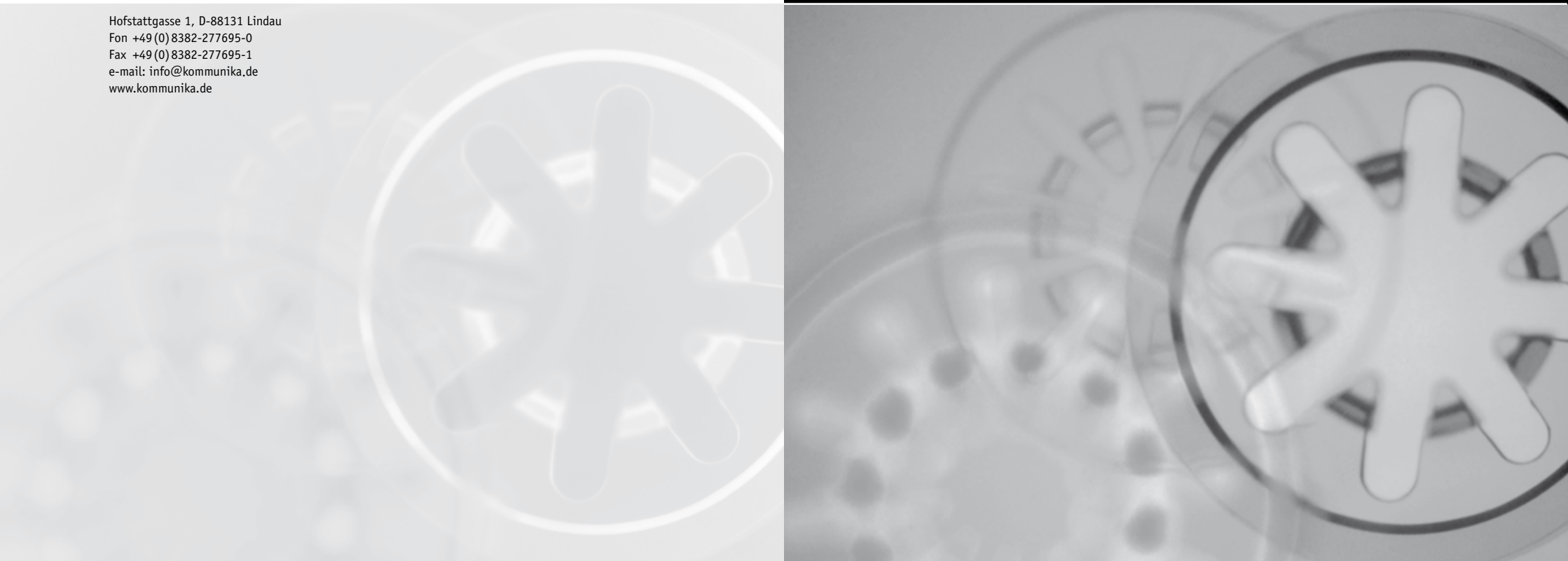


seminare & incentives

kommunika GmbH
Agentur für Erlebnis-Kommunikation

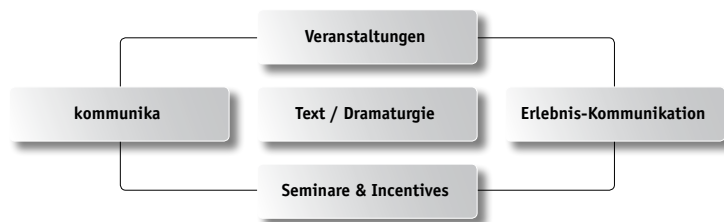
Hofstattgasse 1, D-88131 Lindau
Fon +49 (0) 8382-277695-0
Fax +49 (0) 8382-277695-1
e-mail: info@kommunika.de
www.kommunika.de

programm



kommunika schafft erlebniswelten.

kommunika ist Spezialistin für Erlebnis-Kommunikation.
Wir unterstützen Unternehmen dabei, ihre Ideen, Themen und Ziele zielgruppengerecht zu vermitteln.

