



Susanne Kleinhenz

Mehr Unternehmenserfolg durch glückliche Mitarbeiter

**Vorträge, Workshops, Trainings
für ein erfolgreiches Berufs- und Privatleben**

Führungskompetenz für Vertriebsstärke und Mitarbeiterbindung	5
Eros – Logos – Pathos in Management und Führung	6
Kommunikationstraining für Führungskräfte	7
Verhandlungstraining nach dem Harvard-Konzept und der Delfin-Strategie	8
Führungsmethoden des 21. Jahrhunderts	9
Führungstraining für Vertriebsmitarbeiter	10
Die Führungskraft als Coach	11
Train the Trainer	12
Verkaufskommunikation jenseits wachsender Märkte	13
Mehr Erfolg durch das Persönlichkeits-Mythenrad®	14
Der Don Juan Verkäufer: Verkaufen heißt auch verführen	15
Der Kunde ist Königin: Weibliches Marketing	16
Senseability®: Die Kunst des Verkäufers, ein Philosoph zu sein	17
Emotional Sales Training: Fragetechnik professionell trainiert	18
Persönlichkeitsentwicklung in Zeiten des Wandels	19
Erfolgreich sein, heißt sich verändern	20
Zukunftsworkshop: Trends erkennen und nutzen	21
Change-Manager: So meistern Sie Veränderungen erfolgreich	22
Wenn das Glück missglückt: Glück ist Typsache	23
Was Männer und Frauen voneinander lernen können	24
Kreativ Präsentieren trotz PowerPoint	25
Charismatraining mit Pferden	26
Frauenempowerment mit oder ohne Quote	27
Das 21. Jahrhundert ist weiblich: Frauen-Empowerment	28
Strategieworkshop: Welche Frauen braucht Ihr Unternehmen?	29
Mit Sanftheit siegen: Mit der richtigen Positionierung gelungen auftreten	30
Vita Susanne Kleinhenz	31

Führungskompetenz für Vertriebsstärke und Mitarbeiterbindung



Eros – Logos – Pathos in Management und Führung

Thema:

Der deutschen Wirtschaft werden Millionenverluste durch innere Kündigung, Rebellion oder Frustration der Mitarbeiter und Führungskräfte zugeführt. (Gallup). Dabei ist es einfach, Menschen dazu einzuladen, sich voller Engagement einem Unternehmen anzuschließen, denn der Mensch sucht Zugehörigkeit und Anerkennung. Erhält er diese wichtigen Grundgefühle, so arbeitet er voller Engagement im Sinne des Unternehmens. Wird dieses Grundbedürfnis nicht befriedigt, so reagiert er mit Sanktionen, die ein Unternehmen teuer zu stehen kommen. Es lohnt sich, die Facetten menschlicher Motivation zu nutzen.

Inhalte:

- Emotional Leading schlägt Balanced Scorecard
- Wie Sie bilanzielle Verluste durch innere Kündigung Ihrer Mitarbeiter vermeiden
- Mit den Prinzipien der Alpha-Führung zu Unternehmenswachstum: Authentizität, Loyalität, Identifikation
- Durch den systemischen Blickwinkel Perspektiven ändern und neue Erfolgsmöglichkeiten wahrnehmen
- Die logischen Ebenen der Führung für Ihren Unternehmenserfolg generieren
- Das Geheimnis von Eros-Logos-Pathos für Ihren Erfolg nutzen

Kosten durch Fehlzeit

15 Millionen Fehltag = 3,7 Milliarden Kosten in der deutschen Wirtschaft durch fehlende oder nur geringe emotionale Bindung



© Susanne Kleinhenz 2012

www.susanne-kleinhenz.de

www.live-academy.eu

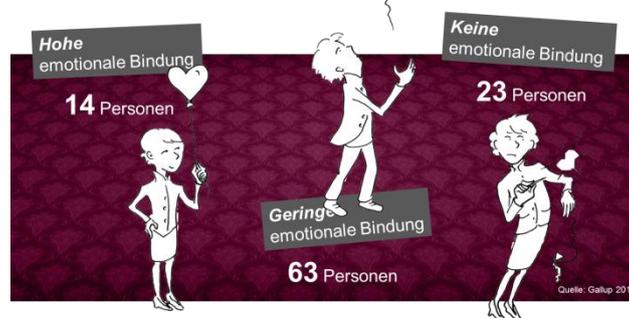
Format: Vortrag

Teilnehmer: unbegrenzt

Dauer: 45 – 90 Minuten

Wie engagiert ist Deutschland 2011?

