

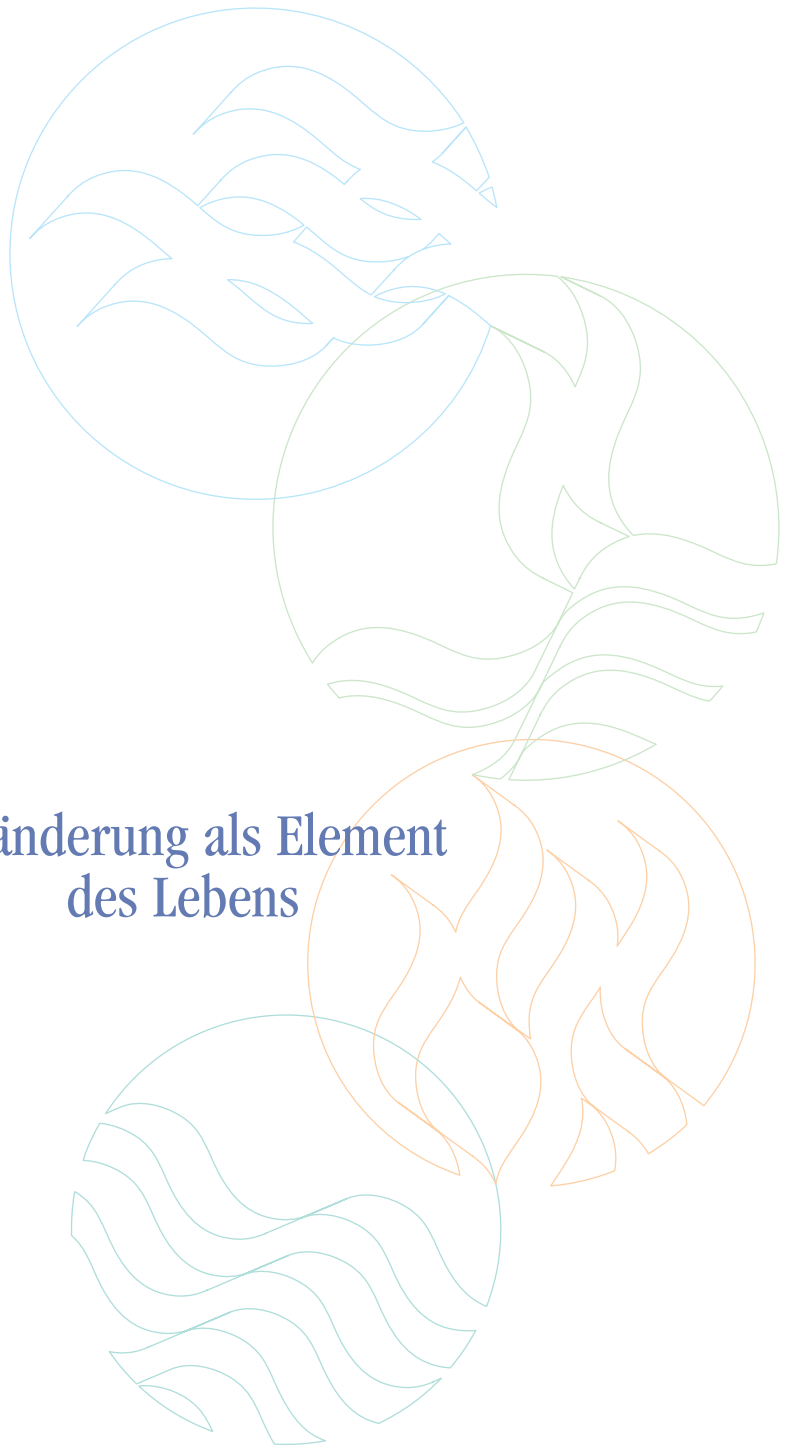


Veränderung als Element
des Lebens



deubertraining®

**Veränderung als Element
des Lebens**



Soziale Kompetenz, Fachwissen und Flexibilität sind die treibenden Kräfte, um sich in unserer rasant verändernden Welt zurechtzufinden.

Der stete Wandel unserer Gesellschaft erfordert von jedem Einzelnen die ständige Bereitschaft, dazuzulernen.

