

# Fragen für das Erstgespräch

Erfahren Sie Ihren persönlichen Mehrwert, individuell abgestimmt auf Ihre Person, Ihr Unternehmen und Ihre Themenwünsche

## Vorbereitung - Impulsvorträge

- Zielsetzung des Vortrags?
- Anlass und Hintergrundinformationen?
- Gewünschter Inhalt? Zentrale Botschaften?
- Zusammensetzung der Teilnehmer?
 

Alter, Geschlecht, Bildungsstand, Erfahrungen mit dem Thema

beim Management:  
Position, Verantwortungsbereiche, Dienstalster  
Gegenwärtige Herausforderungen und Problemstellungen
- Tabu-Themen?
- Unterstützung bei der Vorbereitung?
 

Einbettung in ein strategisches Gesamtkonzept insbesondere bei:

  - Einführung und Vorstellung neuer Produkte
  - Einleitung und Gestaltung von Veränderungsprozessen
- Begleitung bei der späteren Umsetzung Ihres Anliegens?
- Weiterführende Beratung, Coachings, Seminare und Workshops
 

Ist z.B. die Verlosung eines Coachings gewünscht, um den Umsetzungserfolg bei den Zuhörern sicher zu stellen?
- Mit welchem Gefühl sollen die Teilnehmer später nach Hause gehen?
- Was ist Ihnen sonst noch wichtig?

## Fragen zur Referenten-Auswahl

- Welchen Hintergrund (Erfahrung) hat das Institut und der Referent?
 

Wo kann der Referent einen Leistungsnachweis zeigen?
- Woher nimmt der Trainer das Recht, andere zu trainieren? Wo liegt seine Kompetenz und wie ist seine Qualität sichergestellt?
- Ist er auch heute noch in der Praxis tätig? Oder vermittelt er nur Theorien, die womöglich schon veraltet sind? Ist er auf dem neusten Stand?
- Gibt es Referenzen? Welche sind dies? Hat er schon Erfahrungen gemacht in Ihrem Sektor?
- Wie ist die Art des Trainings? Wird ein Standardprogramm abgespult oder wird aktiv mit den Teilnehmern trainiert?
- Welches sind die Ziele des Trainings? Wie ist der Ablauf? Welche Philosophie lebt der Trainer selber?
- Spielt der Trainer nur eine Rolle oder lebt er auch das, was er sagt? Ist er kongruent gegenüber dem was er erzählt? Wie verkauft er sich selber bei Ihnen?
- Gibt es Bücher vom Referenten? Ein guter Referent hat eigene Produkte, die sich selber sehr erfolgreich verkaufen.
- Wie steht es mit dem Preis? Ist sein Honorar nicht zu tief? Wenn er zu tief ist, dann kann er sich schlecht verkaufen. Wie soll er denn Ihnen beibringen, wie man die Produkte verkauft, wenn er es selber nicht einmal kann?
- Was unternimmt der Referent vor dem Auftrag? Was geschieht danach?
- Wie ist sichergestellt, dass die Teilnehmer das Wissen auch umsetzen?

Die Antworten finden Sie auf den nachfolgenden Seiten

# Profil

## Prof. Dr. Christian Zielke

### Christian Zielke ist ...

- Professor für Management & Kommunikation an der Technischen Hochschule Mittelhessen
- Buchautor und Key-Note-Speaker
- Senior-Berater erfolgreicher Manager in Krisenzeiten und bei Veränderungen
- Management-Trainer für Vertrieb, Führung, Kommunikation und Motivation
- als Experte und Impulsgeber zu Gast in Rundfunk und Fernsehen

### Experte für ...

- Aufträge überzeugend gewinnen
- Unternehmensziele leistungsstark erreichen
- Veränderungen motivierend gestalten
- Führungskrisen sicher überwinden