Von je 100 Beschäftigten:



© Susanne Kleinhenz 2012

www.susanne-kleinhenz.de

www.live-academy.eu

Training

12 - 20

1 bis 2 Tage



Kommunikationstraining für Führungskräfte

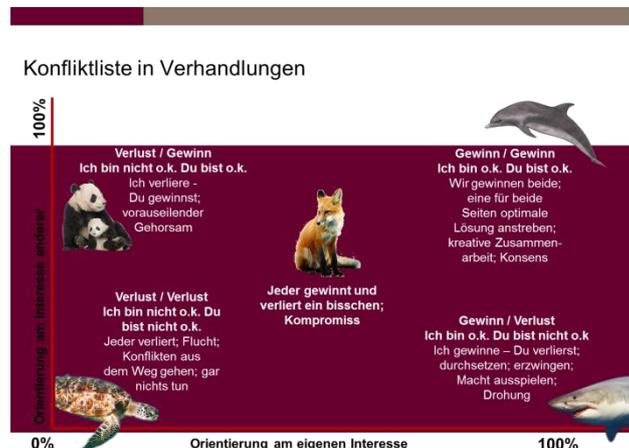
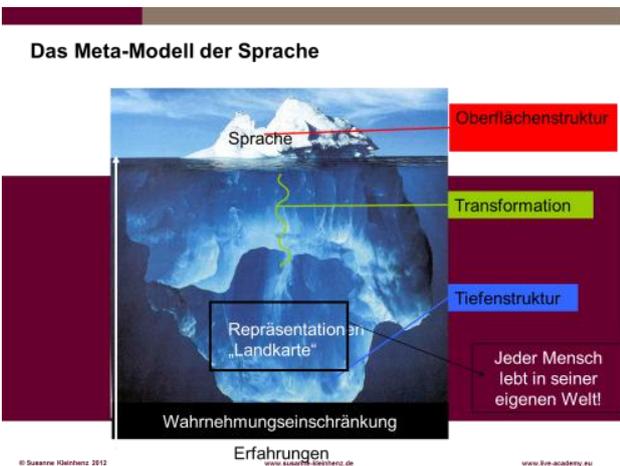
Thema:

Manchmal sind es nur Kleinigkeiten, die darüber entscheiden, ob ein Gespräch zufriedenstellend verläuft.

Eine wertschätzende Atmosphäre und die richtigen Techniken sind dafür ausschlaggebend, ob Sie mit Ihren Kollegen, Mitarbeitern oder Kunden gezielt und erfolgreich kommunizieren können. In diesem Kommunikationsseminar geht es darum, die eigenen Kommunikations- und Wahrnehmungsfähigkeiten zu erkennen und auszubauen.

Inhalte:

- Kommunikationsmodelle
- Umgang mit Stress und Zeitdruck
- Optimierung der internen und externen Kommunikation
- Positive Gesprächsführung in Stress- und Konfliktsituationen
- Konstruktiver Umgang mit Fehlern und Spannungen
- Erkennen und evtl. Verändern von eingefahrenen schwierigen Verhaltensmustern
- Kritikgespräche
- Der eigene und der andere Standpunkt



Format: Training

Teilnehmer: 12 - 20

Dauer: 1 bis 2 Tage



Verhandlungstraining nach dem Harvard-Konzept und der Delfin-Strategie

Thema:

Viele Verhandlungen enden mit einem unguuten Gefühl für beide Parteien. Entweder es gab einen lauwarmen Kompromiss, mit dem beide nicht zufrieden sind, oder einer hat das Gefühl zu kurz zu kommen.

Mit dem Harvard-Konzept können Sie in wichtigen Verhandlungen Ihre Konflikte in Kooperationen verwandeln. Sie werden immer mehr in der Lage sein, Win-Win-Strategien zu entwickeln und zu leben.

Die Delfin-Strategie bietet ein Wertekonzept, das der Arbeit mit dem Harvard-Konzept eine innere Grundlage bietet.

Inhalte:

- Die Erfolgsrezepte des Harvard-Konzepts für Ihr Unternehmen nutzen
- Mit Ansätzen der Delfin-Strategie Win-Win-Situationen schaffen
- Durch kooperativen statt konkurrierenden Verhandlungsstil bessere Ergebnisse erzielen
- Checklisten
- Flexibler und zielorientierter in Verhandlungen agieren
- Praxistransfer durch Ausprobieren der Methode an eigenen Themen

Die Strategie des Delfins



© Susanne Klitzberg 2011

www.susanne-klitzberg.de

www.live-erfahrung.eu

Wovor haben wir Angst?



© Susanne Klitzberg 2011

www.susanne-klitzberg.de

www.live-erfahrung.eu

Format: Training

Teilnehmer: 12 - 20

Dauer: 1 bis 2 Tage



Führungsmethoden des 21. Jahrhunderts

Inhalte:

Führungsseminare sollten so individuell sein, wie Ihr Unternehmen selbst.

