

Deutschlands Personality Coach Nr. 1 › ProSieben

# WERNER KATZENGRUBER



Erfolg ist lernbar

## ZUR PERSON

- » Werner Katzengruber ist Verhaltens- und Kommunikationsexperte, Coach und Berater. Er gilt in den Medien als „Deutschlands Personality-Coach Nr. 1 (u. a. Johannes B. Kerner, ZDF).
- » Er studierte in den USA, in Deutschland und in der Schweiz bei bekannten Größen wie Prof. Paul Watzlawick („Anleitung zum Unglücklichsein“) und Prof. John Grinder (Begründer des NLP). Er arbeitet seit vielen Jahren für Personen des öffentlichen Lebens aus Politik, Wirtschaft, Medien und Sport sowie für nationale und internationale Unternehmen. Er coacht Leistungsträger in Konflikten und Veränderungsprozessen im beruflichen und im privaten Bereich. Darüber hinaus hält er regelmäßig Vorträge und Seminare für internationale Unternehmen zu den Themen Kommunikation, Sales, Leadership und Erfolg.
- » Als Erfolgspsychologe greift Werner Katzengruber auf ein internationales Netzwerk zurück, das aus Hochschulen, Forschungsinstituten und Experten besteht, und ist daher immer auf dem aktuellen Stand von Forschung und Wissenschaft. Er ist ein anerkannter Experte in den Bereichen Kommunikation, Leadership und Sales. Seinen Schwerpunkt legt er dabei auf das Thema Erfolg. An der renommierten SMI Steinbeis-Hochschule in Berlin unterrichtet er seit 2004 die MBA-Studiengänge Medien, Marketing und Finance und leitet seit 2009 den Studiengang Sales-Management.
- » Werner Katzengruber ist kein Theoretiker oder Dogmatiker, sondern ein Mann der Praxis. „Gut ist, was seinen Zweck erfüllt“, so lautet seine Devise. Seine Lösungswege sind daher immer zielführend und häufig unkonventionell, die Methoden innovativ und in der Praxis unmittelbar umsetzbar.
- » Werner Katzengruber ist Top-Autor des renommierten Ratgeberverlags Gräfe und Unzer und hat dort im Herbst 2008 sein Buch „einfach erfolgreich – die ROADMAP-Strategie“ sowie eine gleichnamige DVD herausgegeben. In seiner Strategie zeigt er anhand neuester Erkenntnisse aus der Psychologie, dass Erfolg tatsächlich lernbar ist. Weitere Bücher und DVDs haben die Titel: „SALE – die neuen Verkäufer“ (das Buch ist erschienen im Wiley Verlag) sowie „Das Verkauf coaching der nächsten Generation“ und „Die Psychologie des Verhandeln“ (beide DVDs sind bei myvolutionmedia GmbH veröffentlicht). Hierzu gibt es auch eine spezielle Edition für die WirtschaftsWoche.
- » Seine Vorträge, Seminare und filmbasierte Schulungskonzepte geben dem Begriff Edutainment eine neue Dimension: Wissen und Unterhaltung bilden bei Werner Katzengruber eine nie da gewesene Einheit. Lernen soll Spaß machen und die Inhalte müssen Substanz haben. Das ist seine Überzeugung. Lernen hört nach einem Vortrag von Werner Katzengruber nicht auf. Alle seine Vorträge und Trainings können zusammen mit filmbasierten Schulungskonzepten gebucht werden, die nach Kundenwunsch auf die jeweiligen Fragestellungen eingehen. Dies erhöht nachweislich die Nachhaltigkeit eines Vortrags bzw. Seminars.
- » Seit 1994 arbeitet Werner Katzengruber als Berater, Coach und Trainer für nationale und internationale Unternehmen sowie für Personen des öffentlichen Lebens aus Politik, Wirtschaft, Sport und Medien. Er ist Gründer und Geschäftsführer der KHD Group GmbH, einem Beratungsunternehmen, das sich auf alle Bereiche des Human Capital Management spezialisiert hat.

