufen im Maklerbetrieb)**

Ziele

Entwicklung stilgerechter Kommunikation im Vertrieb. Reflexion der eigenen Verhaltensstile anhand der LIFO® Methode. Das Verständnis für die eigenen bevorzugten Verhaltensstile erhöhen, um auf dieser Grundlage mehr Verständnis für Kunden und Kollegen zu erreichen. Flexibler Einsatz der Verhaltens- und Kommunikationsstile um effektiver und bedarfsgerechter zu beraten.

Aus den Inhalten

- Analyse des eigenen LIFO® Verkaufs-Stil
- Die LIFO® Stile im Verkaufs- und Beratungsprozess
- Entwicklung des Verständnisses für Stärken & Grenzen Anderer
- Besseres Erkennen möglicher Konfliktpotentiale
- Günstige und ungünstige Rahmenbedingungen im Verkauf
- Nutzenargumentation in schwierigen Beratungssituationen

Dauer

1 x ½ Tag (ca. 4,5 Stunden inkl. Pausen)

Art & Gestaltung der Workshop Angebote

- Inhouse Training / Präsenzveranstaltung

Methoden:

- Präsentation, Selbstreflexion, Teamarbeit und –Diskussion

Ort

Ein Raum mit Sitzgelegenheiten, Leinwand und Flipchart wird durch den Auftraggeber bereitgestellt.

Honorar für Teamworkshops

Grundpreis: 189 € (bei min. 5 Personen)

Jeder weitere Teilnehmer pauschal 36,00 € d.h.:

6 Pers. = 225 €

7 Pers. = 261 €

8 Pers. = 297 €

9 Pers. = 333 €

10 Pers. = 369 €

usw.

Alle Preise sind inkl. MwSt., Reisekosten und Schulungsunterlagen (Gruppengröße: max. 15 Personen)

Coaching

Individuelles Coaching für Geschäftsinhaber/ Führungskräfte

Ziele

Sie reflektieren und erarbeiten Ihre langfristigen Ziele für den eigenen Versicherungsbetrieb und erkennen die essenziellen (auch überfachlichen) Kompetenzen, die notwendig sind, um Ihre gesetzten Ziele zu erreichen.

Aus den Inhalten

- Reflektion Ihrer aktuellen Themen, Vorstellungen und Einstellungen wie auch Konkretisierung Ihres künftigen „Wunsch-Status“
- Erarbeitung Ihrer Entwicklungsziele (persönlich und/oder unternehmerisch) unter der Berücksichtigung Ihres heutigen Status-Quo und möglicher (externer) Einflussfaktoren.
- Entwicklung Ihrer individuellen Wege, Methoden und Lösung der aktuellen Themen/ Probleme, um Ihre persönliche/ unternehmerische Ziele zu erreichen

Methode: Individuelle, ressourcenorientierte Coaching-Gespräche

Dauer: 5 Stunden, die Ihrem Wunsch und Bedarf entsprechend, flexibel verteilt werden (1x persönliches Treffen und Folgetelefonate)

Optional: Umsetzungscoaching (Folgetelefonate mit dem Ziel Ihre persönliche Umsetzung konsequent zu begleiten, um Hilfeleistung bei „Stolpersteinen“ zu gewährleisten)

Honorar: 289,- Euro zzgl. MwSt.; (inkl. optionaler Folgetelefonate 2 x 30 Minuten); In dem Preis sind Reisekosten des Coachs mitenthalten.

Termine / Ort: werden individuell vereinbart

Coach: B. Ludwika Fichte, Dipl. Psych., Dipl. Ökon., Coach ICF ACC (International Coach Federation/ Associate Certified Coach)

Trainer

Matthias Vormbrock

- Versicherungskaufmann
- Staatl. gepr. Betriebswirt
- Psychologischer Berater / Personal Coach
- Lizenziertes LIFO®-Analyst



Ludwika Fichte

- Diplom Psychologin
- Diplom Ökonomin
- Zertifizierter Coach ICF/ ACC
(International Coach Federation/ Associate Certified Coach)
- Versicherungsfachfrau
- Lizenziertes LIFO®-Analyst



Weitere Vorgehensweise

Sofern Rahmenbedingungen und Inhalte grundsätzlich Ihren Wünschen/ Vorstellungen entsprechen und ein Trainingstag verbindlich durchgeführt werden soll, stimmen wir den genauen Termin und Tagesablauf telefonisch ab.

Wir würden uns sehr freuen, einen gemeinsamen Entwicklungstag mit Ihnen und Ihrem Team zu gestalten und zu begleiten.

Mit besten Grüßen

Ihr Team der Itzehoer Akademie

Itzehoer Platz | 25521 Itzehoe

Tel.: 04821 773-479

Fax: 04821 773-8479

akademie@itzehoer-maklerservice.de