Hier einige Themen zur Auswahl:

- Persönlichkeit und Führungskraft: Wer bin ich, wenn ich Menschen führe?
- Unternehmens- und mitarbeitergerechte Führung
- Alpha-Führung: Authentizität; Loyalität und Unternehmens-Identifikation
- Beziehungsmanagement: Verhandlungsmodelle
- Spiral Dynamics als Modell einer modernen Führungskultur
- Typologie nach C. G. Jung und Fritz Riemann
- Führungsstile und Führungspersönlichkeiten
- Führung und Kommunikation
- Meta-Modell der Führungsfragen
- Führen mit Zielen; Zielvereinbarungs- und Motivationsgespräch
- Vom Mitarbeiter zur Führungskraft
- Systemische Führung
- Eros – Logos – Pathos in Führung und Management



Format: Training

Teilnehmer: 12 - 20

Dauer: 1 bis 2 Tage



Führungstraining für Vertriebsmitarbeiter

Thema:

Dieses Trainingsprogramm wendet sich an Führungskräfte im Vertrieb. Es konzentriert sich auf Techniken und Methoden, um Verhalten zu optimieren - aber auch auf die Herkunft bestimmter Muster und die individuelle Struktur der Teilnehmer. Das Programm ist darauf ausgerichtet, auf Führungsaufgaben vorzubereiten und die Teilnehmer in die Lage zu versetzen, Mitarbeiter durch individuelles Führungscoaching erfolgreich zu machen. Außerdem befähigt das Training, in besonders schwierigen Verhandlungen souverän und erfolgreich zu agieren und neue Mitarbeiter zu rekrutieren.

Inhalte:

- 1. Persönlichkeit und Führungskraft:
Wer bin ich, wenn ich Menschen führe?**
Unternehmens- und mitarbeitergerechte Führung: Identifikation mit der Unternehmensphilosophie
Alpha-Führung: Authentizität und Loyalität
- 2. Beziehungsmanagement:**
Konfliktbewältigung + Verhandlungsführung
- 3. Führung und Psychologie (2 Tage)**
Typologie + Führung und Motivation
Führungsstile und -persönlichkeiten
- 4. Block: Führung und Kommunikation**
Meta Modell der Fragen + Führen mit Zielen; Zielvereinbarungs- und Motivationsgespräch
- 5. Der systemische Blickwinkel**

Führung = Eine Welt schaffen,
der Menschen gerne angehören möchten.



© Susanne Kleihenz 2011

www.susanne-kleihenz.de

www.liv-academy.de

Eine Vision ausdrücken



© Susanne Kleihenz 2011

www.susanne-kleihenz.de

www.liv-academy.de

Format: Training

Teilnehmer: 12 - 20

Dauer: 1 bis 10 Tage



Die Führungskraft als Coach

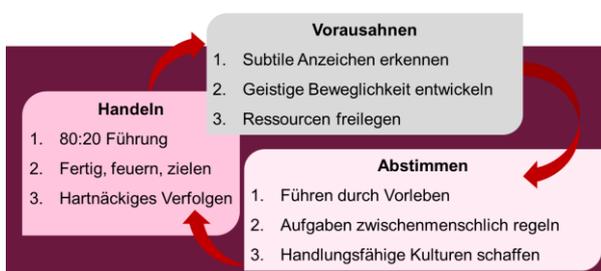
Thema:

Die Motivation Ihrer Mitarbeiter aufrechtzuerhalten und sie zum Erfolg zu führen, ist die zentrale Aufgabe der Führungskraft. Dafür braucht es Coachingkompetenz. Coaching bedeutet, beim Mitarbeiter durch kontinuierliche Unterstützung und Feedback eine gewollte positive Entwicklung auszulösen und zu begleiten. Dieses Training vermittelt Tools zur optimalen Entwicklung anderer Menschen. Sie erfahren, wie Sie die Talente anderer fördern und Motivation dauerhaft aufrechterhalten können. Sie bekommen Werkzeuge, andere Menschen zu coachen und deren Leistungsfähigkeit zu steigern.

Inhalte:

- Coaching - Der Führungsstil im 21. Jahrhundert
- Coachingphasen und – stile
- Führungsstile und Führungsrollen nach der Alpha-Leadershipmethode
- Trends in der Führung
- Das Meta-Modell der Sprache
- Übungen zum Führungs-Coachinggespräch
- Checklisten für die tägliche Führungspraxis
- Fragetechnik im Coaching
- Das Meta-Modell

Die 9 Handlungsprinzipien der Alpha-Führung



© Susanne Kleinhenz 2012

www.susanne-kleinhenz.de

www.3ve-academy.eu

So nicht....



© Susanne Kleinhenz 2012

www.susanne-kleinhenz.de

www.3ve-academy.eu

Format: Training

Teilnehmer: 12 - 20

Dauer: 1 bis 2 Tage



Train the Trainer

Thema:

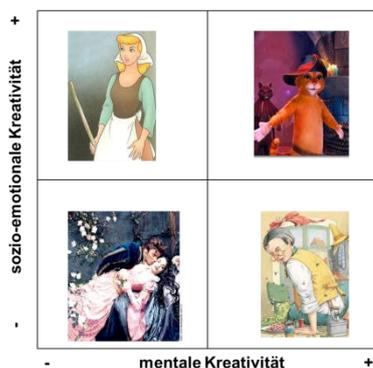
Das folgende Trainingsprogramm ist so konzipiert, dass es den Teilnehmer dazu qualifiziert, vor jeder Gruppe von Zuhörern unterhaltsame und informative Präsentationen und Schulungen auf höchstem Niveau zu halten. Außerdem trainiert es die Moderations- und Mediationsfähigkeit von Gruppen.

