

Unternehmensberatung

Soft Skills

Wir begleiten auf dem Gebiet des emotionalen Managements, bei Change Prozessen, Unternehmensnachfolge, Mitarbeiterfortbildung und Kundenbindung mit sensibler und persönlicher Beratung und Seminaren.

Seit 2010 sind wir aktiv im Bereich spezifische Kommunikationsseminare und Coachings für unterschiedliche Wirtschafts- und Handelsbereiche tätig. Diese Erfahrung hat uns gezeigt, dass persönliche Ansichten und Ziele wesentlich sind für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens oder einer Unternehmensnachfolge.

Status Quo?

- Soft Skills (emotionale Faktoren, Bindung zum Unternehmen, Firmenkultur, eigene Wünsche der Stakeholder) wird oft weniger Gewicht beigemessen, als Hard Skills (Finanzen, Investitionen, Marketing). Die Auswirkungen werden **NUR** als zusätzlicher Verhandlungsstress wahr genommen.
- Unkollegiales Verhalten der Mitarbeiter, Unhöflichkeit, Meckerkultur, wenig Einsatz, schwelende Konflikte, Mitarbeiter sind voreingenommen oder frustriert.
- Mitarbeiter sind ängstlich oder fühlen sich in Veränderungen nicht involviert und reagieren auch mit Kündigung, da die Aussichten im Unternehmen vermeintlich unsicher sind. Meist verlassen gute Fachkräfte das Unternehmen zuerst.
- Der Unternehmer/in oder das Management, nimmt Konflikte nicht wahr oder bewertet diese nicht als einflussreich.
- Der Unternehmer/in will bei einer Übernahme seinen Einfluss behalten und sieht einen Kaufpreis mit hohem ideellem Wert.
- Personelle Strukturen beeinflussen Verhandlungen negativ.
- Fehler im Arbeitsalltag werden nicht als Chancen erkannt.
- Es besteht ein Grundanspruch bei Übernahmen, das Unternehmen in exakt der gleichen Art weiter zu führen.
- Nicht monetäre Erwartungen an den Käufer werden nicht eindeutig kommuniziert.
- Es gibt zu wenig Orientierung da Firmenziele und Unternehmenskultur vage sind.
- Der Unternehmensführung ist nicht bewusst, wie erfolgreich sich passende und auf die Bedürfnisse des Gesprächspartners und Kunden ausgerichtete Kommunikation auswirkt.

„Erkenne dich selbst.“ Sokrates.

„Erkenne die Wünsche und Ziele des Gesprächspartners!“

COM-INSTITUT

Sabine Hengst



Wir machen Kommunikation zu
Ihrem größten Erfolgsfaktor

**„Die reinste Form des
Wahnsinns ist es, alles beim
Alten zu belassen und
gleichzeitig zu hoffen, dass sich
etwas ändert.“** Albert Einstein

Lösung und Antworten

„Umso mehr unsere Wertvorstellungen übereinstimmen, umso sympathischer finden wir uns.“

- Bewusst wahrnehmen, dass hinter jedem Einwand und jeder Entscheidung, persönliche Erwartungen, Erfahrungen, Hoffnungen und Vorstellungen sind und das Wissen darum, im Gespräch und Verhandlungen anwenden.
- Gute Vorbereitung bei Unternehmensnachfolge oder Change Prozessen, beinhaltet immer auch eine nicht monetäre Analyse der Soft Skills.
- Einen individuellen Fragenkatalog bei und eine dazu passende Auswertung mit Lösungen.
- Motivation von Kunden und Mitarbeitern ist Wertschätzung und bindet Mitarbeiter.
- Seminare und Einzelcoaching im Bereich Kommunikation, Team und Personalführung sind eine Zukunftsinvestition.
- Gute Fachkräfte zu guten Führungskräften machen, durch Weiterbildung.
- Fachkräfte gehen verstärkt in Unternehmen die Mitarbeiter in fachlichen, persönlichen und Führungsqualitäten weiterbilden. Es erhöht ihre Karriere Chancen.
- Ein Mensch den wir wertschätzen, wird immer mehr tun, als wir von ihm erwarten.
- Die passenden rhetorischen Mittel im Gespräch, lassen viel über die Wünsche, Denkweisen und Ansichten des Gesprächspartners erfahren und helfen genau passende Produkte oder Dienstleistungen anzubieten.

Mittel

- Besonderheiten der Gesprächsführung
- Die Macht der Worte
- GfK
- Kommunikationstechniken
- Konfliktvermeidung und Konfliktlösung
- Mediation
- Rhetorik in Verhandlungen und Personalgesprächen
- SMART Analyse
- SWOT Analyse
- Organisationspsychologische Erkenntnisse
- Umgang mit Persönlichkeitstypen

Vorteile

- Erfolgreiche wirtschaftlicher Beratung, durch Zusammenarbeit im Bereich der Soft Skills und Kommunikation bei Unternehmensnachfolgen und Change Prozessen.
- Erkenntnisse, dass hinter einem erfolgreichen Unternehmen und dessen Wachstum, Motivation, Weiterbildung und empathische Führung steckt.
- Das Wissen um die Persönlichkeit eines Menschen und dessen Motive, ist entscheidend, für den Erfolg in Verkauf, Verhandlungen, Kundenpflege und Mitarbeiterführung.
- Individuelle Seminare für Unternehmen genau auf deren Bedarf angepasst.
- COM-INSTITUT arbeitet bundesweit.

COM-INSTITUT

Sabine Hengst



Wir machen Kommunikation zu
Ihrem größten Erfolgsfaktor

COM-INSTITUT

Sabine Hengst
Mühlweg 13
01662 Meißen

www.com-institut.de
info@com-institut.de
Tel. 0170 6472286