

# Themen

## Kräfte bündeln – effektiv handeln – die Zukunft gestalten

Diese Aspekte bilden die drei Grundsäulen der Programme des **debestrainings**.

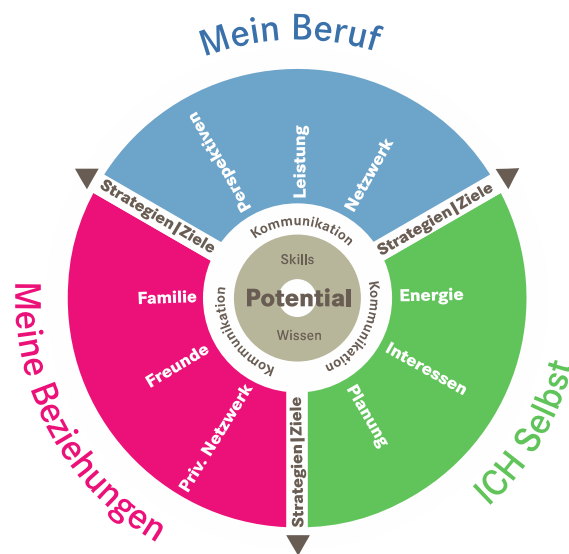
Das **debestraining** wurde von Angela Debes entwickelt als ein facettenreiches Trainingsangebot für Unternehmen, Selbständige und Privatpersonen. Sie initiiert und begleitet organisatorische, berufliche und persönliche Veränderungsprozesse.

## Die individuelle Ebene – 360° Potentialentwicklung

Ziel aller Aktivitäten ist es,

- Potentiale zu mobilisieren und Kernfähigkeiten auszubauen,
- stimmige Visionen und Ziele zu entwickeln,
- neue berufliche Perspektiven und Geschäftsfelder zu entwickeln
- berufliche und persönliche Beziehungen qualitätsorientierter zu gestalten und zu leben
- Wirksamkeit und Effektivität zu optimieren und
- Vitalität, Leistungsstärke und Lebensfreude nachhaltig zu sichern

Die Bandbreite der Angebote reicht von einstündigen Coachings über kurze Workshops bis zu mehrjährigen Trainingsprogrammen mit verschiedenen, sich sinnvoll ergänzenden Modulen.



## Persönlichkeits-Training – Skill Training

Selbststeuerung – Sozialkompetenz – Führungsstärke

Wachstum folgt natürlichen Gesetzen – geistige Fitness und gute Selbststeuerungs-Fähigkeiten sind die Basis jeder erfolgreichen Veränderung. Gute Selbststeuerungs-Fähigkeiten sind die Voraussetzung für Sozialkompetenz. Sozialkompetenz ist eine wichtige Voraussetzung für Führungskompetenzen. Unsere Trainings berücksichtigen diese natürliche Lern-Reihenfolge, denn: Es macht keinen Sinn, einem Menschen, der körperlich unfit ist, Stabhochsprung-Techniken beizubringen. Das Skill-Training hat drei Schwerpunkte.

## 310 Selbststeuerung

### 311 Lifeleadership, Ganzheitliche Lebenssteuerung, Werte, Sinn

- Selbststeuerung als Lebenseinstellung
- Work-Life-Balance
- LifeDesign: Visionen, Werte und Ziele
- die wichtigsten Lebensvereinfachungs-Strategien
- die wichtigsten Erfolgs-Strategien

### 312 Karrieresteuerung

- Neu- und Umorientierung
- Stärkenprofil schärfen
- Strategisches Selbst-Marketing – auch für Angestellte
- Netzwerke bauen
- Selbständigkeit: Vorbereitung und Begleitung

### 313 Potentialentwicklung

- Stärken ausbauen, Kernkompetenzen gezielter einsetzen
- Interessen und Leidenschaften zu Erfolgsfaktoren machen
- Energie und Selbstvertrauen stärken
- die vier wichtigsten Gehirnfunktionen nutzen

### 314 Produktivität und Effektivität

- die 7 Prinzipien von Effektivität
- Projektmanagement – Prozesse optimieren
- Ablage- und Ordnungssysteme
- Prioritätenmanagement: das Wichtigste zuerst
- die besten Zeitmanagementprinzipien, -Strategien und –Instrumente
- konstruktive Manöverkritik
- kreatives Pannenmanagement)

### 315 Gesundheit und Energiemanagement, Resilienztraining

- Die fünf Säulen von gutem Energiemanagement
- Lebensfreude, Neugier und Abenteuer als Energiequellen nutzen
- Stressfaktoren reduzieren – Stressresistenz stärken
- gute Lebens-Gewohnheiten entwickeln
- Körperliche Fitness: Kraft Ausdauer und Flexibilität

### 316 Geistige Fitness und Kreativität,

- Das kreative Potential stimulieren
- Die Vier-Phasentechnik für ergebnisreiche Kreativ-Prozesse
- die vier besonderen Fähigkeiten des Menschen
- Systemisch Denken – Zusammenhänge erkennen
- neurologische Zielerreichungs-Programmierung entwickeln
- Blockierungen lösen und Grenzen öffnen
- Die Kraft der Entscheidung

### 317 Finanzmanagement

- Die 4 Säulen: Erwerben – bewahren – vermehren – genießen
- Ziele, Strategien und Aktionspläne
- Die Kraft guter und schlechter Glaubenssätze
- Die Kraft guter und schlechter Gewohnheiten
- Die offenen Geheimnisse der Sieger

## 320 Soziale Kompetenzen

### 321 Beziehungskompetenzen

- Kontakt anbahnen, Beziehungsebenen ausloten
- Persönliches Styling und Manieren als Beziehungsbotschaften
- „emotional Bonding“ und Vertrauen schaffen.