## Referenzen

ALLIANZ · AOL · HEINRICH BAUER VERLAG · BAUHAUS · SCHNEIDER ELECTRIC · BURDA · DEUTSCHE BAHN AG · DIE ZEIT · ENDEMOL · ENTERASYS · FILMPOOL  
GEORG VON HOLTZBRINCK VERLAG · GRÄFE UND UNZER VERLAG · GRUNDY LIGHT ENTERTAINMENT · GWP · HÄBERLEIN UND MAURER · HEA-VDEW  
HEYE & PARTNER · LTI DRIVES · LUFTHANSA · MC DONALDS · MICROSOFT · MOBILKOM AUSTRIA · NBC UNIVERSAL · NOVARTIS · OTTO VERSAND  
PREMIERE FERNSEHEN · PROSIEBENSAT.1 MEDIA AG · RHEINISCHE POST · RMS · RADIO MARKETING SERVICEE · RTL / RTL 2 · SERVICEPLAN HOLDING  
SEVENONE MEDIA · SMIT-STUTTGARTER MANAGEMENT INSTITUTE OF TECHNOLOGY · STEINBEIS HOCHSCHULE · STRÖER OUT-OF-HOME MEDIA · TAGESSPIEGEL  
TELE 5 · VATTENFALL · VODAFONE D2 · WEBERHAUS · WEISCHER MEDIEN GRUPPE · WIRTSCHAFTSBLATT · WIRTSCHAFTSKAMMER TIROL · WIRTSCHAFTS-  
WOCHE · ZDF · UND WEITERE...

**Für Anfragen zu Interviews, Fachbeiträgen und Ähnlichem wenden Sie sich bitte direkt an:**

KHD – Katzengruber Human Development Group GmbH › Kreuzstraße 24 › D - 82319 Starnberg

Telefon: +49 8151 659 80 - 0 › Mail: [info@katzengruber.com](mailto:info@katzengruber.com) › Internet: [www.katzengruber.com](http://www.katzengruber.com)

Deutschlands Personality Coach Nr. 1 › ProSieben

# WERNER KATZENGRUBER



Erfolg ist lernbar

## POTENZIAL- UND PERSÖNLICHKEITSANALYSEN

Erfahren Sie mehr über Ihr Erfolgspotenzial!

Werner Katzengruber ist zertifizierter Profiler und Personaldiagnostiker und bietet Ihnen sein Know-how für Ihre ganz eigene Potenzial- und Persönlichkeitsanalyse an. Er ist auf unterschiedliche, wissenschaftlich valide, personaldiagnostische Verfahren zertifiziert und entwickelt auch selbst psychometrische Tests, je nach der individuellen Zielsetzung seiner Auftraggeber. Das Spektrum für die Anwendung dieser diagnostischen Methoden ist vielseitig und reicht von der persönlichen Potenzialanalyse bis zur Auswahl und Entwicklung von Fach- und Führungskräften. Werner Katzengruber erstellte beispielsweise auch Testverfahren für verschiedene Fernsehformate wie „Der große Persönlichkeitstest“ für das ZDF oder das TV-Event „Dating Day“ im Auftrag von Pro7.

### Die Durchführung eines psychometrischen Tests ist einfach und die Antworten, die Sie erhalten, sind erfolgsweisend:

Sie benötigen, je nach Verfahren, zwischen 15 und 30 Minuten Ihrer Zeit, um einen Fragebogen im Internet zu bearbeiten. Danach bekommen Sie ein wissenschaftlich valides Ergebnis, das Ihnen Ihre Stärken, Begrenzungen, Werte, Motivatoren sowie Ihre persönlichen und beruflichen Interessen aufzeigt. Natürlich ist der Test nur der erste Schritt. Anhand der Ergebnisse Ihres Profils bereitet sich Werner Katzengruber auf ein ca. 60-minütiges strukturiertes Interview mit Ihnen vor. In diesem Gespräch erfolgt ein direktes Feedback, das Sie von Werner Katzengruber persönlich erhalten. Darin zeigt er Ihnen Ihre Fähigkeiten, nennt die Faktoren, worauf diese basieren, und analysiert Ihr bisheriges Problemlösungsverhalten in verschiedenen Situationen (verhaltensbezogene Interviewmethode).

### Dies geschieht nach dem Muster:

### MOTIVATION » SITUATION » FÄHIGKEITEN » VERHALTEN » ERGEBNIS

Außerdem findet im Gespräch eine gemeinsame Betrachtung Ihrer grundlegenden Motive, Interessen, Werte und Normen statt, die Sie in Ihrem Berufs- und Privatleben leiten.

Zum Abschluss erhalten Sie ein umfassendes Bild Ihrer Fähigkeiten, Begrenzungen und Entwicklungsmöglichkeiten, die Sie auch mit dem Anforderungsprofil einer realen privaten oder beruflichen Situation abgleichen können.

Sagen Sie wohin Sie wollen, und Werner Katzengruber wird zusammen mit Ihnen Ihren individuellen Weg zu Ihrem Ziel erarbeiten!