Das Team der **deubertraining AG** hat sich unter dem Motto "Trainieren und profitieren, anstatt referieren" zum Ziel gesetzt, Sie zu motivieren: Erkennen Sie Ihre Möglichkeiten, schöpfen Sie Ihr Potenzial aus und nutzen Sie Ihre Stärken! Ralph Waldo Emerson (Philosoph und Dichter) formulierte das einst so:

Was hinter uns liegt und was vor uns liegt, sind Kleinigkeiten im Vergleich zu dem, was in uns liegt.

Alle Seminare greifen diese Aspekte auf und bieten vielfältige Möglichkeiten der persönlichen Weiterbildung.

Praxisbezogene, massgeschneiderte Ausbildungsprogramme mit Zertifizierung und Coachings mit hohem Qualitätsstandard ermöglichen Privatpersonen, Mitarbeitern und Führungskräften in aufeinander abgestimmten Trainingseinheiten den individuellen Auf- und Ausbau ihres Potenzials.

Markus Deuber ist als Gründer (1994) und Geschäftsführer der **deubertraining AG** täglich auf Entdeckungsreise. Bildung und Kommunikation sind eben unerschöpfliche Gebiete...

Sein Leitspruch:

Persönliches "Wachsen" bedeutet, den Mut zur Veränderung zu haben und nach eigenen Überzeugungen und Zielen zu leben.

Ein Stückchen der "grossen Welt" eroberte Markus Deuber bereits mit 21 Jahren, indem er einen historischen Umsatzrekord aufstellte und als jüngster Verkaufstrainer eines der grössten Schweizer Unternehmen galt.

Der Hunger nach "mehr" forderte neben der Vertriebslaufbahn eine mehrjährige Ausbildung als Motivator und Trainer im In- und Ausland. Heute kann er mit Stolz auf eine erfolgreiche Karriere und ein umfangreiches Fachwissen zurückgreifen, untermauert durch ständige Weiterbildung und langjährige Erfahrung als Erwachsenenbildner und Seminarleiter.

Zu seinen Kunden zählen Grosskonzerne, Schulen und Behörden, KMU sowie eine ständig wachsende Zahl von Privatpersonen. Das praxisorientierte Seminarangebot wird laufend erweitert und berücksichtigt sowohl betriebswirtschaftliche als auch psychologische Aspekte.



...ich freue mich auf Sie!

Markus Deuber

Lernen ist wie Rudern gegen den Strom. Sobald man aufhört, treibt man zurück.

(Benjamin Britten)

Rhetorik
Präsentation
Coaching



Um klar zu sehen, genügt oft ein Wechsel der Blickrichtung.

(Antoine de Saint Exupery)

Führung
Verkauf
Telefonverkauf



In turbulenten Zeiten und einer Welt voll Veränderungen weisen Ziele den Weg.

Selbstvertrauen
Beziehungsmanagement
Zeitmanagement



Lachen ist für die Seele dasselbe wie Sauerstoff für die Lungen!

Ziele und Werte
Gesundheit und Energie



Der Weg ist das Ziel.

(Konfuzius)

Life Energy



Wasser fließt und ist in Bewegung...

und wie steht es mit Ihrem Redefluss? Warum Reden eine Kunst ist, erfahren wir oft, wenn wir unvorbereitet damit konfrontiert werden.



Erlernen Sie...

Wie Sie ein Gespräch optimal führen

Körperhaltung, Gestik und Mimik bewusst einzusetzen und zu interpretieren

Wie Augen sprechen

Die Grundlagen des gegenseitigen Verständnisses zu schaffen und Ihr Ziel zu erreichen

Argumentationstechniken

Belanglose Diskussionen zu vermeiden und konkret zu werden

Welche Fragen Sie zum Ziel führen

Wie Sie optimal mit Widerstand umgehen

Mit welchen Worten Sie bei Ihrem Gegenüber die grösste Wirkung erzielen

Die Raumatmosphäre zu nutzen

Möchten Sie wissen, wie Sie mit Überzeugungskraft begeistern und die Aufmerksamkeit Ihrer Gesprächspartner gewinnen?

Rhetorik-Themen mit Intensiv-Trainings, Praxis-Beispielen, Reflexion und Optimierung Ihrer Gesprächsstrategien, Diskussionen, Übungen mit Feedback

Besuchen Sie das Seminar **Rhetorik**
... wir freuen uns auf Sie!