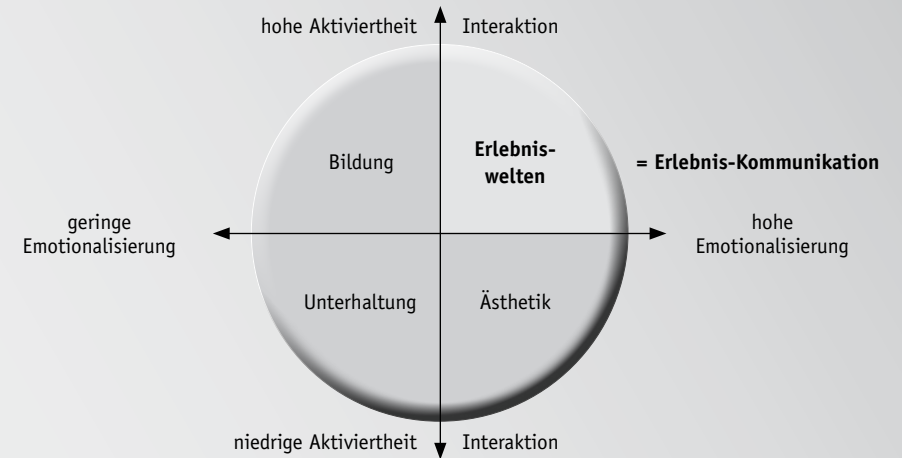


Unser Anspruch:

Durch Kommunikation Verständnis und Nachhaltigkeit zu schaffen.
Die dafür wirksamste Methode ist die Erlebnis-Orientierung – denn Erlebnisse schaffen Erinnerung. Wir schaffen den Rahmen, die Umgebung, die Inhalte für Erlebnisse.

Unser Ziel:

Menschen so zu involvieren, dass sie sich motiviert für die jeweilige Idee, das Thema oder Ziel engagieren.



Methodisch verbindet Erlebnis-Kommunikation zwei Aspekte:

Aktiviertheit / Beteiligung / Interaktion

Wir machen „Betroffene zu Beteiligten“, indem wir sie aktiv einbinden – geistig und/oder körperlich.

Emotionalisierung / sinnliche Wahrnehmung

Wir fördern gezielt die sinnliche Wahrnehmung und wecken dadurch Emotionen und Gefühle. Wir emotionalisieren Themen und Inhalte, indem wir sie in eine sinnlich wahrnehmbare, „andere“ Umgebung einbinden.

Beides zusammen führt in eine „Welt“ mit idealen Voraussetzungen dafür, sich bestmöglich auf eine Idee, ein Thema oder Ziel einzulassen.

seminare & incentives

In „Seminare & Incentives“ kombinieren wir unsere klassische Seminar- und Trainingskompetenz im Bereich der Kommunikation mit Maßnahmen zur Motivation, Teamentwicklung und Begeisterung.

„Seminare & Incentives“ umfasst:

- **Seminare und Coachings** rund um das Thema Kommunikation

*Gesprächsführung, Präsentation, Moderation, Konfliktlösung,
Zusammenarbeit, Berufliches Texten, Kreativitätstechniken, Storytelling*

- **Workshops und Prozessbegleitung**

*Ideenworkshop, Unternehmen ab-BILD-en, Interne/Externe Kommunikation
World Café, Open Space, Zukunftskonferenz, Storytelling-Werkstatt
Wertemanagement, Storymanagement*

- **Incentives** – damit meinen wir die gezielte Verknüpfung fachspezifischer Themen mit Motivation, Anreiz und Anerkennung.

*Kommunikation, Teambuilding, Motivation
Kunden- und Mitarbeiter-Incentives, Sales Meetings*

Unsere Seminare decken die gesamte Bandbreite der Kommunikation ab.

Sie trainieren gezielt den Umgang mit Sprache – dem Herzstück von Kommunikation. Was sage oder schreibe ich? Was wird von anderen wie aufgenommen und verstanden? Grundlegendes Ziel ist, das zu trainieren, was im beruflichen Alltag maßgeblicher Erfolgsfaktor ist: Konstruktiver, zielgruppenorientierter Dialog.

Alle Seminare sind als Lernerlebnisse konzipiert. Sie vermitteln Themen, indem sie auf den konkreten Erfahrungen der Teilnehmer aufbauen. Die Atmosphäre ist locker, der methodische Ansatz ist, durch gemeinsame positive Lernerfahrungen handlungsfähig für den Arbeitsalltag zu werden.