Es wird auf persönliche und berufliche Themen der Teilnehmer individuell eingegangen, und die Fähigkeiten und Fertigkeiten eines jeden einzelnen Teilnehmers werden in das Training integriert.

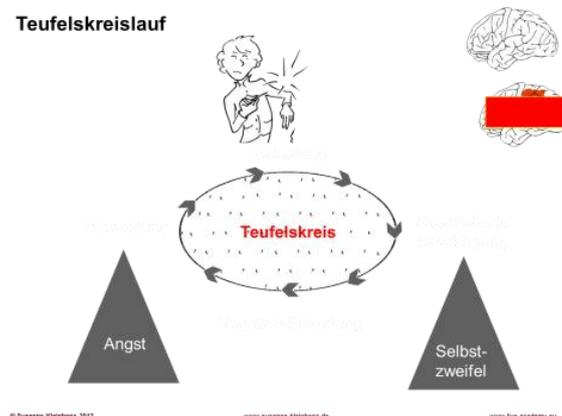
Inhalte:

- 1. Einstieg und Generierung der Ziele**
Selbstverantwortung – Eigenmotivation
Erzeugung und Umgang von Stimmungen
- 2. Kommunikation/Konfliktmanagement**
Kommunikationsformen und –techniken
Schulz von Thun und Transaktionsanalyse
Prozessarbeit im Training und Seminar
- 3. Moderation, Mediation, Verhandlung**
„Wie kann ich mein Unternehmen präsentieren?“
- 4. Die lebendige Präsentation**
Kreativitätstechniken
Gruppenprozesse erkennen und lenken,
- 5. Fachseminare lebendig gestalten**
Lebendige Verkaufsgespräche

Führungskonzepte: Problemlösungskompetenz



Teufelskreislauf



Format: Training

Teilnehmer: 12 - 20

Dauer: 1 bis 10 Tage

Verkaufskommunikation jenseits wachsender Märkte



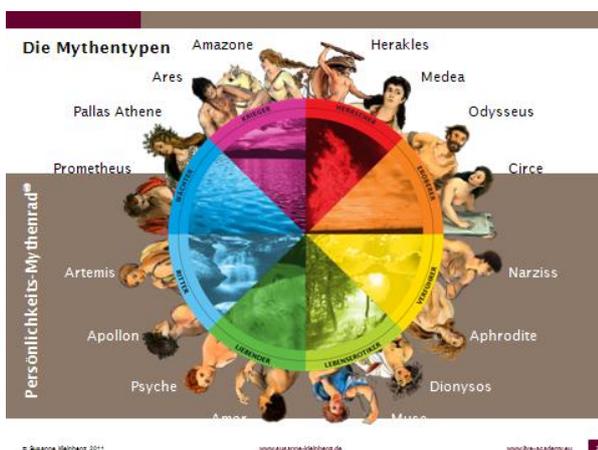
Mehr Erfolg durch das Persönlichkeits-Mythenrad®

Thema:

Stimmen Sie zu, dass Kunden lieber bei Menschen kaufen, die ihnen sympathisch sind? Sympathie entsteht durch Verständnis und Wertschätzung. Oft wissen wir aber gar nicht, was unseren Kunden interessiert. Hier erfahren Sie, welcher Typ Sie selbst und welcher Typ Ihr Kunde ist. So können Sie Ihre Verkaufsgespräche typgerechter ausrichten und Ihren Erfolg steigern. Ihre Gespräche werden effektiver, ihr Erfolg nachhaltiger, ihre Kunden begeisterter und Sie selbst dabei glücklicher.

Inhalte:

- Trends und Erfordernisse eines neuen Jahrhunderts erfolgreich in Marketing und Verkauf umsetzen
- Die Geheimnisse der Psychologie für die Verkäufer von heute nutzbar gemacht
- Archetypisches Verhalten als Erfolgshebel nutzen
- Die Heldenreise als Dramaturgie erfolgreicher Verkaufsgespräche
- Wie Ihre Verkäufer die Kundenpsychologie des Persönlichkeits-Mythenrad® gewinnbringend nutzen



Format: Vortrag

Teilnehmer: unbegrenzt

Dauer: 45 – 90 Minuten



Training

12 - 20

1 bis 2 Tage



Der Don Juan Verkäufer: Verkaufen heißt auch verführen

Thema:

Haben Sie in dieser schnelllebigen Zeit auch manchmal das Gefühl, dass sich niemand mehr für Sie als Mensch interessiert? Genauso geht es Ihren Kunden. Sie sehnen sich nach einem Menschen, der empathisch erfasst, wer sie sind und was sie brauchen. Wie Don Juan de Marco jede Frau verführen kann, weil er ihre tiefsten Sehnsüchte und Wünsche erahnt und bedient, so können Sie als Verkäufer jeden Kunden gewinnen, indem sie ihn auf seine individuelle Art und Weise verführen.