**Alle Seminare können auf Wunsch durch Profiling unterstützt werden. Ihre Angaben werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.**

Für Anfragen zu Interviews, Fachbeiträgen und Ähnlichem wenden Sie sich bitte direkt an:

KHD – Katzengruber Human Development Group GmbH › Kreuzstraße 24 › D - 82319 Starnberg

Telefon: +49 8151 659 80 - 0 › Mail: [info@katzengruber.com](mailto:info@katzengruber.com) › Internet: [www.katzengruber.com](http://www.katzengruber.com)

Deutschlands Personality Coach Nr. 1 › ProSieben

# WERNER KATZENGRUBER



Erfolg ist lernbar

## FILMBASIERTE SCHULUNGEN

Warum sind Trainings und Schulungen selten nachhaltig? Wieswegen fallen die meisten Seminarteilnehmer bereits nach kurzer Zeit wieder in ihre alten Verhaltensmuster zurück? Weil auch Lernen gelernt sein will und sich Lernerfolge nur durch regelmäßiges Üben erzielen lassen. Genau hier setzt Werner Katzengruber mit seinem innovativen Edutainment-Konzept an. Alle seine Vorträge und Seminare werden durch filmbasierte Trainingseinheiten ergänzt. So üben die Teilnehmer auch nach dem Vortrag oder Seminar weiter und steigern damit kontinuierlich ihren Erfolg. Durch die Kombination aus Sehen, Hören und Üben werden nachweislich die besten Lernerfolge erreicht. Inhalte, die multisensorisch vermittelt werden, nimmt das Gehirn deutlich schneller und nachhaltiger auf. Diese Erkenntnis macht sich Werner Katzengruber zunutze.

Lernen soll Spaß machen, die Inhalte müssen Substanz und einen hohen Nutzwert haben. Die Seminare, Vorträge und Multimedia-Einheiten beinhalten Filmelemente, Comic-Beispiele und Animationen. Sie sind so konzipiert, dass sie Wissen gleichermaßen kompetent, spannend und unterhaltsam vermitteln.

### Wodurch unterscheiden sich Werner Katzengrubers filmbasierte Trainingseinheiten von herkömmlichen Trainings-DVDs?

- » Die Inhalte sind keine Schulungen von der Stange, sondern gezielt auf die Bedürfnisse und Anforderungen der Auftraggeber abgestimmt.
- » Die filmbasierten Schulungen sind keine mitgefilmten Seminare, sondern komplexe Schulungssysteme. Sie bestehen aus Filmsequenzen, Animationen, Comic-Beispielen, Workshops und Tests und werden alle im Look-and-Feel an die Unternehmens-Corporate-Identity angepasst.
- » Beispiele aus der Praxis des Kunden werden durch Animationen didaktisch und multimedial veranschaulicht. Dadurch werden komplexe Inhalte schneller verstanden und verinnerlicht.
- » Die filmbasierten Schulungen können selbstständig, zeit- und ortsunabhängig durchgeführt werden.
- » In Workshops und Tests mit Werner Katzengruber können Inhalte aufgearbeitet und wiederholt sowie eigene Stärken und Schwächen reflektiert werden.
- » Ideal für E-Learning oder blended Learning

Werner Katzengruber berät seine Kunden während der Konzeptionsphase und stellt daraufhin die Trainingsinhalte zur Verfügung, die individuell auf die jeweiligen Fragestellungen abgestimmt werden.

Darüber hinaus erbringt er mit seinem Team sämtliche redaktionellen und technischen Leistungen – von der konzeptionellen Beratung bis zum fertigen Produkt.

Unternehmen wie Vodafone, Allianz, die Verlagsgruppe Georg von Holtzbrinck oder Avaya nutzen bereits diese innovative Lernmethode, um Produkt-schulungen, Sales- und Leadership-Trainings sowie andere Inhalte schnell und effektiv ihrer Zielgruppe zugänglich zu machen. Die Medienprodukte tragen als Give Aways dazu bei, dass die Botschaften nach der Veranstaltung den Teilnehmern nachhaltig in Erinnerung bleiben.

**Gerne beraten wir Sie, wie Sie Ihr Wissen didaktisch aufbereiten und mit Hilfe modernster Technologie Ihrer Zielgruppe schnell und einprägsam vermitteln können und erstellen ein konkretes Angebot.**

Für Anfragen zu Interviews, Fachbeiträgen und Ähnlichem wenden Sie sich bitte direkt an:

KHD – Katzengruber Human Development Group GmbH › Kreuzstraße 24 › D - 82319 Starnberg

Telefon: +49 8151 659 80 - 0 › Mail: [info@katzengruber.com](mailto:info@katzengruber.com) › Internet: [www.katzengruber.com](http://www.katzengruber.com)

Deutschlands Personality Coach Nr. 1 › ProSieben

# WERNER KATZENGRUBER



Erfolg ist lernbar

## VORTRÄGE

- 1. Einfach erfolgreich – die ROADMAP-Strategie für Ihren Erfolg**
- 2. Paradigmenwechsel im Verkauf: Warum der klassische Verkäufer ausgedient hat**
- 3. Mythos Führungskraft**
- 4. Die neue Psychologie des Verhandelns**
- 5. Das Geheimnis der Anziehung – warum wir uns verstehen**

Werner Katzengrubers Seminare und Vorträge sind einzigartig und spannend bis zur letzten Minute!

