

Fragen für das Erstgespräch

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

Vorbereitende Vortrags-Fragen

- 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, Lübbecke | 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)**