Inhalte:

- Illusion, Verführung und Faszination im täglichen Verkaufsgeschehen einsetzen
- Wie Ihre Verkäufer die Sehnsüchte der Menschen als Chancen für mehr Kundenbindung nutzen können
- Die eigene Außergewöhnlichkeit kultivieren und zur Marke in den Köpfen Ihrer Kunden werden
- Mehr Vertriebseffizienz, höhere Abschlussquoten, weniger Storno
- Kommunizieren und begeistern wie Don Juan und dadurch andere glücklich machen und selbst zufriedener werden



© Susanne Kleinhenz 2011 / Der Don Juan Verkäufer

www.live-academy.eu

Format: Vortrag

Teilnehmer: unbegrenzt

Dauer: 45 – 90 Minuten

Hypnotische Sprachmuster



© Susanne Kleinhenz 2011 / Der Don Juan Verkäufer

www.live-academy.eu

Training

12 – 20

1 bis 2 Tage



Der Kunde ist Königin: Weibliches Marketing

Thema:

Wer entscheidet über den Kauf eines Autos, einer Urlaubsreise oder den Abschluss einer Versicherung?

Es sind die Frauen, die die Kaufentscheidungen treffen. Somit lohnt es sich für Verkäufer und Marketer, die weibliche Zielgruppe ganz besonders zu bewerben. Erfahren Sie, wie Sie als Verkäufer Frauen ansprechen, gewinnen und überzeugen können. Frauen kaufen anders, sind sensibler und verzeihen keine Fehler. Machen Sie sich die Wünsche und Interessen der Kundinnen für Ihren Verkaufserfolg zunutze.

Inhalte:

- Frauen, die Zielgruppe Nr. 1, und wie Sie sie erobern können
- Erfolgsstrategien im Umgang mit der Frau als Kundin, Chefin und Auftraggeberin
- Diversity als Ihre Chance für Alleinstellung
- Frau ist nicht gleich Frau
- Mit dem Persönlichkeits-Mythenrad® typgerechter kommunizieren
- Mehr Verkaufserfolg nicht nur bei Frauen durch weibliches Marketing

Wie verkauft Mann Frau ein Produkt?

2. Frauen lieben Vielfalt

© Suzanne Klitzner 2017 www.suzanne-klitzner.de www.the-academy.de

Format: Vortrag

Teilnehmer: unbegrenzt

Dauer: 45 – 90 Minuten

Frauen – die Zielgruppe der Zukunft



Training

12 - 20

1 bis 2 Tage



Senseability® : Die Kunst des Verkäufers, ein Philosoph zu sein

Thema:

Die Zeit läuft uns davon und wir suchen mehr Qualität in unserem Leben. Mehr Lebensqualität bedeutet auch, sich die Frage nach dem Sinn des Lebens zu stellen.

Menschen, denen dies wichtig ist, werden auch Kaufentscheidungen danach treffen, welchen Sinn sie durch ein Produkt erfahren, oder welchen Mehrwert sie gewinnen, wenn sie sich mit Ihnen unterhalten. Erfahren Sie mehr über die Ansätze der alten Philosophen, und welche Ideen Sie daraus für Ihr Berufsleben, gerade im Verkauf, ableiten können.

Inhalte:

- Kundenverhalten im Bewusstseinszeitalter
- Der Sprung in eine neue Zeit
- Wie Sie und Ihre Verkäufer Geheimnisse der Philosophie als Wegweiser zum Erfolg nutzen können
- Nutzen oder Absichtslosigkeit als Erfolgshebel
- Wie das Gesetz der Anziehung Sie zu Ihrem Ziel bringen wird
- Senseability® : Awareness - Intuition – Empathie: die neuen Erfolgsgaranten

Die Suche nach dem ewig Guten - Platon

Der Liebende ist größer als der Geliebte

Praktische Fragen heute:

Welchem Menschen oder welcher Idee würden Sie alles andere unterordnen?



© Susanne Kleinhertz 2011

www.susanne-kleinhertz.de

www.liv-academy.eu

Format: Vortrag

Teilnehmer: unbegrenzt

Dauer: 45 – 90 Minuten

Die Kunst sich ständig zu fragen - Sokrates



Training

12 - 20

1 bis 2 Tage



Emotional Sales Training: Fragetechnik professionell trainiert

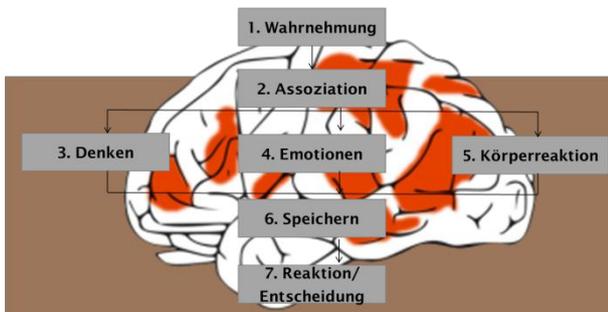
Thema:

Die Informationsflut und Reizüberflutung nehmen in unserer heutigen Gesellschaft mehr und mehr zu. Die Folge: Die Kunden schotten sich innerlich zunehmend ab. Mit einer gehirngerechten Fragestrategie entdecken Sie die versteckten Botschaften Ihres Kunden und so kann es gelingen, seine Abwehrmechanismen zu umgehen. Mittels der Übungen trainieren Sie Ihre Fähigkeit zu einer intuitiven Gesprächsführung durch Fragen. Kommunizieren und verkaufen Sie besser durch Fragen und entwickeln sich vom Produktverkäufer zum Beziehungsmanager.