### Publikationen (Auswahl)

- Management, Best of Edition, Haufe Verlag
- Ihre Jobsicherheit, Focus Edition
- Führungstechniken, Haufe Verlag
- Management Trainer, Haufe Verlag
- 30 Minuten für Ihre Jobsicherheit, Gabal Verlag
- 30 Minuten: Partnerfindung ist kein Zufall, Gabal Verlag
- 30 Minuten für Feng Shui am Arbeitsplatz, Gabal Verlag
- Coaching als Instrument der Personal- und Organisationsentwicklung, Kohlhammer Verlag
- Motivation und Zielerreichung, Medien- & Verlagsgruppe Informiert.TV

### Außergewöhnliche Lebens- und Berufserfahrungen

- Hauptschule – Realschule - Gymnasium
- Studium der Rechtswissenschaften, Pädagogik Sozialwissenschaften und Theologie
- Leistungssport: Karate und Schwimmen
- Seefahrt bei der Bundesmarine
- Entwicklungshilfe auf den Philippinen
- Rechtsanwalt mit Schwerpunkt Arbeitsrecht
- Jurist: Außenhandelskammer Hongkong
- Personalmanagement: Hoechst AG, Daimler Benz
- Internationaler Personalleiter: Erdöl-Industrie
- Zertifizierter Shaolin-Personal-Trainer

Diese besonderen Lebens- und Berufserfahrungen fließen auf unterschiedliche Weise in die Vorträge mit ein und machen sie zu einem besonderen Erlebnis

### Soziales Engagement ....

- **Gründer und Gastgeber: „Die Schule des Lebens“** – soziale Impulsveranstaltung an der Technischen Hochschule Mittelhessen zugunsten der Hospiz
- **Präsident: Lions Club International** Förderverein des LC Gießen-Burg-Gleiberg
- **Vorstand: Wirtschaftsclub Rhein Main**
- **American Chamber of Commerce** – persönliches Mitglied
- **Mitglied im Kuratorium** - Förderkreis Hospiz Mittelhessen – Studium Plus
- **Pro-Bono-Vorträge und Beratungen**

# Kunden-Stimmen

## Begeisternde Inspiration

- **Ihr Vortrag während unserer Dynamic Show in Frankfurt war beeindruckend.** Thomas Schmidt, Geschäftsführung, Seevetal
- **Ich habe selten so einen interessanten Auftritt erlebt.** – Evelyn Dörr, Marketing Direktor, McLaren und Lamborghini, Frankfurt
- **Die Art und Weise der Teilnehmeransprache, die Interaktion mit dem Publikum war grandios und absolut einmalig** Udo Geier, Haufe Akademie, Kunden-Feedback, Großveranstaltung
- **Schade, schade, daß wir Herrn Zielke zeitlich so stark beschnitten haben, den Mann hätten wir gerne 3 Stunden gehört.** Udo Geier, Haufe Akademie, Kunden-Feedback, Großveranstaltung
- **Das macht Lust auf mehr und steckt absolut an!** Jan Griebler, Deutsche Bahn AG Frankfurt

## Als Berater & Coach ...

- **Es gibt keine Situationen, die er noch nicht erlebt hat - Brutal offen und ehrlich, direkt und ansprechend** Jürgen Berger, Revision ING DiBa AG, Frankfurt
- **Ein blitzschneller Denker, der mitreissend und spannend neue Wege aufzeigt.** Lorenz Dietsche, Interim Executive Manager, Gummersbach
- **Zielgerichtet und äußerst effektiv!** Anka Hansen, Life Design Consulting, Bonn
- **Unsere Begegnung hat mich in meinem Denken und Handeln einen großen Schritt nach vorne gebracht** Kristin Robinson-Bauer, Management Consulting Accenture GmbH, Sulzbach
- **Danke für die von Ihnen gegebenen Hinweise, die sich ALLESAMT bewahrheiteten !!!** Uta Achtmann, Inhaberin, HEIMSERVICE.COM, Deutschlands 1. Adresse für Heimservice-Dienstleistungen im Internet; Zeulenroda-Triebes