Damit Lernen Spaß macht, müssen die Inhalte Substanz und einen hohen Nutzwert haben. Das ist die Überzeugung von Werner Katzengruber. Methodisch und didaktisch verfolgt er dabei ein neuartiges Edutainment-Konzept: Er provoziert – aber mit Humor; er ist unterhaltsam – aber mit Substanz. Dabei bringt er die Inhalte so gezielt auf den Punkt, dass Wissen nachhaltig vermittelt wird. Seine Vorträge und Seminare sind immer interaktiv, denn ihm ist es wichtig, sein Publikum mit einzubeziehen. So macht er Wissen erlebbar.

Die Inhalte seiner Vorträge werden auf Ihre individuellen Bedürfnisse ausgerichtet. Die Vortragsdauer beträgt, je nach Aufgabenstellung, zwischen 45 und 90 Minuten. Ein moderierter Roundtable im Anschluss oder ein Interview mit Werner Katzengruber macht Ihre Veranstaltung zu einem besonders exklusiven Erlebnis.

Zu allen Seminaren, Vorträgen und Trainings können filmbasierte Schulungskonzepte gebucht werden. Auch diese gehen individuell auf Ihre jeweiligen Fragestellungen ein, so dass die Nachhaltigkeit garantiert ist.

Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf! Wir beraten Sie gerne und gehen dabei gezielt und situationsbezogen auf ihre individuellen Anforderungen und Wünsche ein.

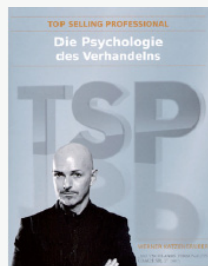
**Alle Vorträge von Werner Katzengruber können auch als Seminar gebucht werden!**

## Produkte

DVD



DVD



BUCH



BUCH



DVD



**Für Anfragen zu Interviews, Fachbeiträgen und Ähnlichem wenden Sie sich bitte direkt an:**

KHD – Katzengruber Human Development Group GmbH › Kreuzstraße 24 › D - 82319 Starnberg

Telefon: +49 8151 659 80 - 0 › Mail: [info@katzengruber.com](mailto:info@katzengruber.com) › Internet: [www.katzengruber.com](http://www.katzengruber.com)

## VORTRAG 1

### Einfach erfolgreich – die ROADMAP–Strategie für Ihren Erfolg

Was unterscheidet erfolgreiche Menschen von weniger erfolgreichen? Werner Katzengruber ist dieser Frage nachgegangen und hat über Jahre hinweg mehr als 2.000 erfolgreiche Menschen mit unterschiedlichem sozialem, intellektuellem und beruflichem Hintergrund analysiert. Dabei hat er sieben Schritte herausgearbeitet, die seine Interviewpartner ausnahmslos befolgt haben. Auf dieser Grundlage hat er das ROADMAP-Modell entwickelt, mit dem man lernt, den eigenen individuellen Lebensentwurf zu planen und umzusetzen. Sich realistische Ziele zu setzen ist dabei die Basis für den eigenen Erfolg!

*Wie wichtig Ziele sind, verdeutlichte eine Studie, in der Studenten der Harvard Universität nach ihren Zukunftsplänen befragt wurden. Drei Prozent der Graduierten hatten ihre Lebensplanung schriftlich niedergelegt. 13 Prozent hatten zwar Pläne, diese aber nicht schriftlich festgehalten. 84 Prozent hatten gar keine klaren Vorstellungen von ihren Zielen. Zehn Jahre später wurden dieselben Personen erneut befragt. Die 13 Prozent der untersuchten Gruppe, die konkrete Ziele hatten verdienten im Durchschnitt mehr als das Doppelte als die 84 Prozent ohne Ziele. Die wirkliche Überraschung bildeten die drei Prozent der Studenten, die ihre Ziele schriftlich formuliert und einen organisierten und strukturierten Lebensplan aufgestellt hatten. Sie verdienten im Durchschnitt zehnmal so viel wie die anderen 97 Prozent der ehemaligen Kommilitonen.*

*Quelle: Mark H. McCormack: „What they don't teach you at Harvard Business School“*

Erfolg zu haben bedeutet also, seine gesteckten Ziele zu erreichen. In dem Vortrag „einfach erfolgreich“ lernen Sie, die sieben Schritte der ROADMAP-Strategie in Ihrem Leben anzuwenden. Sie richtet sich an alle, die eine Anleitung zu ihrem ganz persönlichen Weg zum Erfolg finden wollen.