Präsentation

Professionell berühren, bewegen, begeistern, motivieren und gewinnen!

Nach diesem Seminar wissen Sie, wie Sie...

Kompetent auftreten und erfolgreich
präsentieren

Mit Lampenfieber und Denkblockaden umgehen

Ideen und Produkte überzeugend darstellen

Den Umgang mit dem Raum beherrschen
(Nähe/Ferne)

Botschaften senden, auch durch Haltung,
Gestik, Mimik und Stimme

Akzeptanz und Überzeugung bei den Zuhörern
erzielen

Mit Gesprächstechniken die Initiative ergreifen

Mit Visualisierung komplexe Zusammenhänge
verständlich machen

Moderne Präsentationstechniken wirkungsvoll
einsetzen

Mit Störungen, Spannungen und Konflikten
richtig umgehen

Optimal auf Einwände und Kritik reagieren



Es gibt keine zweite Chance
für einen ersten Eindruck.

In lockerer Atmosphäre lernen Sie, sich und
Ihre Produkte überzeugend darzustellen.

Training mit modernster Technik,
Videoaufzeichnungen und persönlichem
Feedback

Besuchen Sie das Seminar **Präsentation**
...wir freuen uns auf Sie!



Führungsqualität zu entfalten bedeutet Arbeit an der eigenen Persönlichkeit.

Wir bieten:

Beratung

Persönliches Coaching für Führungskräfte

Entwicklung von beruflichen
Zukunftsperspektiven

Problemfeldanalyse

Karriereplanung

Individuelle Projektentwicklung

Betreuung von gruppendynamischen
Prozessen

Abbau von Belastungen

Analyse des Führungsverhaltens

Festgefahrene und alte Verhaltensweisen
abzulegen und zu ändern

Steigerung der Führungssicherheit und
Zielerreichung

Führungstraining

Mit **Coaching** – Teamcoaching oder Einzelbegleitung – unterstützen wir Sie mit dem Blick für das Wesentliche. Wir orientieren uns an konkreten Situationen aus Ihrem beruflichen oder privaten Umfeld.

Impulstraining mit Übungen und Kurzassessment und schrittweisem Auf- und Ausbau Ihrer Führungsaufgabe
...wir freuen uns auf Sie!



Alle Stärke liegt innen, nicht aussen.

(Jean Paul)

Im Brennpunkt: Persönlichkeitsentwicklung

Als moderne Führungsperson sind Sie weder Einzelkämpfer, noch müssen Sie auf alles eine Antwort wissen. Vielmehr sind Sie Teamleader und wissen Ihre eigenen Ressourcen und die Talente Ihrer Mitmenschen bewusst einzusetzen.

Trainieren Sie...



Unternehmens- und Mitarbeiterziele als Win-Win-Prinzip zu definieren

Grundlegende Führungsprinzipien sinnvoll einzusetzen

Mit Krisen und schwierigen Charakteren umzugehen

Stress und Spannungen zu bewältigen

Probleme zu erkennen und in Chancen und Möglichkeiten zu denken

In jeder Situation ruhig und sachlich zu kommunizieren

Visionen und Strategien motivierend darzustellen

Menschen und Unternehmen zu Effizienz, Stabilität und Resultaten zu führen

Als Berater und Lösungsfinder zu wirken

Verantwortung zu übernehmen

Potenziale und Grenzen zu erkennen

Eigenmotivation

Werden Sie eine zündende Persönlichkeit, ein gewiefter Kommunikator, ein Teamplayer.
Kurz: Führen Sie sich und andere zielstrebig zum Erfolg.

Impulstraining mit Übungen und Kurz-assessment und schrittweisem Auf- und Ausbau Ihrer Führungsaufgabe

Besuchen Sie das Seminar **Führung**
...wir freuen uns auf Sie!

Sie haben die Feuerprobe bestanden, wenn aus Interessenten zufriedene Kunden werden. Überzeugen Sie als Verkaufsprofi und steigern Sie Umsätze und Gewinne.

Sie gewinnen, wenn Sie...