Die einzelnen Seminarthemen bauen inhaltlich und didaktisch aufeinander auf. Sie können als Seminarreihe oder als Einzelseminare gebucht werden.

Die maximale Teilnehmerzahl liegt je nach Seminartyp bei 6-12 Personen. Die Seminare finden 2-tägig – in Ausnahmefällen 1-tägig – inhouse oder in einer vom Kunden gewünschten Location statt. Der Tagessatz inhouse liegt bei 1.500 Euro zzgl. MwSt., Fahrtkosten und Spesen. Im Tagessatz enthalten ist eine ausführliche Seminardokumentation inklusive Seminarbooklet und Fotoprotokoll.

wirkungsvolle kommunikation

Grundlagen.

Das Seminar nähert sich dem Thema Kommunikation über 4 Leitfragen:

- Was ist überhaupt Kommunikation?
- Welche Voraussetzungen sind notwendig, damit Kommunikation gelingt?
- Was passiert, wenn Kommunikation misslingt?
- Was sind die Grundlagen der Gesprächsführung?

Die Teilnehmer lernen grundlegende Kommunikationsmodelle kennen und praktisch anwenden. Ziel ist, sie sensibel dafür zu machen, ihre Ziele durchzusetzen und sich dabei trotzdem fair und kooperativ zu verhalten.

kommunikation & zusammenarbeit

Sich verständigen - zielorientiert und partnerschaftlich.

Kommunikation ist viel mehr als nur miteinander reden. Sie basiert auf gegenseitigem Austausch, Zusammenarbeit und Verständigung. Worte und Inhalte gehören genauso dazu wie Stimmlage, Körperhaltung oder Umgebung.

Im Seminar lernen die Teilnehmer die Faktoren einer guten Kommunikation und Zusammenarbeit kennen. Sie werden mit vielfältigen Kommunikationssituationen konfrontiert und trainieren, sich im Gespräch zielbewusst und trotzdem partnerschaftlich zu verhalten.

kundenkommunikation

Gespräche mit dem Kunden erfolgreich gestalten.

Kundenkontakte erhalten und ausbauen, kompetent und hilfsbereit wirken, Informationen verständlich darstellen, die eigene Wirkung erkennen und optimal einsetzen – all das gehört zu einer erfolgreichen Kundenkommunikation.

Das Seminar vermittelt die Besonderheiten der Kommunikation mit dem Kunden im direkten Kontakt, am Telefon und im Schriftverkehr. Sie erfahren, wie Sie sich auf unterschiedliche Kundentypen einstellen, wie Sie schwierige Situationen meistern und dabei Kommunikationstechniken professionell einsetzen.

wertebewusste kommunikation

Atmosphäre schaffen. Potenziale freisetzen.

Wertebewusst zu kommunizieren bedeutet, sich auf der Basis formulierter Werte, Leitsätze und Normen auszutauschen. Wer wertebewusst kommuniziert, legt sich fest, schafft Transparenz, macht sein Verhalten messbar. Das macht glaubwürdig und schafft Vertrauen. Das Ergebnis ist eine Atmosphäre, die Teams motiviert, Kunden und Zulieferer bindet und Unternehmen unverwechselbar macht.

Das Seminar richtet sich an Führungskräfte, die Werte gezielt in Kommunikationsstrukturen einbauen möchten. Ziel ist, die positive Kraft wertebewusster Kommunikation praxisnah herauszustellen: für individuelle Potenziale und gemeinschaftliche Spitzenleistung.

konstruktive gesprächsführung

Gespräche führen in betrieblichen Situationen.

Wenn Menschen miteinander reden, führen sie noch lange kein Gespräch. Gespräche tatsächlich zu „führen“, bedeutet ein Stück weit Menschen zu führen. Abseits jeglicher Funktions- und Hierarchieebenen steckt dahinter der Anspruch, im Gespräch ganz bestimmte Absichten und Ziele zu erreichen. Das Mittel dazu ist das gesprochene Wort.