## Persönlicher Mehrwert

- **Wertvoller Impulsgeber für den persönlichen Führungsalltag im gehobenen Management** Bernd Johan, Focus Magazin
- **Was ich durch Sie entdeckte, ist wirklich wertvoll!** Andreas Kluge-Rech, Qualitätsmanagement, Dr. Ing. h.c.F. Porsche AG, Stuttgart
- **Top Infos in kurzen Worten! - Hohe Werthaltigkeit! - Einfache Anwendung!** Reinhard Hin, Baugeld-Partner, Geschäftsleitung, Gründau
- **Praxisnahe Aussagen zum schnellen Umsetzen** Hannelore Lee, Empfehlungsmarketing, Oberursel
- **Sehr umfassend, tiefgehend und praxisorientiert** Oliver Tross, Projektmanager SEB AG, Frankfurt
- **Spannend, lehrreich und gewinnbringend** Thorsten Höppner, Vertriebsleiter, Siemens AG, Stuttgart

## Nachhaltige Wirkung

- **Ein überwältigender Vortrag, der viele Teilnehmer unseres Interim Executive Programmes heute noch beflügelt.** Patricia Christen, Europaen Business School, Executive Education, Oestrich-Winkel
- **Sehr lebhaft und nah am Puls der Zeit! Mit super Beispielen so erläuternd, dass es lange in Erinnerung bleibt** Michael Kolb, Volkswagen AG, Wolfsburg
- **Lebendige Veranstaltung, gut einprägsam und überzeugend, realitätsnah** Helga Schäfer, Fernwald
- **Obwohl es schon über drei Jahre her ist, haben Ihre Vorträge definitiv einen bleibenden guten Eindruck hinterlassen.** Tom Schäfer, Operations Manager, Auckland, Neuseeland
- **Ich profitieren heute noch von Ihren hilfreichen Tipps.** Andra Brühl, Treasury Referent, Dematic, Luxembourg, Luxemburg

# Referenzen (Auszug)

Auf Wunsch nenne ich Ihnen namentlich Entscheidungsträger und Führungskräfte als Referenzgeber der hier angeführten Unternehmen:

Accenture GmbH, Kronberg	Heidrich & Struggles International Inc., Düsseldorf
Akademie Deutscher Genossenschaften e.V., Montabaur	Hewlett-Packard GmbH, Böblingen
Amadeus Germany GmbH, Bad Homburg	Hilti Deutschland GmbH, Kaufering
Antony Robbins Foundation, San Diego, U.S.A.	HORNBACH-Baumarkt-Aktiengesellschaft, Bornheim
AOL Advertising, Hamburg	I.I.R. Deutschland GmbH, Düsseldorf
Asklepius Kliniken, Hamburg	Infineon Technologies AG, München
AUDI AG, Ingolstadt	Kago-Kamine-Kachelofen GmbH & Co, Nürnberg
BASF SE, Ludwigshafen	KarstadtQuelle Lebensversicherung AG, Fürth
Bayrische Motorenwerke AG, München	Kraft Foods Deutschland GmbH, Bremen
B. Braun TravaCare GmbH, Hallbergmoos	Kienbaum GmbH, Gummersbach
Bertelsmann AG, Gütersloh	Kühne + Nagel (AG & Co.) KG, Haiger
Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), Bonn	Leipziger Messe AG, Leipzig
Bosch Termotechnik GmbH, Wernau	Lufthansa Cityline GmbH, Köln
Carl Zeiss AG, Oberkochen	Management Circle AG, Eschborn
Continental AG, Hannover	Manpower GmbH & Co. KG, Frankfurt a.M.
Cosmos Lebensversicherungs-AG, Saarbrücken	Max-Planck-Institut für Zukunftsforschung, Köln
Daimler Benz AG, Stuttgart	McLaren, Lamborghini – Frankfurt, Stuttgart, München
Degussa-Hüls AG, Hanau	McKinsey & Company Inc., Berlin
Deutsche Bahn AG, Berlin	OBI Bau- und Heimwerkermärkte GmbH & Co, Wermelskirchen
Deutsche Bank AG, Frankfurt a.M.	PricewaterhouseCoopers AG, Mainz
Deutsche Lufthansa AG, Frankfurt a.M.	Robert Bosch AG, Stuttgart
Douglas Holding AG, Hagen	SAP Deutschland AG & Co. KG, Walldorf
Dr. Ing. h.c. F. Porsche AG, Stuttgart	SBB AG, Zollikofen, Schweiz
Drägerwerk AG & Co. KGaA, Lübeck	Scheelen Institut, Waldshut
Dresdner Bank AG, Frankfurt a.M.	Siemens AG, Nürnberg
E.ON Energie AG, München	Sony BMG Music, München
EADS Deutschland GmbH, Ottobrunn / Taufkirchen	Sparkassenakademie Hessen-Thüringen, Eppstein
Engel & Völkers AG, Hamburg	Sparkassenakademie Niedersachsen, Hannover
European Business School (EBS), Oestrich Winkel	Speakers Excellent, Stuttgart
Fresinius Medical Care GmbH, Bad Homburg	T-Mobile Deutschland GmbH, Bonn
Friedhelm Loh Group, Haiger	TeamBank AG, Nürnberg
Gabler Management Institut, Wiesbaden	UBS Deutschland AG, Frankfurt a.M.
Fresinius Medical Care GmbH, Bad Homburg	UFA GmbH, Babelsberg
Friedhelm Loh Group, Haiger	Union Investment Service Bank AG, Frankfurt a.M.
Grundy UFA TV Produktions GmbH, Babelsberg, Berlin	Volkswagen AG, Wolfsburg
HHL - Leipzig Graduate School of Management, Leipzig	von Poll Immobilien GmbH, Frankfurt
Hamburg-Mannheimer Versicherungs AG, Hamburg	v. Rundstedt & Partner GmbH, Düsseldorf
Haufe Akademie GmbH, Freiburg	Westfälische Genossenschaftsakademie, Münster
	WestLB AG, Münster
	ZF Sachs AG, Schweinfurt