Unterschiedliche Verkaufsstrategien kennen und umsetzen

Die Verkaufsgrundlagen beherrschen

Die Kundenperspektive und den Nutzen immer in den Vordergrund stellen

Aktiv zuhören

Einwände behandeln können

Eine logische, sachliche und emotionale Argumentation aufbauen können

Fragetechniken bewusst einsetzen

Eigene Stärken und Schwächen kennen

Klar verhandeln

Verkaufshilfsmittel und Präsentationstechniken (Visualisierungen) optimal nutzen

Zielorientiert verkaufen

Kunden pflegen und Partnerschaften aufbauen

Verkaufen bedeutet Begeisterung und gemeinsam einen Weg finden, um für die Zukunft eine Entscheidung zu treffen.

In kurzen Lehrgesprächen, Fallstudien aus Ihrem Umfeld, Rollenspielen, praktischem Verkaufstraining mit Videoaufzeichnungen vermitteln wir Ihnen das Verkaufs-ABC

Besuchen Sie das Seminar **Verkauf**
...wir freuen uns auf Sie!



Telefonverkauf

Die Drähte glühen... der erste Kontakt ist die Visitenkarte Ihrer Firma.

In einer Zeit, in der Produkte und Dienstleistungen immer austauschbarer werden, entscheidet vor allem eins über den Erfolg: Die Qualität der Kundenbeziehungen.

Halten Sie Ihr Ohr hin und...



Bereiten Sie sich optimal vor (Zustand, Arbeitsplatz und überzeugendes Skript)

Meistern Sie die Hürden des ersten Kontaktes

Telefonieren Sie effizient

Integrieren und führen Sie "Schweiger" und "Vielredner" im Gespräch

Verkaufen Sie erfolgreich

Führen Sie das Gespräch mit den richtigen Fragetechniken

Begleiten Sie den Kunden mit optimaler Service- und Kommunikationsqualität

Haben Sie das Rapportwesen im Griff

Bewähren Sie sich als Ansprechpartner am "heissen Draht"

Bieten Sie optimale Kundenbetreuung im After-Sales-Bereich

Sie werden künftig sensationelle Erfolge am Telefon erzielen: Abheben und lächeln!

Die Verkaufsabteilung ist nicht die ganze Firma, aber die ganze Firma sollte eine Verkaufsabteilung sein.

Verkaufsgrundlagen, praxisorientierter Kurs und Übung, Übung, Übung

Besuchen Sie das Seminar **Telefonverkauf** ...wir freuen uns auf Sie!

Um sich selbst zu erkennen, muss man handeln. (Albert Camus)

Der ständige Begleiter auf Ihrer Lebensreise heisst: Selbstvertrauen.

Das grösste Hindernis auf dem Weg zu seinem Erfolg ist man oft selbst. Hinterlassen Sie Eindruck und begeben Sie sich auf den Weg zum inneren Gleichgewicht und zu mehr Lebensfreude.

Sie sind selbstsicherer, wenn Sie...



Unangebrachte Zurückhaltung
(Schüchternheit) überwinden

Aus Fehlern lernen

Kritik konstruktiv umsetzen

Verantwortung für das eigene Handeln übernehmen

Toleranz und Akzeptanz üben

Innere Blockaden erkennen und auflösen

Systematisch innere Stärke und Zuversicht tanken

Auf andere überzeugend wirken

Von sich aus die Initiative ergreifen

Eigene Meinungen und Interessen aktiv durchsetzen

"Nein" sagen können

Eine Veränderung des Inneren bewirkt auch eine Veränderung des Äusseren.

Mit der Fähigkeit, Situationen und Personen wahrzunehmen und relevante Signale korrekt zu interpretieren, bestimmen Sie den Weg und Ihr Ziel.

Gruppendynamische Übungen anhand authentischer Beispiele der TeilnehmerInnen, Einzel- und Gruppenarbeiten

Besuchen Sie das Seminar **Selbstvertrauen**
...wir freuen uns auf Sie!



Beziehungsmanagement

Anziehungskraft

Es ist schon erstaunlich, wie leicht man ein Ziel erreichen kann. Manchmal sind die Werkzeuge nebensächlich, die "richtigen Verbindungen" jedoch Erfolgsgarant.

Haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, welche Möglichkeiten Sie hätten, wenn...?

Beziehungsmanagement betreiben Sie erfolgreich, indem Sie...