Inhalte:

- Fragetechnik – der wesentliche Faktor für den Verkaufserfolg
- Mit Fragen die "richtigen Knöpfe" beim Kunden finden
- Die drei Phasen einer gehirngerechten Fragetechnik
- Versteckte Botschaften Ihrer Kunden entdecken
- Hypnotische Sprachmuster
- Metamodell der Frage
- Emotionales Verkaufsformel

Das semantische Emotionsdifferenzial



Quelle: Nucleus-Modell Gerhard Bittner / Elke Schwarz: Emotion Selling

© Susanne Kleinbeitz 2013

www.susanne-kleinbeitz.de

www.live-academy.eu 29



© Susanne Kleinbeitz 2012

www.susanne-kleinbeitz.de 29

Format: Training

Teilnehmer: 12 - 20

Dauer: 1 Tag

Persönlichkeitsentwicklung in Zeiten des Wandels

Persönlichkeitsentwicklung in Zeiten des Wandels

Vortrag - Training



Erfolgreich sein, heißt sich verändern

Thema:

Wie gehen Menschen mit Veränderungen um und welche Auswirkungen haben diese auf die Persönlichkeit? Auch bei unterschiedlichen sozialen Hintergründen, laufen die Veränderungsprozesse aller Menschen nach einem bestimmten Muster ab. Wer sich nicht vor Veränderungen fürchtet, Umbruchphasen als Chance nutzt und bereit ist, neue Ideen zu entwickeln und umzusetzen, kann gerade in diesen Zeiten optimistisch in die Zukunft blicken. Dies gilt besonders für den Marketing- und Verkaufsbereich.

Inhalte:

- Gesellschaftliche, psychologische, technische Zukunftstrends für Ihr Unternehmen nutzen
- Wie Ihre Verkäufer dem Feminisierungstrend erfolgreich begegnen
- Zielgruppen und Stilgruppen: der Erfolgshebel der Zukunft
- Veränderungen chancenreich nutzen durch eine flexiblere Art des Denkens
- Das Gehirn durch mentale Konzepte zur Veränderung für sich, statt gegen sich arbeiten lassen

Augmented Reality – Kontaktlinsendisplay



© Suzanna Kleinherz 2011

www.suzanna-kleinherz.de

www.live-academy.at

Format: Vortrag

Teilnehmer: unbegrenzt

Dauer: 45 – 90 Minuten

Neue Marketingideen



© Suzanna Kleinherz 2011

www.suzanna-kleinherz.de

32

www.live-academy.at

Training

12 - 20

1 bis 2 Tage

Persönlichkeitsentwicklung in Zeiten des Wandels

Workshop



Zukunftsworkshop: Trends erkennen und nutzen

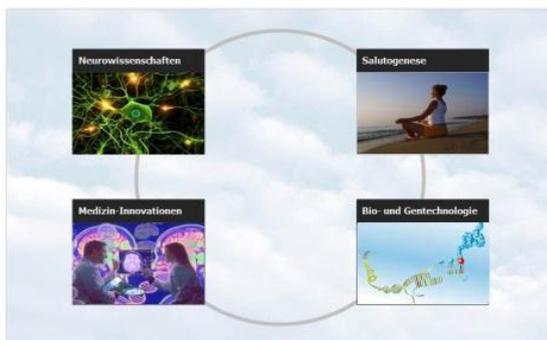
Thema:

Dieser Workshop richtet sich an all diejenigen, die sich mit der Zukunft nicht nur beschäftigen wollen, indem sie darüber nachdenken, was passieren könnte, sondern aktiv Ihre Zukunft gestalten wollen. Sie können Ihre Zukunft schon heute beeinflussen, indem Sie sich mit interessanten Trends in der Art und Weise auseinandersetzen, dass Sie Strategien erarbeiten, wie Sie weitsichtig zukünftige Veränderungen erahnen und aktiv in Ihre Strategien einfließen lassen.

Inhalte:

- Wie Sie aktuelle Trends für Ihren Erfolg nutzen können
- Wie Sie das Wissen über Marketing und morphologische Felder effektiver für Ihren Erfolg einsetzen können
- Wie eine neue Generation des Zusammenlebens zwischen Männern und Frauen sich positiv auf Ihr Business auswirken kann
- Verdopplung der Informationen im Zwei-Jahresturnus: Handlungstipps
- Wie der systemische anstelle des linearen Blickwinkels Ihren Erfolg steigert

Zukunftsfaktoren – Cluster:
Gesundheit



© Management Future Group

www.susanne-Meinertz.de

Zukunftsfaktoren – Cluster:
Veränderte Gesellschaften



© Management Future Group

www.susanne-Meinertz.de

Format: Workshop

Teilnehmer: 12 - 32

Dauer: 1 bis 2 Tage

Persönlichkeitsentwicklung in Zeiten des Wandels

Training



Change-Manager: So meistern Sie Veränderungen erfolgreich

Thema:

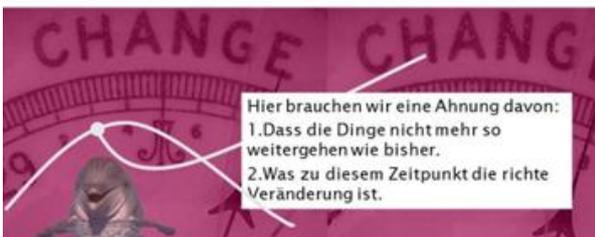
„Was bleibt, ist die Veränderung. Was sich verändert, bleibt.“ Veränderungen stellen vor allem Führungskräfte vor herausfordernde Situationen. Die Nachhaltigkeit von Veränderungen wird künftig mehr denn je davon abhängen, inwieweit es gelingt, Menschen zu gewinnen, abzuholen und mitzunehmen. Führungskräfte können somit nur dann erfolgreich sein, wenn sie ein Grundverständnis von Veränderungsprozessen besitzen. Methoden und Werkzeuge helfen Ihnen, Ihr Veränderungsvorhaben erfolgreich zu gestalten.

Inhalte:

- Die Bedeutung des Change-Managements und die Chancen, die Sie dabei für Ihr Unternehmen heben können
- Wie Sie Kriterien für das Gelingen oder Scheitern von Veränderungsvorhaben erkennen und nutzen können
- Wie Sie Veränderungsprojekte erfolgreich einleiten, gestalten und steuern
- Das Werkzeug Spiral Dynamics für Ihre Veränderungsoptimierung nutzen
- Die eigene Rolle für mehr Zufriedenheit klären

Delfinstrategie-Exkurs: Umgang mit Veränderung

Voraussetzung für Entwicklung und Veränderung
An bestimmten Punkten ereignen sich Trendentwicklungen.
Die Entwicklung kann auf- und abfallen.



© Susanne Kleibitz 2011

www.susanne-kleibitz.de

www.liv-academy.eu

Phasen-Modell der Veränderung



© Susanne Kleibitz 2011

www.susanne-kleibitz.de

www.liv-academy.eu

Format: Training

Teilnehmer: 12 - 32

Dauer: 1 bis 2 Tage

Persönlichkeitsentwicklung in Zeiten des Wandels

Vortrag - Training



Wenn das Glück missglückt: Glück ist Typsache

Thema:

Alle Menschen wollen glücklich sein, aber die wenigsten sind es. Lebensglück ist Typsache. Jeder Mensch tickt anders. Je nach Typ stellt uns das Leben individuelle Unglücksfallen bereit – aber auch typgerechte Glücksstrategien. Ob wir das Glück oder das Unglück wählen, liegt an uns. Der Ängstliche versagt, weil er sich nicht traut. Der Waghalsige verspielt alles, weil er unvorsichtig ist. Der Beständigkeitstyp bleibt in einer unerträglichen Situation, weil ihm das gewisse Unglück lieber ist als das ungewisse Glück. Das alles geschieht unbewusst. Erfahren Sie, wie Sie ein erfüllteres Leben führen können.

Inhalte:

- 8 Unglücksstrategien und wie Sie diese vermeiden können
- Vom Fluch der Perfektion und wie Sie ihm entkommen
- Sichern Sie sich das Glück der Romantiker
- Karriere um jeden Preis? Oder glücklich trotz Karriere?
- Bewusstheit als Schlüssel zum Glück
- Wie Sie mit dem Typen-Glücks-Rad Tipps und Tricks für Ihr Leben erhalten

Wenn das Glück missglückt



Glücks- und Unglücksstrategien
Lebenslüge oder Wahrhaftigkeit
So geht Glück
8 Glückstypen

© Susanne Kleinherz 2011

www.susanne-kleinherz.de

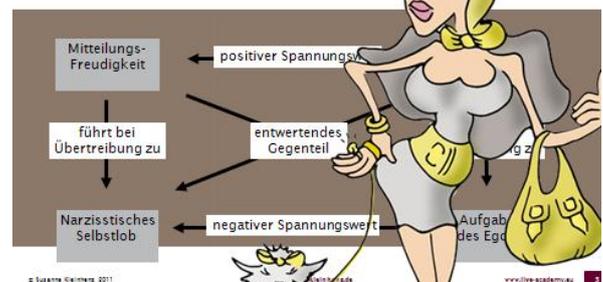
www.live-academy.de

Format: Vortrag

Teilnehmer: unbegrenzt

Dauer: 45 – 90 Minuten

Narzisst Spannungsquadrat:



© Susanne Kleinherz 2011

www.susanne-kleinherz.de

www.live-academy.de

Training

12 - 20

1 bis 2 Tage

Persönlichkeitsentwicklung in Zeiten des Wandels

Vortrag - Training



Was Männer und Frauen voneinander lernen können

Thema:

Empfinden Sie Beziehungen manchmal mehr als harte Arbeit denn als reines Vergnügen? Männer und Frauen – die älteste Geschichte der Welt. Es geht nicht ohne den anderen, aber mit ihm geht es auch nicht? Hören Sie auf humorvolle Art und Weise über die Muster von Paaren und wie Sie glücklicher in Beziehung leben können. Anhand männlicher und weiblicher Archetypen und bekannter Paare werden Sie eingeladen, eine persönliche Positionsbestimmung vorzunehmen und Ihre privaten und beruflichen Beziehungen zu optimieren.