Das Seminar sensibilisiert für die Balance zwischen einer zielorientiert-lenkenden und kooperativ-wertschätzenden Gesprächshaltung. Die Teilnehmer lernen die wesentlichen Techniken kennen, um Gespräche vorzubereiten und durchzuführen. Sie lernen Kritik zu üben, wirkungsvoll zu agieren und zu reagieren. Sie trainieren im besten Sinne Gespräche zu „führen“.

ein überzeugender auftritt

Frei und sicher reden und präsentieren.

Im Seminar lernen Sie, wichtige Informationen, Ihre eigenen Ideen und Vorstellungen sicher und mit der entsprechenden Wirkung zu vermitteln. Sie trainieren Techniken und Methoden, um ein überzeugendes Konzept auszuarbeiten und einen anhaltend positiven Eindruck Ihres „Auftritts“ zu erreichen.

konfliktlösung

Konflikte schnell erkennen und erfolgreich beenden.

Ziel des Seminars ist ausdrücklich nicht, Ihnen zu zeigen, wie Sie Konflikte um jeden Preis vermeiden können – überängstlich, ausweichend und defensiv. Es wird Sie aber auch nicht darin bestärken, Konflikte mit destruktiver Energie auszutragen – verletzend, entwertend, das eigene „Recht“ erzwingend.

Es geht vielmehr darum, Ihnen Tools an die Hand zu geben, damit Sie Konflikten im Berufsleben aktiv und konstruktiv begegnen können. Vor allem aber geht es darum, Ihnen klar zu machen, dass Sie es sind, der oder die etwas ändern muss. Und seien Sie noch so sehr davon überzeugt, dass andere handeln müssten – wenn Sie unzufrieden sind mit einer Situation, heißt der Jakobsweg: Ich werde aktiv!

teamwork

1+1 = 3 – Synergien effektiv nutzen.

Teamwork stellt ein unverzichtbares Potenzial dar. Entscheidend ist, sich als Team zu verstehen, optimal miteinander umzugehen, gemeinsame Ziele zu entwickeln und die Stärken der unterschiedlichen Teammitglieder effektiv zu nutzen.

Das Seminar klärt die Voraussetzungen für ein gutes Team. Es macht deutlich, wie Sie teamfähig kommunizieren und kooperieren. Ziel ist, die Grundlagen dafür zu vermitteln, wie aus Gegeneinander oder Nebeneinander ein erfolgreiches Miteinander wird.

mitarbeiter-führung

Zeitgemäß und individuell – zielorientiert und wertschätzend.

Wie lässt sich sicherstellen, dass Beschäftigte ihr Potenzial bestmöglich für die Firma einsetzen? Was motiviert sie zur Leistung? Welche Rolle spielen dabei Vorgesetzte? Dies zu beleuchten, ist Ziel des Seminars Mitarbeiter-Führung.

Es zeigt auf, welche Ansprüche heute an Führungskräfte gestellt werden und diskutiert, welche zentralen Führungsstile zur Disposition stehen. Die Teilnehmer erfahren im wechselseitigen Austausch, Mitarbeitern Orientierung auf Unternehmens- und Arbeitsziele zu geben und sie auf dem Weg dorthin zu unterstützen.

präsentation & moderation

Informationen geben. Entscheidungen fördern.

Um wirkungsvoll zu präsentieren und Gruppen ergebnisorientiert zu moderieren, brauchen wir unterschiedliche Fähigkeiten. Das Seminar bündelt und trainiert diese Fähigkeiten:

Die Teilnehmer lernen, Informationen mit Blick auf ihre jeweilige Zielgruppe zu vermitteln. Sie trainieren, Probleme darzustellen und zu präzisieren. Sie üben, Lösungen zu fördern und Zwischenergebnisse als Entscheidungshilfe aufzubereiten.

ergebnisorientierte moderation

Arbeitsgruppen kompetent managen.

Die Gefahr, Workshops und Arbeitssitzungen unstrukturiert, unkoordiniert, ziel- und ergebnislos versanden zu lassen, ist groß – die Kosten für ineffektiv ablaufende Meetings immens.