Durch zielbewusstes Handeln und Motivation Ihre Anziehungskraft auf Partner, Mitarbeiter und Kunden verstärken

Das Ergebnis einer Teamarbeit als gemeinschaftliche Leistung darstellen

Profitable Verbindungen zwischen Ihrem Unternehmen und Kunden aufbauen

Vertrauenswürdigkeit ausstrahlen

Sympathie und Wertschätzung zu anderen aufbauen

Mit Vorurteilen aufräumen

Informationen zielorientiert austauschen

Konflikte bewältigen

Offen über eigene Gefühle und Interessen sprechen

Sie sind die Drehscheibe im direkten Beziehungsmanagement und bauen wertvolle und profitable Kundenbeziehungen langfristig auf.

Mit der Fähigkeit soziale Kontakte aufzunehmen und aufrecht zu erhalten, erlangen Sie ein weiteres Stück Lebensqualität.

Orientierung an den TeilnehmerInnen, Einzel- und Gruppenarbeiten, Selbstreflexion

Besuchen Sie das Seminar
Beziehungsmanagement
...wir freuen uns auf Sie!



Es ist nicht wenig Zeit, die wir haben, sondern es ist viel Zeit, die wir nicht nutzen.

(Seneca)

Wie die Erde sich im ständigen Kreislauf um sich selbst dreht, so rotieren Sie von einer Aktion zur nächsten. Wie oft erkennen Sie, dass Sie zwar viel geleistet, aber nur wenig erreicht haben? Erlernen Sie die Fähigkeit, mit minimalem Zeitaufwand maximale Ergebnisse zu erzielen.

Die ganzheitliche Balance zwischen Zeit und Ziel haben Sie gefunden, wenn Sie...

Ziele formulieren, Aktivitäten bestimmen und Prioritäten setzen

Verfügbare Ressourcen analysieren

Verschiedene Planungsmethoden einsetzen

Die Vor- und Nachteile der Planungswerkzeuge kennen

Übersichten und Strukturen schaffen

Ihre persönliche Lebens- und Arbeitseinstellung aufeinander abstimmen

Zeit-Fresser erkennen

Projekt- und Stressmanagement erlernen

Sich konsequent auf das Wesentliche ausrichten

Wir haben immer Zeit, die Frage ist nur: Wofür?!

Ihren Mitmenschen erscheinen Sie viel ausgeglichener, weil Sie neben beruflicher Erfüllung auch noch Zeit für Erholung, Hobbys und persönliche Interessen finden.

Praktische Beispiele, Fallstudien und Übungen, moderierte Diskussionen, Einzel- und Gruppenarbeiten

Besuchen Sie das Seminar **Zeitmanagement**
...wir freuen uns auf Sie!



Wer das Ziel nicht kennt, kann den Weg nicht wissen!

Manchmal läuft es einfach nicht so, wie man es gerne hätte. Grundsätzlich hat das immer mit der eigenen Person zu tun. Geben Sie dem Zufall keine Chance, sondern marschieren Sie in die Richtung, die Ihren Werten und Zielen entspricht.

Sie bauen keine Luftschlösser, wenn Sie...



Ihrer Gesamtsituation eine langfristige positive Entwicklung einräumen

Lernfreudig mit neuen Verhaltensregeln experimentieren

Wissen, wie Sie funktionieren und Ihre persönlichen Ziele und Werte definieren

Selbstmanagement betreiben und sich auf Qualitätssteigerung ausrichten

Grundsatzentscheide fällen

Ihre Work-Life-Balance finden und Ziele und Werte in Einklang bringen

Möglichkeiten und Chancen für sich selbst und Ihre Umwelt erkennen

Mit dem richtigen Ziel vor Augen werden Probleme zu Herausforderungen und Schwierigkeiten zu Chancen!

Sie erkennen Zusammenhänge, fokussieren langfristige Perspektiven und leiten bereits heute Schritte ein, damit morgen die gewünschten Resultate greifbar werden.

Praxisorientierter Kurs mit aktuellen Fallbeispielen aus Ihrem unternehmerischen und privaten Umfeld

Besuchen Sie das Seminar **Ziele und Werte**
... wir freuen uns auf Sie!

Manchmal nimmt uns ein Sturm fast den Atem...