#### Dabei erfahren Sie unter anderem:

- » Welche Grundlagen Sie für den Erfolg beachten müssen
  - » Wie Sie sich realistische und auf Ihre Persönlichkeit abgestimmte Ziele setzen
  - » Wie Sie Ihre eigene Lebenslandkarte erstellen und damit die einzelnen Schritte zu Ihrem Erfolg planen
  
  - » Welche Erfolgskiller Ihnen im Weg stehen und wie Sie diese beseitigen
  - » Wie Sie hindernde Denkstrukturen verändern
  - » Wie Sie Ihre Ziele nachhaltig verwirklichen
- u. v. m.

Wer wartet statt zu handeln, verliert kostbare Lebenszeit! Lernen Sie, sich realistische Ziele zu setzen und profitieren Sie von der Erfahrung von mehr als 2.000 erfolgreichen Menschen.

Die Inhalte der Vorträge werden von Werner Katzengruber auf Ihre individuellen Bedürfnisse ausgerichtet. Die Vortragsdauer beträgt, je nach Aufgabenstellung, zwischen 45 und 90 Minuten. Ein moderierter Roundtable im Anschluss oder ein Interview mit Werner Katzengruber macht Ihre Veranstaltung zu einem exklusiven Erlebnis.

Auf Wunsch sind zu allen Vorträgen und Trainings filmbasierte Schulungskonzepte erhältlich. Sie sichern die Nachhaltigkeit des vermittelten Wissens, in dem sie individuell auf Ihre jeweiligen Fragestellungen eingehen.

Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf! Wir beraten Sie gerne unter besonderer Beachtung Ihrer speziellen Anforderungen und Wünsche.

**Der Vortrag „einfach erfolgreich – die ROADMAP Strategie für Ihren Erfolg“ ist auch als Seminar buchbar!**

#### Produkte zum Vortrag

BUCH



DVD



**Für Anfragen zu Interviews, Fachbeiträgen und Ähnlichem wenden Sie sich bitte direkt an:**

KHD – Katzengruber Human Development Group GmbH » Kreuzstraße 24 » D - 82319 Starnberg

Telefon: +49 8151 659 80 - 0 » Mail: [info@katzengruber.com](mailto:info@katzengruber.com) » Internet: [www.katzengruber.com](http://www.katzengruber.com)

## VORTRAG 2

### Paradigmenwechsel im Verkauf: Warum der klassische Verkäufer ausgedient hat

Der Vortrag zum Bestseller „SALE – die neuen Verkäufer“

Der Paradigmenwechsel im Verkauf ist radikal! Durch das Überangebot auf dem Markt verliert das Produkt im Verkaufsprozess an Bedeutung. Da fast jedes Produkt substituierbar ist, zählt heute immer mehr die Persönlichkeit des Verkäufers. Auch eine neue Generation hyperkritischer und gut informierter Kunden stellt die Verkäufer vor neue Herausforderungen.

Seit über 15 Jahren arbeitet Werner Katzengruber mit Vertriebsorganisationen und deren Mitarbeitern im Verkauf. Er hat den Unterschied zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Verkäufern analysiert. Sein Ergebnis: „Würde ich heute den idealen Verkäufer beschreiben, müsste er Psychologie studiert haben und gleichzeitig Kaufmann sein, die Rhetorik eines Politikers beherrschen und ein Experte seiner Branche sein“, so Werner Katzengruber. Gefragt ist der gut ausgebildete, strukturierte „Top Selling Professional“, der als Sales-Manager seiner Kunden auftritt und der einen 360-Grad-Blick braucht, um in alle Richtungen agieren zu können. Sein neues, bahnbrechendes Konzept des „Top Selling Professional“ veröffentlichte Werner Katzengruber in seinem Buch „SALE – Die neuen Verkäufer“.

### Wer zum „Top Selling Professional“ werden will, für den ist der Vortrag „Paradigmenwechsel im Verkauf“ Pflicht!

Sie erhalten hier keine Inhalte von der Stange! Vielmehr erlernen Sie Verhandlungsmodelle, die auf neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen der Kommunikations- und Verhaltenspsychologie basieren.