Deshalb nimmt das Moderieren von Arbeitsgruppen einen immer höheren Stellenwert in Unternehmen ein. Es gilt als eine der wesentlichen Fertigkeiten moderner Führungskräfte, um Arbeitsbereiche teamgerecht weiterzuentwickeln und zu optimieren.

leiten von besprechungen

Effektiv und effizient.

Das Seminar „Leiten von Besprechungen“ vermittelt, wie Sie Besprechungen als Besprechungsleiter leiten und sich als Teilnehmer vorbereiten. Es zeigt, wie Sie die Teilnehmer in einer vertrauensvollen Atmosphäre zu offenen und ergebnisorientierten Gesprächen führen.

Ziel ist, Besprechungen effektiv und effizient planen und durchführen zu können und den Transfer der Ergebnisse ins Unternehmen sicherzustellen.

berufliches Texten

Effektiv lesen und verständlich schreiben.

Gut verständliche Texte sind eine wichtige Voraussetzung, um sich und seine Ideen erfolgreich zu „verkaufen“. Was aber macht einen Text verständlich? Und wie kann man Verständlichkeit trainieren?

Das Seminar vermittelt das Handwerkszeug für effektives Lesen und Schreiben von Texten. Natürlich kann es nicht darum gehen, literarische Erfolge zu versprechen – wohl aber lesefreundliche, klar gegliederte Briefe, Fachtexte und Konzeptionen.

kreative Entwicklung von Potenzialen

Kreativitätstechniken im modernen Management.

Kreativ zu sein heißt, ungewohnt zu denken und zu handeln. Über das Potenzial dazu verfügt jede Person – denn Kreativität ist lernbar.

Das Seminar vermittelt Techniken, um kreative Ideen und Lösungen zu finden. Die Teilnehmer lernen, Assoziationen herzustellen, entstehende Bilder zu nutzen und auf die jeweilige Aufgabe zu übertragen. Ziel ist, die kreativen Möglichkeiten der Teilnehmer zu fördern und empfängerorientiert zu trainieren.

storytelling

Geschichten und Märchen im modernen Management.

Das Seminar „Storytelling“ zeigt auf, wo Geschichten und Märchen den Unternehmensalltag einfacher und „merk-würdiger“ machen können. Es ermöglicht den Teilnehmern unterschiedliche Erzählmethoden auszuprobieren und empfängerorientiert zu trainieren: Einzelne Wörter, Zahlen und Zeichen werden zu Bildern und Vergleichen. Informations- bzw. Bilderketten entstehen und können nach Belieben „zerlegt“ oder als „Ganzes“ verstanden werden.

Ziel ist, den Teilnehmern ihre kommunikativen Möglichkeiten und den Reiz gut erzählter Geschichten bewusst zu machen.

coachings

Unsere Coachings setzen den Fokus auf die individuelle berufliche Kommunikation.

Während bei den Seminaren die fachspezifischen Aspekte der jeweiligen Kommunikationsthemen im Vordergrund stehen, konzentrieren sich die Coachings auf die individuell formulierten Ziele und das eigene Erleben der Teilnehmer. Sie setzen unmittelbar an der Stelle an, an der die Coachees ihren Bedarf formulieren.

Unsere Coachings sind als Einzel- und/oder Gruppencoachings für max. 3 Personen konzipiert. Sie eignen sich für alle, die durch intensive Gespräche und alltagstaugliche Kommunikations-Strategien im Beruf weiterkommen möchten.

Die Dauer eines Coachings liegt bei 2-3 Stunden, die Kosten für ein Coaching betragen 600 Euro pro Person zzgl. MwSt. In der Regel werden Coaching-Prozesse von mindestens 6 Coachings vereinbart. In den Kosten enthalten sind ein persönliches Coaching-Booklet sowie ein Fotoprotokoll.

Die Coachings finden bei der kommunika GmbH in Lindau statt.

sich selbst, Themen und Ideen wirkungsvoll präsentieren

Es fällt Ihnen schwer, frei und überzeugend zu reden? Ihre Stimme ist leise, zittert oder versagt manchmal sogar komplett? Sie möchten selbstsicher wirken und Ihre Inhalte mit Prägnanz und Charme in den Köpfen Ihrer Zuhörer verankern?