Oft werden wir durch Ereignisse im persönlichen und geschäftlichen Umfeld gezwungen, unser Leben zu ändern. Sich damit intensiv auseinander zu setzen und die persönliche Entscheidungs- und Handlungskompetenz zu verfeinern, sollte dann unser oberstes Ziel sein. Fördern Sie Selbstverantwortung, Unabhängigkeit und Ihre allgemeine Gesundheit!

Fühlen Sie sich wohl in Ihrer Haut und...

Beeinflussen Sie Ihre körperliche und mentale Leistungsfähigkeit im Job-Alltag

Essen, denken und fühlen Sie sich gesund

Haben Sie keine Angst mehr vor Erkrankungen, Übergewicht, Verspannungen...

Tanken Sie Energie und vollbringen Sie Spitzenleistungen

Erkennen Sie, mit wie "wenig" Sie mehr Lebensqualität erreichen

Seien Sie bereit loszulassen

Mögen und akzeptieren Sie sich selbst

Gönnen Sie sich und Ihrem Körper wohlverdiente Pausen

In einem gesunden Körper wohnt ein gesunder Geist.

Sie sammeln Kraft, erringen Klarheit und können gewonnene Energie weitergeben.

Erlebnisorientiertes Training

Besuchen Sie das Seminar

Gesundheit und Energie

...wir freuen uns auf Sie!



Wer heute nichts tut, lebt morgen wie gestern.

Hier dreht sich alles nur um Sie und Ihre Persönlichkeit.

Life Energy spricht Menschen mit Unternehmergeist an, die Freude an einem ganzheitlichen Weiterbildungsprogramm haben.

Mit Unternehmergeist meinen wir das eigenverantwortliche Denken und Tun in Hinsicht auf Ihre beruflichen und privaten Ziele. Seien Sie bereit, Verantwortung zu übernehmen, dann wird man sie Ihnen auch übertragen.

Mit Life Energy haben wir für Sie alle Schwerpunkt-Themen unserer Firmenseminare zusammengefasst.

Zusätzlich ergänzen und vertiefen wir die Inhalte durch die Themen Selbsterkenntnis, Teamwork und Motivation.

Mit diesem Programm sprechen wir vor allem Sie als Privatperson an.

Life Energy beinhaltet sechs Seminare von jeweils drei Tagen.



Life Energy 1

Selbstvertrauen

Verfügen Sie immer über das nötige Selbstvertrauen, um Ihre Ziele zu erreichen

Ziele und Werte

Wie Sie Ziele richtig setzen und diese am schnellsten erreichen

Zeitmanagement

Planen Sie Ihre kostbare Zeit effizienter, damit Sie sich den Dingen zuwenden können, die Ihnen wirklich wichtig sind

Life Energy 2

Rhetorik

Andere überzeugen und für sich gewinnen

Präsentation

Wissen und Erfahrung richtig weitergeben



Jedes Life Energy–Seminar ist für den Seminarbeginn geeignet, da jedes Seminar in sich abgeschlossen ist. Die Life Energy–Seminare 3, 4 und 5 beinhalten zwar die gleichen Schwerpunkt–Themen, sind jedoch eigenständig geplant und aufgebaut.

Sie setzen sich Ziele. Ziele wirken wie ein Kompass, sie sind Wegweiser in Ihrem Leben.

Ergreifen Sie die Chance, jeden Tag, jede Stunde und sogar in jedem Augenblick Veränderungen anzugehen.

Sie sind aktiv und leben Ihr Leben nach eigenen Vorstellungen und Werten.

Mit voll ausgeschöpften Persönlichkeitsressourcen setzen Sie Ihre Wünsche und Träume erfolgreich um.

Sie warten nicht auf das Glück, sondern arbeiten aktiv daraufhin.

Moderation, Übungen und Aktiv–Trainings im Freien, Einzel– und Gruppenarbeiten, Selbstreflexion und modernste Lernmethoden

Besuchen Sie unser Seminar **Life Energy** ...wir freuen uns auf Sie!