# Diese Vorträge wirken

„Sofort umsetzbar und äußerst unterhaltsam“,  
so urteilen die Zuhörer

Vorzüge für Ihre **Unternehmens- und Kundenveranstaltungen:**

- Motivierende Inspiration
- Persönlicher Mehrwert
- Nachhaltige Wirkung
- greifbare Impulse für ein besseres Miteinander
- sichere Wege zu mehr Effizienz
- entscheidende Anregungen für mehr Professionalität
- neue Inspirationen für eine positive Zukunft

## Themen-Vielfalt & Expertenwissen:

- Meine außergewöhnlichen Lebens- und Berufserfahrungen fließen in die Vorträge mit ein und machen sie zu einem besonderen Erlebnis
- Als Professor für Management & Kommunikation beschäftige ich mich jedes Jahr intensiv mit neuen Themenbereichen, die auch für Sie interessant sein können
- Profitieren auch Sie von der Themenvielfalt und dem Expertenwissen!

## Vertrieb & Management:

- **Speed up - your business:** Wie Sie sicher und schnell Ihre Ziele erreichen - Vertrieb, Führung, Kommunikation und Motivation
- **Zukunft:** Megatrends & ihre Auswirkungen - Wie wir morgen leben und arbeiten
- **Besser beraten - schneller verkaufen:** Beratungen und Verkaufsgespräche gewinnend zum Abschluss bringen
- **Wirksam führen:** in stürmischen Zeiten – Auf Erfolgskurs bleiben mit einem anderen Führungsverständnis und Führungsverhalten

## Kommunikation:

- **Umgang mit schwierigen Kunden, Kollegen und Mitarbeitern:** Nörgler, Besserwisser und Querulanten - So sparen Sie Zeit, Kosten und Nerven
- **Präsentieren - überzeugen - begeistern:** im entscheidenden Moment erfolgreich sein
- **Die Kunst zu überzeugen** - Für jede Situation die passende Strategie
- **Erfolgreiche Meeting-Strategien:** in Besprechungen überzeugen und Ergebnisse erzielen, die umgesetzt werden