Im Coaching lernen Sie sich über das Auge der Kamera von „außen“ kennen. Sie erleben Ihre Sprache und Körpersprache – erkennen Ihre Stärken und Schwächen. Sie definieren Ihre Potenziale und arbeiten mit Hilfe von Strategien, praxisnahen Tipps und Tools aktiv an der Umsetzung.

Sie strukturieren Inhalte und geben damit nicht nur sich selbst, sondern auch ihrem „Publikum“ Orientierung. Sie kombinieren Informationen mit Emotionen, testen und beraten über die Wirkung. Sie dokumentieren und überprüfen Ihren Veränderungsprozess im beständigen Abgleich mit Ihren Zielen.

souveräne Gesprächsführung und Moderation

Sie möchten Ihre Ziele besser verwirklichen? Ohne autoritär zu wirken oder anderen unkollegial „auf die Füße zu treten“? Sie möchten Akzeptanz für sich und Ihre Ideen erreichen? Sie möchten tragfähige Teamergebnisse herbeiführen?

Durch gezielte Fragetechnik und intensiven Dialog erhalten Sie die Möglichkeit, berufliche Gesprächssituationen zu überdenken, bestehende Denk- und Verhaltensmuster und bisherige Lösungsversuche aufzudecken. Nach der Ist-Analyse (Abgleich Selbstbild und Fremdbild) formulieren Sie Ihren gewünschten Soll-Zustand. Sie erarbeiten hypothetische Lösungsansätze, erproben im Alltag Kommunikationsmodelle und Gesprächsführungs- und Moderationstechniken. Sie reflektieren die Ergebnisse – Erfolge und Misserfolge – im Coaching. Sie dokumentieren und kommentieren Ihre kontinuierliche Veränderung.

workshops und prozessbegleitung

In einzelnen oder prozessbegleitenden Workshops moderieren wir unterschiedliche Ideen und Meinungen und bündeln sie zu einem gemeinsamen Ergebnis.

Ziel ist, die Kommunikationsfähigkeit von Teams, Gruppen, Abteilungen, Bereichen und Unternehmen anzustoßen und in Bewegung zu setzen.

Wir bieten Klein- und Großgruppen-Workshops an. Im Mittelpunkt der Kleingruppen-Workshops steht das effiziente gemeinsame Entwickeln von Lösungen. Der Schwerpunkt der Großgruppen-Workshops liegt darauf, möglichst viele Mitarbeiter weitestgehend gleichzeitig für „eine gemeinsame Sache“ einzunehmen und zu begeistern.

Unsere Workshops finden 2-tägig in einer vom Kunden bereitgestellten Location statt. Der Raumbedarf sowie die Ausstattung der Workshopräume werden je nach Workshoptyp von uns definiert. Die Verantwortung für die „Vorbereitung“ der Räume im Hinblick auf die Ausstattung liegt beim Kunden.

Kleingruppen-Workshops werden von uns durch 1-2 Moderatoren, Großgruppen-Workshops von 2-4 Moderatoren durchgeführt. Unser Tagessatz für Kleingruppen-Workshops liegt inklusive Vor- und Nachbereitung sowie ausführlicher Dokumentation je nach Aufwand zwischen 3.500-4.500 Euro pro Moderator. Großgruppen-Workshops berechnen wir – ebenfalls inklusive Vor- und Nachbereitung – mit 5.000-6.000 Euro pro Moderator. Die Kosten verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. sowie Fahrtkosten und Spesen.

interne/externe kommunikation

Die Unternehmens-Philosophie und Maßnahmen zu ihrer Verbreitung.

Kleingruppen-Workshop für 5-10 Personen

„Interne und Externe Kommunikation“ hilft dabei, unternehmensspezifische, abgrenzende Aussagen zu finden. Der Workshop moderiert Vorstellungen, Prinzipien und Wünsche unterschiedlicher Entscheider. Er regt zum Austausch an und legt den Finger in die Lücke zwischen Selbst- und Fremdbild.

Ziel ist, die Persönlichkeit von Unternehmen aufzudecken, um sie intern und extern zur vollen Stärke zu entfalten.

ideenworkshop

Potenziale freisetzen. Kreative Lösungen finden.

