

Fragen für das Erstgespräch

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

Fragen zur Vorbereitung

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

Alter, Geschlecht, Bildungsstand, Erfahrungen mit dem Thema

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

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, 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 Trainer-Auswahl

- Welchen Hintergrund (Erfahrung) hat das Trainingsinstitut und der Trainer?

Wo kann der Trainer 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 Trainer? Ein guter Trainer 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 Trainer vor dem Training? Was geschieht nach dem Training?
- Wie ist sichergestellt, dass die Teilnehmer das Wissen auch umsetzen?

Prof. Dr. Christian Zielke

Vorträge – Beratungen - Trainings

In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Führungskräfte renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert.

Diese Erfahrungen gebe ich weiter!

Vortrags-Themen

Vertrieb & Management

- **Speed-up:** your business – mit Spezialthemen für Vertrieb, Führung und Veränderungs-Projekte
- **Mental-Training** - das Geheimnis der Sieger
- **Verkaufsgespräche** gewinnend abschließen
- **Schwierige Kunden**
- **Veränderungen** motivierend gestalten
- **Führen** in stürmischen Zeiten

Kommunikation

- **Schlagfertigkeit**
- **Die Kunst zu überzeugen**
- **Einfach gut beraten**
- **Präsentieren – überzeugen – begeistern**
- **Die besten Verhandlungstechniken**
- **Meeting-Strategien**

Lebens-Philosophie

- **Zukunfts-Trends:** Was wird aus unseren Kindern?
- **Lebensträume verwirklichen:** Wie Sie Hindernisse überwinden und Ziele erreichen

**Buchen auch Sie Ihren Impuls-Vortrag
der auch als Inhouse-Seminar möglich ist**

Als Professor für Management & Kommunikation halte ich maßgeschneiderte Impuls-Vorträge: Aktuell wichtige Themen in Ihrem Unternehmen werden methodisch und didaktisch aufbereitet und dem jeweiligen Veranstaltungsrahmen angepasst damit Ihre Botschaft die Köpfe der Menschen direkt erreicht

Spezial-Themen ...

Auf diese Bereiche bin ich spezialisiert:

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

Ausgewählte Programme

Beratung & Coaching
für besondere Situationen:

- **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:** Angestellt oder Selbstständigkeit?

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**

Executive Beratung & Coaching

Als Professor für Management & Kommunikation habe ich Programme entwickelt, die Sie an die Spitze bringen.- Wissenschaftlich fundiert und praxisbewährt

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

Executive Beratung

Für Entscheider, Führungskräfte und Leistungsträger mit Budget-Verantwortung

Spezial-Themen ...

Als Experte für Vertrieb, Führung, Kommunikation und Motivation habe ich mich auf diese Fragestellungen spezialisiert:

Wie Sie ...

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

Angebots-Pakete

Mit Ausnahme des einmaligen Focus-Coachings - entscheiden sich die meisten exklusiven Kunden für besondere Angebots-Pakete, um durch regelmäßige Begleitung schneller ans Ziel zu kommen

- **Business-Paket:** 3 Einheiten – Abrufbar innerhalb von 6 Monaten
- **Premium-Paket:** 5 Coaching-Einheiten – Abrufbar innerhalb von 9 Monaten
zusätzliches Plus - 2 Telefon-Joker (15 minütiges Notfall-Gespräch mit Sofort-Hilfe)
- **Exklusiv-Paket:** für besondere **langfristige Projekte**
mit Themen Ihrer Wahl zu jeder Zeit und wenn nötig, an jedem Ort

- Nur 3 Plätze pro Jahr -

Executive Coaching

Für Geschäftsführer, Unternehmer, Führungskräfte aus dem gehobenen und höheren Management, sowie Verantwortliche im Vertrieb

Ausgewählte Programme

Für besondere Situationen:

- **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:** Angestellt oder Selbstständigkeit?

Wirkungsvolle Coachings kombiniert mit zielführenden Beratungen und Trainingseinheiten

Inhouse-Trainings

Um den Umsetzungserfolg im Unternehmen zu sichern!
In den letzten 25 Jahren habe ich über 13.000 Führungskräfte renommierter Unternehmen begleitet, beraten und trainiert. Diese Erfahrungen gebe ich weiter!

Spezial-Themen ...

Auf diese Bereiche bin ich spezialisiert, dessen Inhalte auf Ihren Wunsch hin in jedes Training mit einfließen können:

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

Vorgehensweise ...

Bei den Inhouse-Trainings hat sich folgende Vorgehensweise in der Praxis bewährt:

- Konzeption eines zielführenden Trainings-Designs, indem vorher die Wünsche und Erwartungen aller Beteiligten in ein sinnvolles Konzept integriert werden
- Vor Trainingsbeginn - **auf Wunsch** - ein **wissenschaftlich fundierter Persönlichkeits-Test**, der konkrete Aussagen über das Potential der Teilnehmer gibt, um gezielt an den Punkten zu arbeiten, die erfolgsentscheidend sind
- Während des Trainings arbeiten die Teilnehmer nur an Praxisfällen und Fragestellungen ihres Unternehmens, damit jeder im Training sofort die Hilfe erlangt, die für den unternehmerischen Erfolg wichtig sind
- 3-Schritt-Didaktik bei jeder Trainingseinheit:
 1. Neue Impulse erfahren – 2. In die Praxis umsetzen – 3. Die Langzeitwirkung sichern
- Am Ende des Trainings - auf Wunsch - bei jedem Teilnehmer eine ausführliche Rückmeldung über sein Auftreten, seine Wirkung und sein Potential mit konkreten Verbesserungshinweisen

Transfer-Sicherung:

Als Professor für Management & Kommunikation Sorge ich für starke Umsetzungs-Erfolge:

- Methoden-Mix:
 - Simulation konkreter Situationen aus dem beruflichen Alltag, Kurzvorträge, Lernpartnerschaften, Diskussionen und Erfahrungsaustausch, Demonstrationen, Fallbeispiele, Lernspiele, Einzel- und Gruppenarbeit, gruppen-dynamische Übungen und Selbstreflexion - Auf Wunsch video-gestütztes Training
- Nach jeder Lerneinheit: Achtsamkeitsübungen, Meditationen und Techniken für mentale und innere Stärke
- Ausführliche Arbeitsunterlagen, die Sie auch noch Jahre später hilfreich begleiten werden, wie mir immer wieder Kunden bestätigen

Intervall-Training

Um schnell langfristige Erfolge zu erzielen:

- 1. Intervall – **Einführungs**-Training mit integriertem Coaching (2 Tage) und anschließender Praxisphase mit konkreten Aufgabenstellungen
- 2. Intervall – **Ergänzungs**-Training mit integriertem Coaching (1 Tag) und anschließender Praxisphase mit konkreten Aufgabenstellungen
- 3. Intervall – **Vertiefungs**-Training mit integriertem Coaching (1/2 Tag)

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.** - Helmut Markus, Inhaber Reifen Ritter, Biedenkopf, Wallau
- **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 ...

- **Danke für die von Ihnen gegebenen Hinweise, die sich ALLESAMT bewahrheiteten !!! Ihr imenser Wissens- u. Erfahrungsfundus bedeutet eine große Bereicherung für das eigene Geschäftsleben.** Uta Achtmann, Inhaberin, HEIMSERVICE.COM, Deutschlands 1. Adresse für Heimservice-Dienstleistungen im Internet; Zeulenroda-Triebes
- **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

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)

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