→ Gewinn/Gewinn Vereinbarungen und Synergien

### 322 Kommunikationskompetenzen

→ Gesprächstechniken und Gesprächsführung, -vor- und -nachbereitung

→ richtig kritisieren – richtig mit Kritik umgehen

→ richtig Nein sagen

→ Argumentieren, überzeugen,

→ Verhandeln, verkaufen

### 323 Kooperations-Kompetenzen

→ Teamfähigkeiten:

→ kreatives Konfliktmanagement – Früherkennen und Nutzen der Potentiale von Konflikten

→ Umgang mit schwierigen Menschen - negative Gefühle und Spannungsfelder als Chance

→ richtig Delegieren: unverzichtbare Steps einer Leistungsvereinbarung

→ Meetings effektiv nutzen: Ablauf, Vor- und Nachbereitung

→ geeignete Netzwerke bauen,

### 324 spezielle Gesprächssituationen

→ Rhetorik und Präsentation

→ Eigenwerbung, Strategisches Selbst-Marketing

→ Interkulturelle Kommunikation

→ Umgang mit Niederlagen

## 330 Führungsstärke

### 331 / Ziele stecken, Pfade finden

→ Unternehmensziele, Teamziele und individuelle Ziele

→ Leitbilder, Leitlinien

→ Strategien

### 332 / Strukturen entwerfen – Arbeits-Systeme und -Prozesse optimieren

→ Veränderungsprozesse gestalten und wirksam umsetzen.

→ Arbeitsabläufe effektiver gestalten

→ richtig Delegieren: unverzichtbare Steps einer Leistungsvereinbarung

### 333 / Mitarbeiter befähigen

→ Mitarbeiter begeistern und motivieren

→ Kommunikationskompetenz

→ Teamführungscompetenz

### 334 / Vorbild sein – Vertrauen und Loyalität schaffen

→ Voraussetzungen für Vertrauenswürdigkeit und Mitarbeiteridentifikation und -loyalität

→ Das Potenzial der eigenen Führungsstärke

# 360° Unternehmensberatung und Training

## Die vier Trainingsebenen und die Kernthemen

Training, Coaching und Beratung können im Unternehmen auf 4 Ebenen stattfinden:

### 1. Individuelle Ebene

- Aktivierung von Eigenverantwortlichkeit und Selbststeuerung
- Potentialentfaltung
- Energiemanagement für dauerhafte Leistungsstärke
- Prioritätenmanagement, effektiv mit Zeit umgehen
- ergebnisorientiert und effektiv handeln

### 2. Beziehungsebene

- Emotionale Intelligenz entwickeln
- respektvolle Beziehungen leben
- Konflikt- und Konsensfähigkeit
- verbale und nonverbale Kommunikationsfähigkeiten
- in Diskussionen und Verhandlungen Ziele verfolgen und sicher erreichen, ohne sich unfairer Methoden zu bedienen.

### 3. Organisationsebene

- Ablage- und Ordnungssysteme - Strukturen für Produktivität und Effektivität
- Rahmenbedingungen und Instrumente gestalten
- Gestalten von Führungs- und Entwicklungsprozessen
- Leitlinien und Regeln implementieren
- Qualitätsrichtlinien für einzelne Jobs definieren
- Effektivität sichern durch geeignete Systeme,
- transparente Verantwortlichkeiten und Aufgabenverteilungen.

### 4. Unternehmensführung

- Entwicklung von Unternehmensvisionen und Unternehmensleitbild
- Kernfragen der strategischen Gesamtführung immer wieder neu beantworten: Lagebeurteilung, Analyse von Umfeld, Unternehmen und Konkurrenz sowie Identifizierung und Beurteilung der Kernfaktoren heutiger und zukünftiger Ertragspotenziale, die Lokalisierung der Hauptherausforderungen, Chancen und Gefahren.
- eine marktorientierte, erfolversprechende Strategie entwickeln
- Stärkenprofil schärfen, Wettbewerbsfähigkeit sichern
- Systeme zur Steuerung und Lenkung des Unternehmens

### 342 Marketingstrategien und -massnahmen

- CI (Corporate Identity)-Entwicklung und Markenführung
- Angebot und Preisgestaltung
- Strategisches Marketing
- Netzwerke bauen
- Aufbau und Pflege wichtiger Kundenbeziehungen
- Erwartungen und Entscheidungsprozesse bei Marktpartnern erkennen
- aus Kundenproblemen neue Geschäftsfelder entwickeln
- Wachstumspotenziale freilegen und erfolversprechende Wachstumsstrategien definieren –
- schlagkräftige Strategie für jedes Geschäftsfeld entwickeln.