Kleingruppen-Workshop für 6-12 Personen oder

Großgruppen-Workshop für 50-100 Personen

Gute Ideen sind keine Eingebung, sondern das Ergebnis eines steuerbaren Prozesses. Im Mittelpunkt des Workshops steht deshalb eine systematisch moderierte Ideensuche zu einem im Vorfeld definierten Thema.

Das Wissen, Können und die Ideenpotenziale der Teilnehmer werden gezielt genutzt. Effektive Methoden und Einstellungen bringen sie dazu, gewohnte Denkmuster zu verlassen und neue Vorstellungsbereiche zu erschließen. Durch die gemeinsame Arbeit am Thema entstehen Dynamik, Assoziationen – neue Ideen und konkrete Umsetzungsvorschläge.

unternehmen ab-BILD-en

Die Unternehmensphilosophie erlebbar machen.

Großgruppen-Workshop für 50-100 Personen

„Unternehmen ab-BILD-en“ ist ein Transferworkshop. Sein Ziel ist, von der Unternehmensführung definierte Leitsätze/Werte über die aktive Einbindung von Mitarbeitern im Unternehmen zu verankern.

Dazu werden sie sprachlich und handwerklich ausgestattet. In unterschiedlichen Räumen bearbeiten Kleingruppen auf bereitgestellten Leinwänden jeweils einen Leitsatz/Wert. Die bildhaften Ergebnisse werden im Plenum präsentiert und abschließend zu einer Vision verbunden.

zukunfts-konferenz

Interaktiv planen. Gemeinschaftlich handeln.

Großgruppen-Workshop für 50-100 Personen

Die Grundidee ist, Vertreter aller Funktions- und Hierarchieebenen zusammen zu bringen, um gemeinschaftlich eine Vision und Maßnahmenpläne zur Umsetzung zu entwickeln.

Der Fokus liegt auf der gewünschten Zukunft statt auf der Bewältigung aktueller Probleme. Nicht Unterschiede, sondern Gemeinsamkeiten der unterschiedlichen Interessensgruppen werden herausgearbeitet.

Ziel ist ein Konsens – vor allem aber ein Gefühl der Zusammengehörigkeit und Mitverantwortung für gemeinsame Visionen, Werte und Strategien.

open space

Offener Raum für kreative Prozesse.

Großgruppen-Workshop für 25 - 500 Personen

Open Space ist eine Moderationsmethode für Großgruppen von 25 bis mehreren hundert Personen. Über 1-3 Tage entsteht ein großer Themen-Marktplatz zu einem übergeordneten Rahmenthema. Selbstorganisiert und selbstverantwortlich bilden sich verschiedene Arbeitsgruppen und bearbeiten ihr Anliegen bzw. ihren Lösungsvorschlag.

Open Space Workshops bieten einen idealen Raum für kreative Prozesse. Die Teilnehmer werden intensiv beteiligt, indem sie ihr Wissen und ihre Fähigkeiten aktiv einbringen können. Wesentlich für gelungene Open Space Szenarien ist bei aller Offenheit die Dokumentation und Auswertung der Ergebnisse.

world café

Ideenaustausch in lockerer Straßencafé-Atmosphäre.

Großgruppen-Workshop für 25 - 500 Personen

Die Idee des World Café ist, das kollektive Wissen einer Gruppe von Menschen in der entspannten Atmosphäre eines Straßencafés zutage zu fördern.

An kleinen Tischen finden sich jeweils 4-6 Personen zusammen und beginnen sich auszutauschen. Die informelle Gesprächsführung durch einen „Gastgeber“ steht dabei im Vordergrund. Nach einer Zeit wechseln die „Gäste“, verteilen sich an den weiteren Tischen und diskutieren die dort begonnenen Themen weiter. Die Tischdecke der Tische – manchmal auch eine digitale Mindmap – dienen als „Dokumentationspapier“ der gesammelten Ideen und Ergebnisse.

Das World Café eignet sich hervorragend als kollektives Brainstorming.

storytelling-werkstatt

Sich an erzählten Lösungen orientieren.

Großgruppen-Workshop für 25 - 100 Personen

Das Prinzip der Storytelling-Werkstatt lautet: Think positive und handle entsprechend! Die Teilnehmer sind aufgefordert, ausschließlich ihre positiven Unternehmens-Eindrücke in frei erzählten Geschichten zu formulieren. Die zentralen Fragestellungen sind: Was läuft gut? Weshalb? Und wie können wir das Positive weiterentwickeln und auf andere Bereiche übertragen?