Life Energy 3–5

Selbstvertrauen

Erkennen Sie Ihre Stärken und setzen Sie diese bewusst ein

Selbsterkenntnis

Lernen Sie sich kennen

Teamwork und Motivation

Grenzen und Chancen

Führung

Führen Sie sich und andere zu Spitzenleistungen

Life Energy 6

Gesundheit und Energie

Tanken Sie auf und tun Sie täglich etwas für sich und Ihre Gesundheit

Beziehungen

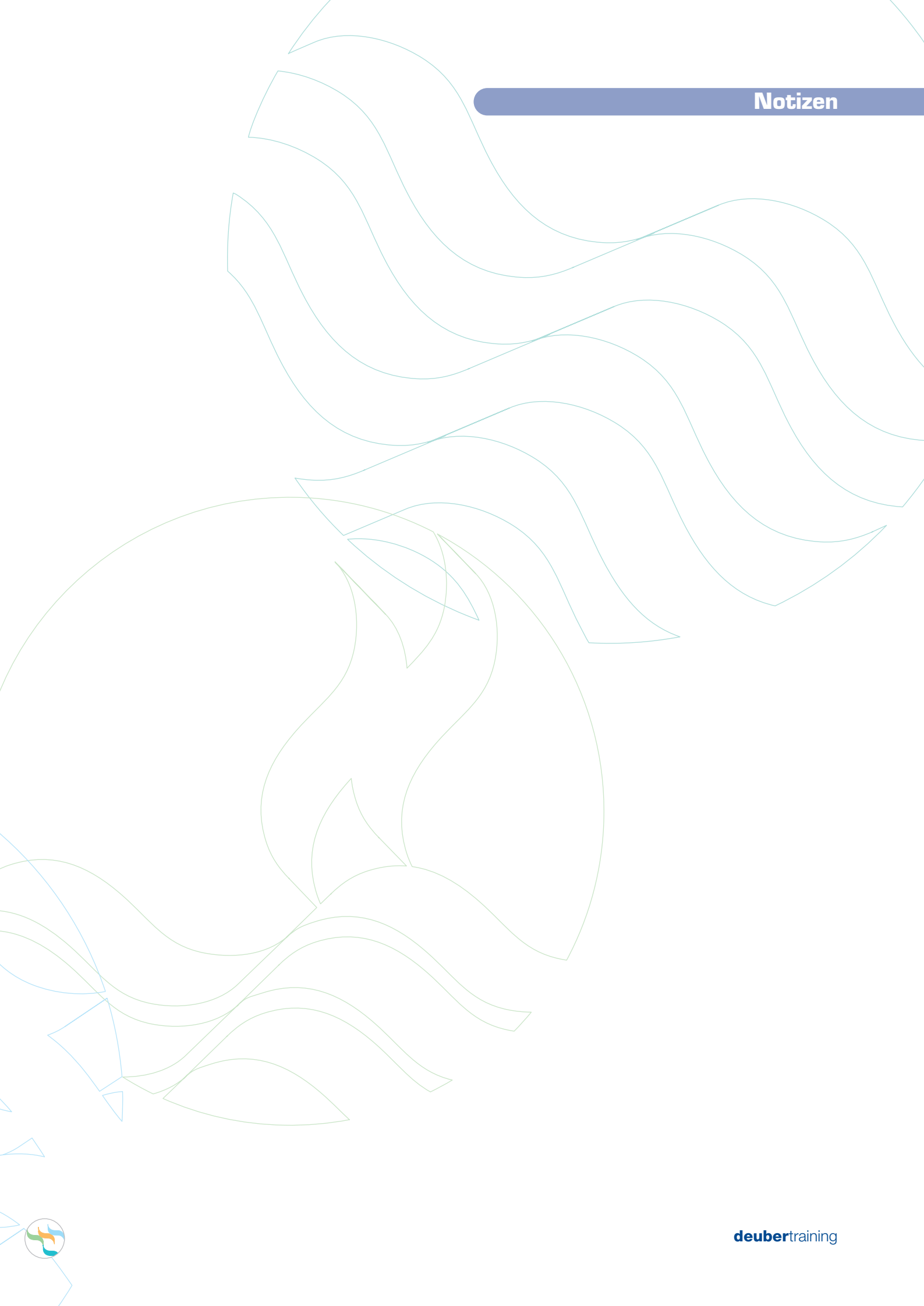
Knüpfen Sie Beziehungen und erreichen Sie berufliche und private Ziele



lifeenergy[®]







Wir freuen uns auf Sie!