#### Darüber hinaus erfahren Sie:

- » Warum Aussehen, Körpersprache und Stimme wichtiger sind als Ihre Argumente oder das Produkt
- » Wie Sie Ihre „Ich-Marke“ als stärkstes Verkaufsargument einsetzen
- » Was Sie tun müssen, wenn das Produkt in Ihrem Verkaufsprozess keine Rolle mehr spielt
  
- » Wie Sie Ihrem Kunden im Verkaufsgespräch Sicherheit geben
- » Wie Ihr Selbst- und Zeitmanagement aussehen muss, damit Sie erfolgreich werden
- » Was einen Verkäufer von einem „Top Selling Professional“ unterscheidet

Das in diesem Vortrag vermittelte Wissen macht Sie zu einer Verkaufspersönlichkeit und wendet sich an alle, die couragiert sind, neue Wege im Verkauf zu beschreiten, und die zum „Top Selling Professional“ werden wollen.

Die Ausrichtung der Vortragsinhalte auf Ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse ist möglich. Im Anschluss an den Vortrag, der je nach Aufgabenstellung zwischen 45 und 90 Minuten dauert, kann ein moderierter Roundtable oder ein Interview mit Werner Katzengruber stattfinden. Dies hebt den exklusiven Charakter Ihrer Veranstaltung. Um die Nachhaltigkeit des vermittelten Wissens zu gewährleisten, können Sie außerdem filmbasierte Schulungskonzepte buchen, die auf Ihre jeweiligen Fragestellungen zugeschnitten sind. Gerne informieren wir Sie hierzu ausführlicher und bitten Sie Kontakt mit uns aufzunehmen.

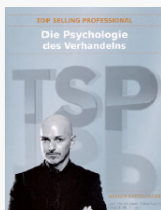
Der Vortrag „Paradigmenwechsel im Verkauf: Warum der klassische Verkäufer ausgedient hat“ ist auch als Seminar buchbar.

#### Produkte zum Vortrag

DVD



DVD



BUCH



Für Anfragen zu Interviews, Fachbeiträgen und Ähnlichem wenden Sie sich bitte direkt an:

KHD – Katzengruber Human Development Group GmbH » Kreuzstraße 24 » D - 82319 Starnberg

Telefon: +49 8151 659 80 - 0 » Mail: [info@katzengruber.com](mailto:info@katzengruber.com) » Internet: [www.katzengruber.com](http://www.katzengruber.com)

## VORTRAG 3

### Mythos Führungskraft

Dieser Vortrag zum Thema "Leadership" räumt endgültig mit den Mythen auf, was eine Führungskraft ist, was sie können muss und was sie tun soll. Dass die in Seminaren vermittelten Methoden nicht praxisgerecht sind, zeigen die alarmierenden Ergebnisse der Führungskräfte-Entwicklung in Deutschland: Über 80% der Mitarbeiter sind mit ihren Führungskräften unzufrieden, mehr als 85% der Mitarbeiter haben sogar innerlich gekündigt. Lediglich die Angst vor Arbeitslosigkeit hält sie noch im Unternehmen. Unterdessen liegt die Zeit, die sich eine Führungskraft für ihre Führungsaufgaben nimmt, bei mittlerweile unter 10% ihrer Arbeitszeit!

Die Ursache hierfür ist die grundsätzlich falsche Ausrichtung der Ausbildung und Schulung von Führungskräften. Sie werden immer noch in die Schablonen althergebrachter Modelle gepresst, die ihre Persönlichkeit eliminieren. „Herauskommen soll eine starke Führungskraft – aber Führung lässt sich nicht verordnen!“, so Werner Katzengruber, „Sie müsse vielmehr aus den Stärken der eigenen Persönlichkeit heraus entwickelt werden.“ Führung ist so wichtig wie nie zuvor! Orientierung geben, Vorbild sein, das wird von modernen Führungskräften erwartet – nicht nur in Krisenzeiten. Es geht um charismatische und starke Führungskräfte, denn nur diese haben auch starke Mitarbeiter.

In Werner Katzengrubers Vortrag lernen Sie, was es wirklich bedeutet, eine starke Führungskraft zu sein. Verabschieden Sie sich von Ihrer Amtsautorität und investieren Sie in Ihre eigene Persönlichkeit, um eine authentische Führungspersönlichkeit zu werden. Lernen Sie, wie Sie Menschen hinter sich bringen und zu eigenverantwortlichen Mitarbeitern entwickeln. So stärken Sie nicht nur Ihre eigene Position sondern auch Ihre Mitarbeiter – davon profitieren alle. Führen macht Spaß, wenn Sie sich der Herausforderung stellen! Wie Sie dies erreichen können, erfahren Sie in dem Seminar oder Vortrag „Mythos Führungskraft“.