## Weitere Themen:

- **Mental-Training:** Das Geheimnis der Sieger - Entfalten Sie Ihr ganzes Leistungspotential
- **Die besten Verhandlungstechniken** auf einen Blick, damit Sie Ihre Ziele erreichen
- **Veränderungen motivierend gestalten** und erfolgreich umsetzen
- **Schlagfertig in jeder Situation:** nicht mehr sprachlos, nicht mehr wehrlos - kontern ohne bloß zu stellen

## Maßgeschneiderte Inhalte:

- Angepasst an die aktuellen Themen Ihres Unternehmens
- Damit die Inhalte dort ankommen, wo sie ihre größte Wirkung entfalten: In den Köpfen Ihrer Gäste
- Diese Vorträge sorgen für
  - leistungsstarke Führungskräfte
  - zufriedene Kunden
  - und motivierte Mitarbeiter

# Zukunftsweisende Beratungen

- Als Senior - Berater begleite ich erfolgreiche Manager in Krisenzeiten und bei Veränderungen.
- Hierfür habe ich als Professor für Management & Kommunikation besondere Programme entwickelt, die Sie an die Spitze bringen.
- Wissenschaftlich fundiert und in der Praxis bewährt

## Geschäftsführung

- Strategien entwickeln
- Management-Audits durchführen
- Auftritt und Wirkung verbessern
- Medien-Training (TV / Radio)
- Führungskräfte führen
- Work-Life-Balance erhalten

## Führungskräfte

- Fusionen überleben
- Veränderungen gestalten
- Wirkungsgrad erhöhen
- Höchstleistungskultur einführen
- Mit Schlechtleistern umgehen
- Trennungen human begleiten

## Vertrieb

- Die besten Mitarbeiter auswählen
- Vertriebs-Ergebnisse verbessern
- Mitarbeiter motivieren - binden
- Neukunden gewinnen
- Neue Produkte einführen
- Im kritischen Umfeld überzeugen

## Angebots-Pakete

Mit Ausnahme des Focus-Beratung - einmalige Problemlösungen in Krisensituationen entscheiden sich die meisten exklusiven Kunden für besondere Angebots-Pakete, um durch regelmäßige Begleitung schneller ans Ziel zu kommen

### Business

- **3** Beratungs-Einheiten
- Abrufbar innerhalb von **6** Monaten
- **Zufriedenheits-Garantie**

Optional:  
begleitender **Persönlichkeits-Test**  
wissenschaftlich fundiert mit konkreten **Handlungsempfehlungen**

### Premium

- **3** Beratungs-Einheiten
- Abrufbar innerhalb von **9** Monaten
- **Zufriedenheits-Garantie**
- zusätzliches Plus: **2** Telefon-Joker  
= 30 minütige **Notfall-Gespräche**  
mit **Sofort-Hilfe**

### Exklusiv

- **Ein Jahr „Rundum-Begleitung“**
- mit Themen Ihrer Wahl
- **zu jeder Zeit** und wenn nötig,  
**an jedem Ort**
- **Erfolgsgarantie**

exklusiv **nur für Unternehmer  
und Geschäftsführer**

- Nur 3 Plätze pro Jahr -

In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Manager renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert. - Diese Erfahrungen gebe ich

Profitieren auch Sie von unseren vielfältigen Erfahrungen und nachgewiesenen Erfolgen, wie viele Entscheider und Leistungsträger vor Ihnen

# Zielführende Coachings

- Als Senior - Berater begleite ich erfolgreiche Manager in Krisenzeiten und bei Veränderungen.
- Hierfür habe ich als Professor für Management & Kommunikation besondere Programme entwickelt, die Sie an die Spitze bringen.
- Wissenschaftlich fundiert und in der Praxis bewährt

## Themen:

- Aufträge überzeugend gewinnen
- Unternehmensziele leistungsstark erreichen
- Veränderungen motivierend gestalten
- Führungskrisen sicher überwinden