Gerade in schwierigen Situationen bietet sich die Storytelling-Methode an, um sich gegenseitig deutlich zu machen, was gut ist und funktioniert. Ziel ist, sich über Erfahrungsberichte zu motivieren und das Vorbildhafte für einen „mentalen Sprung“ in den Arbeitsalltag zu nutzen.

storymanagement

Mit Geschichten Veränderungen herbeiführen.

Prozessbegleitung über 3 - 12 Monate

Storymanagement ist eine Methode, um Beziehungen im Unternehmen aufzudecken und zu verstehen. Über das Sammeln und Auswerten von Geschichten zeigt sich, wie ein Unternehmen in den Köpfen seiner Mitarbeiter aussieht. Erst wenn dieses „inoffizielle“ Unternehmen in seiner gelebten Kultur entdeckt ist, werden Veränderungen möglich. Dann nämlich ist klar, wo die Ursachen für Demotivation und Kommunikationsprobleme liegen. Potenziale können aktiviert und Mannschaftsgeist entwickelt werden.

Das Storymanagement-Konzept „Management und Märchen“ wurde im November 2000 in der Kategorie Mitarbeiterveranstaltungen mit dem Meeting Business Award (MBA) ausgezeichnet. Der MBA prämiert jährlich herausragende Tagungskonzeptionen und Meeting-Impulse.

wertemanagement / Leitbild- / visions- entwicklung

Handlungsmaßstäbe für Management und Mitarbeiter.

Prozessbegleitung über 12-24 Monate

Durch die Entwicklung einer Vision mit eigenen, unternehmensspezifischen Werten erhält ein Unternehmen eine abgrenzende Identität. Werte werden auf der Grundlage einer Leitidee definiert und gelten als Leitlinien bzw. Handlungsmaßstäbe für die Umsetzung. Die wertebasierte Identität fördert den unternehmerischen Erfolg, indem sie die Handlungsfähigkeit eines Unternehmens stärkt: Management und Mitarbeiter lassen sich an Werten messen – es entsteht Transparenz, Glaubwürdigkeit und Erwartungssicherheit nach innen und außen.

Die Entwicklung einer werte-orientierten Vision basiert auf dem Prinzip der Selbstverpflichtung und Selbststeuerung. Ziel ist die nachhaltige Sicherung des Unternehmens in wirtschaftlicher, kultureller und juristischer Hinsicht.

incentives

Das Besondere unserer Incentives ist unsere Kompetenz in der Förderung von Kommunikationsprozessen – rund um den Bodensee.

Wir verknüpfen gezielt fachspezifische Themen mit Motivation, Anreiz und Anerkennung. Seminarteile, aber auch andere unternehmensrelevante Themen finden im Wechsel mit körperlich-kreativer oder geistig-kreativer Aktivität statt – indoor wie outdoor. Mit maßgeschneiderten, nicht alltäglichen Programmen stärken wir Teamgefühle und begeistern die Zielgruppen unserer Kunden.

Unsere Incentive-Programme haben ein zentrales Ziel: Sie entfachen positive Gefühle und motivieren dazu, etwas „Neues“ wagen zu wollen und auch zu können. Sie lassen die Teilnehmer „am eigenen Leibe“ spüren, dass es möglich ist, gewohnte Verhaltensmuster zu überwinden.

Die Gruppe spielt bei diesen Erfahrungen eine zentrale Rolle. Sie hilft dabei, Entwicklungschancen nicht nur zu sehen, sondern auch zu ergreifen. Und genau diese hochemotionale gemeinsame Erfahrung ermutigt dazu, die erlebten Fähigkeiten, Kompetenzen und Gefühle auf den Alltag zu übertragen.

Wir setzen unsere Incentive-Programme in der Region rund um den Bodensee um. Von See bis Berg, von urig bis luxuriös, von sportlich bis kulturell, von Sommer bis Winter – wir planen, organisieren und begleiten Ihr Wunsch-Incentive. Fachkompetent, kreativ und individuell.