#### **Darüber hinaus erfahren Sie:**

- » **Worin der Unterschied zwischen einer Führungskraft und einer Führungspersönlichkeit besteht**
- » **Wie die wesentlichen Aufgaben einer Führungspersönlichkeit wirklich aussehen**
- » **Welche Modelle zur wirksamen Menschenführung tatsächlich funktionieren**
- » **Autorität führt! Was Autorität bedeutet und was von Ihnen erwartet wird**
  
- » **Die beiden einfachsten und effizientesten Modelle, schwierige Mitarbeitergespräche zu führen**
- » **Warum nur starke Führungspersönlichkeiten auch starke Mitarbeiter haben**
- » **Was Jesus und Bill Gates gemeinsam haben**
- » **Welche Irrtümer Sie immer noch in Seminaren und Büchern beigebracht bekommen**

Der Vortrag „Mythos Führungskraft“ dauert 45 bis 90 Minuten. Die Länge ist von Ihren Anforderungen abhängig und wird individuell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Der Vortrag kann durch einen moderierten Roundtable, der im Anschluss durchgeführt wird, ergänzt werden. Ebenso ist ein Interview mit Werner Katzengruber möglich. So erhält Ihre Veranstaltung einen exklusiven Charakter!

Und wie bei allen Vorträgen und Trainings haben Sie auch bei „Mythos Führungskraft“ die Möglichkeit, filmbasierte Schulungskonzepte zu buchen. Diese nehmen speziell auf Ihre jeweiligen Fragestellungen Bezug und stellen so die Nachhaltigkeit des vermittelten Wissens sicher.

Für eine individuelle Beratung – abgestimmt auf Ihre spezifische Situation – nehmen Sie bitte mit uns Kontakt auf.

**Der Vortrag „Mythos Führungskraft“ ist auch als Seminar buchbar!**

## VORTRAG 4

### Die neue Psychologie des Verhandelns

Die üblichen, immer wieder in Seminaren beschworenen Manipulationstechniken im Verkauf haben endgültig ausgesiedelt! Der Kunde ist kritischer, aufgeklärter und daher immun gegen Manipulationsversuche geworden. Erkennt er diese, straft er sie durch Vertrauensentzug rigoros ab. Werfen Sie Ihre alten Werkzeuge über Bord und lernen Sie die neue Verhandlungspsychologie eines „Top Selling Professionals“ kennen. Wer erfolgreich sein will, muss seine Kunden durch die eigene Persönlichkeit überzeugen. Denn Kunden lassen sich nicht mehr überreden, Kunden muss man gewinnen.

Lernen Sie, wie Ihr Kunde „funktioniert“, auf was er reagiert und wie Sie sich schnell und effizient auf ihn einstellen können. Dazu müssen Sie die aktuellen Erkenntnisse der modernen Verhaltens-, Kommunikations- und Sozialpsychologie kennen und für sich nutzen. Dieser Vortrag zeigt Ihnen nicht nur, wie Sie Ihre Kunden schnell und sicher einschätzen. Durch den Einsatz des Persönlichkeitsprofils während des Vortrags lernen Sie auch sich selbst, Ihre Stärken und Begrenzungen in Verhandlungen besser kennen. Sie werden Ihre Verkaufswelt (und vermutlich auch alle anderen Welten) mit anderen Augen sehen, wenn Sie sich die Erkenntnisse aus diesem Vortrag zunutze machen.

#### Darüber hinaus erfahren Sie:

- » Warum Ihr Aussehen ausschlaggebend für Ihren Erfolg ist
- » Wie Sie den ersten Eindruck positiv gestalten und Sympathie erzeugen
- » Warum Ihr Kunde Ihre Einstellung zu ihm sehen kann
- » Wie Sie den Verhaltenstypus und die Strategie Ihres Kundens erkennen und sich auf ihn einstellen können. Schnell, effektiv und überzeugend.
- » Wie Sie Verbindlichkeit erzeugen und dadurch Commitment erhalten
- » Welche Bedeutung der Verkaufstipp aus der Bibel: „Geben ist seliger denn Nehmen“ hat
- » Was einen guten Cowboy ausmacht – und was das mit Ihnen zu tun hat

Der Vortrag dauert, abhängig von Ihren individuellen Anforderungen, zwischen 60 und 120 Minuten.

Ein moderierter Roundtable oder ein Interview mit Werner Katzengruber im Anschluss an den Vortrag, macht Ihre Veranstaltung zu etwas Besonderem. Die Nachhaltigkeit des erworbenen Wissens sichern Sie außerdem durch filmbasierte Schulungskonzepte, die speziell auf Ihre Fragestellungen eingehen. Gerne informieren wir Sie näher und nehmen dabei besonders auf Ihre individuellen Ansprüche und Ihre Situation Bezug. Bitte nehmen Sie hierzu mit uns Kontakt auf!