## Vertriebs-Coaching:

- Die Wirkung Ihres Auftretens steigern
- Zielführend Kundenbedürfnisse ermitteln
- Vorschläge wirkungsvoll präsentieren
- Souverän mit Einwänden umgehen
- Gespräche gewinnbringend zum Abschluss führen

## Ausgewählte Programme:

- **Focus-Coaching:** Einmalige Problemlösung in Krisensituationen
- **Vertriebs-Coaching:** Aufträge gewinnen
- **Veränderungs-Coaching:** Kritiker überzeugen
- **TV - Medien - Coaching:** Nicht von Journalisten „gegrillt“ werden
- **Auftritts- und Wirkungs-Coaching** z.B. bei Präsentationen und bei Produkt-Einführungen
- **Positionierung-Coaching:** Fusionen & Veränderungen überleben
- **Neuorientierungs-Coaching** = Outplacement: Angestellt oder Selbstständigkeit?

## Angebots-Pakete

### Business

- **3** Beratungs-Einheiten
- Abrufbar innerhalb von **6** Monaten
- **Zufriedenheits-Garantie**

Optional:  
begleitender **Persönlichkeits-Test**  
wissenschaftlich fundiert mit  
konkreten **Handlungsempfehlungen**

### Premium

- **3** Beratungs-Einheiten
- Abrufbar innerhalb von **9** Monaten
- **Zufriedenheits-Garantie**

- zusätzliches Plus: **2** Telefon-Joker  
= 30 minütige **Notfall-Gespräche**  
mit **Sofort-Hilfe**

### Exklusiv

- **Ein Jahr „Rundum-Begleitung“**
- mit Themen Ihrer Wahl
- **zu jeder Zeit** und wenn nötig,  
**an jedem Ort**
- **Erfolgsgarantie**

exklusiv **nur für Unternehmer**  
**und Geschäftsführer**

- Nur 3 Plätze pro Jahr -

In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Manager begleitet

Profitieren auch Sie von unseren vielfältigen  
Erfahrungen und nachgewiesenen Erfolgen  
wie viele Entscheider und Leistungsträger vor Ihnen

# Erfolgreiche Inhouse-Trainings

In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Führungskräfte renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert. - Diese Erfahrungen gebe ich weiter

## Gemeinsam Ziele erreichen und Siege feiern

### Vertrieb & Management

- **Mental-Training:** Das Geheimnis der Sieger - Entfalten Sie Ihr ganzes Leistungspotential
- **Besser beraten - schneller verkaufen:** Beratungs- und Verkaufsgespräche gewinnend abschließen
- **Wirksam führen:** Auf Erfolgskurs bleiben - Orientierung geben mit einem anderen Führungsverständnis und Führungsverhalten
- **Veränderungen motivierend gestalten:** kostengünstig, schnell und nachhaltig

### Kommunikation

- **Präsentieren - überzeugen - begeistern:** im entscheidenden Moment erfolgreich sein
- **Erfolgreiche Meeting-Strategien:** in Besprechungen überzeugen und Ergebnisse erzielen, die umgesetzt werden
- **Umgang mit schwierigen Kunden, Kollegen und Mitarbeitern:** Wie Sie Zeit, Kosten und Nerven sparen
- **Die Kunst der Überzeugung** - die besten Verhandlungstechniken auf einen Blick

## Angebots-Pakete

### Business

- **Zielführendes Training** an Ihren Praxisfällen und Fragestellungen
- **Integriertes Coaching** mit Rückmeldung über Potential und Verbesserungshinweise
- **Zufriedenheits-Garantie**

### Premium

#### Zusätzlich:

- wissenschaftlich fundierte **Persönlichkeits-Tests**
- Begleitende Besprechung der Testergebnisse in einem **zielführenden Coaching**

### Exklusiv

**Gezieltes Intervall-Training** = mit integrierten Coaching, anschließender Praxisphase und zielführenden Aufgabenstellungen

- **Einführung (2 Tage)**
- **Ergänzung (1 Tag)**
- **Vertiefung (1/2 Tag)**