**Der Vortrag „Die neue Psychologie des Verhandelns“ ist auch als Seminar buchbar.**

#### Produkte zum Vortrag

DVD



DVD



BUCH



**Für Anfragen zu Interviews, Fachbeiträgen und Ähnlichem wenden Sie sich bitte direkt an:**

KHD – Katzengruber Human Development Group GmbH » Kreuzstraße 24 » D - 82319 Starnberg

Telefon: +49 8151 659 80 - 0 » Mail: [info@katzengruber.com](mailto:info@katzengruber.com) » Internet: [www.katzengruber.com](http://www.katzengruber.com)

## VORTRAG 5

### Das Geheimnis der Anziehung – warum wir uns verstehen

Ein kurzer Vortrag, der Ihren Blick auf Menschen verändert! In nur 60 bis 120 Minuten werden Sie sich selbst und Ihr Umfeld neu wahrnehmen. Unterhaltsam und einprägsam lernen Sie sich selbst und andere besser kennen. Ob wir uns verstehen oder nicht, ob wir uns sympathisch oder unsympathisch sind, oder ob wir unser Vertrauen verschenken oder jemandem misstrauen, all das ist selten abhängig von rationalen Faktoren. Wir haben ein Gespür für Menschen – zumindest bilden wir uns das ein. „Der erste Eindruck lügt nie“, so hört man es und so scheint es auch zu sein. Doch diese Annahme ist nicht nur falsch, sondern sie nimmt uns die Chance Menschen kennen zu lernen, uns selbst weiterzuentwickeln und Neues zu erfahren.

Die Wahrheit ist, dass uns unser Gehirn bei der Auswahl von Menschen überlistet. Statt uns objektive Informationen über den Menschen, mit dem wir es zu tun haben, zu geben, tischt es uns immer wieder Lügenmärchen auf. Einige Beispiele dieses Irrtums sind Ihnen sicher auch vertraut: Sie haben bestimmt schon einmal jemanden getroffen, der immer wieder auf denselben Typ Mann oder Frau hereinfällt. Sie kennen sicher jemanden, der sich immer über Dinge aufregt, die Sie völlig unberührt lassen. Vielleicht haben Sie ja auch einen Arbeitskollegen, der Ihnen auf die Nerven geht, obwohl andere sagen, er sei ein netter Kerl? Diese und viele andere Beispiele belegen, wie unterschiedlich wir Menschen wahrnehmen – und nicht, wie unterschiedlich wir tatsächlich sind. Viele Menschen lesen Horoskope, verschließen sich aber den wissenschaftlichen psychologischen Erkenntnissen, wenn es um ihre eigene Persönlichkeit geht. Wenn Sie wirklich mehr über sich und andere Menschen wissen möchten, besuchen Sie diesen Vortrag!

#### Einige Highlights aus dem Inhalt:

- » Das mentale Betriebssystem und seine Tücken
- » Was passiert beim ersten Eindruck?
- » Der Besserwisser in meinem Kopf
- » Warum Menschen sich verstehen und warum nicht
- » Menschenkenntnis ohne Vorurteile
- » Ziehen Unterschiede sich an oder gesellt sich gleich zu gleich?
- » Warum ich anderen gefalle, auch wenn ich mich hässlich finde (oder umgekehrt)
- » Menschentypen – eine Einführung
- » Selbsttest und Auswertung

Die Inhalte des Vortrages werden auf Ihre individuellen Anforderungen ausgerichtet, so dass die Dauer zwischen 60 und 120 Minuten liegt. Allen Teilnehmern wird ein Persönlichkeitsprofil ausgehändigt, das sie unter Anleitung von Werner Katzengruber selbst erstellen und auswerten. Durch das Persönlichkeitsprofil werden verschiedene Verhaltenstypen und deren individuelle Verhaltensweisen beschrieben und mit praktischen Beispielen veranschaulicht.

Wie auch bei den anderen Vorträgen von Werner Katzengruber kann „Geheimnis der Anziehung“ durch einen moderierten Roundtable ergänzt werden, der im Anschluss durchgeführt wird. Ebenso ist ein Interview mit Werner Katzengruber möglich. So erhält Ihre Veranstaltung einen besonders exklusiven Charakter.

Ergänzend zum Vortrag erhalten Sie filmbasierte Schulungskonzepte, die auf Ihre individuellen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Dieses Material wird die Nachhaltigkeit Ihres Vortrags oder Seminars von Werner Katzengruber sicherstellen.

Für eine individuelle Beratung – abgestimmt auf Ihre spezifische Situation – nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.