Inhalte:

- Wie Sie durch das Erkennen von Beziehungsmustern konstruktiver miteinander kommunizieren können
- Egoismus oder Liebe: Warum Picassos Frauen so unglücklich waren und wie Sie Dramen mit Egoisten vermeiden
- Liebe-Leistung: Napoleons Erfolg hing an Josephine und wie Sie Ihren Mann erfolgreich machen
- Projektionen: Vater oder Liebhaber Den Unterschied zwischen Liebe und Defiziterfüllung erkennen

These 1: Lilith kommt zurück
Der Mann zwischen der starken und der schwachen Frau



Format: Vortrag

Teilnehmer: unbegrenzt

Dauer: 45 – 90 Minuten

Arthur Miller und Marilyn Monroe



Training

12 - 20

1 bis 2 Tage

Persönlichkeitsentwicklung in Zeiten des Wandels

Training



Kreativ Präsentieren trotz PowerPoint

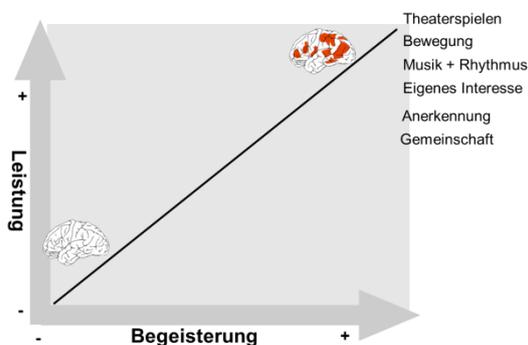
Thema:

Ein guter Präsentator zeichnet sich durch die Fähigkeit aus, andere zu begeistern und zu überzeugen. In diesem Seminar trainieren Sie Ihre persönliche Wirkung. Mit den richtigen rhetorischen Techniken, aber auch Ihrer eigenen Präsenz können Sie das Publikum für sich gewinnen. Nutzen Sie effektive, erlernbare Strategien, um Ihre Ausdruckskraft erheblich zu steigern. Gekonnte Rhetorik, Dialektik und ausdrucksstarke Präsentation sind die Garanten Ihres erfolgreichen Auftritts. Hier lernen Sie, wie Sie dramaturgisch geschickt und zielgruppengerecht vortragen.

Inhalte:

- Beeindrucken durch den ersten Auftritt
- Aufmerksamkeit erwecken und erhalten
- Raum einnehmen und präsent sein
- Bühnenpräsenz durch Charisma
- Spitzenzustand in Sekunden
- Durch Metaphern emotionalisieren
- Stimme und Stimmung gekonnt einsetzen
- Gruppenphänomene erkennen
- Systemisches Wissen einsetzen
- Power Point Präsentationen zur Unterstützung gestalten, nicht als Konkurrenz zum Redner

Der Geist der Begeisterung



© Susanne Kleinhertz 2012

www.susanne-kleinhertz.de

www.live-academy.eu 28

Sinne statt Ziele



- Verständlichkeit
- Gastfreude
- Sinnhaftigkeit
- Klarer Struktur

© Susanne Kleinhertz 2012

www.susanne-kleinhertz.de

www.live-academy.eu 29

Format: Training

Teilnehmer: 12 - 20

Dauer: 1 bis 2 Tage

Persönlichkeitsentwicklung in Zeiten des Wandels

Training



Charismatraining mit Pferden

Thema:

Werden Sie durch „Pferdeflüstern“ zur charismatischen Führungskraft. In unserer schnelllebigen Zeit verlieren wir häufig den Kontakt zu uns selbst und zu anderen. Gerade Beziehungsmanagement ist eine der wichtigsten Fähigkeiten in Führungspositionen. Im Umgang mit Pferden erschließen sich Ihnen neue Möglichkeiten. Sie lernen, sich selbst und andere - die sich Ihnen als Mitarbeiter oder Kunden anvertrauen - anzunehmen, so wie sie sind. Sie erfahren, wie Sie Ihre Ziele durch Kooperation besser erreichen als durch Ausübung von Macht.

Inhalte:

- Verstärkung der Wahrnehmung durch Veränderung der Perspektive
- Schärfung der Sinne für drohende Veränderungen und Gefahren
- Von der Angst in die Zuversicht
- Awareness, Rücksicht, Kooperation
- Umgang mit Polaritäten und Konkurrenz
- Natürliche Führungskompetenz
- Kommunikation durch Körpersprache
- Umgang mit Macht und Ohnmacht, Misstrauen und Vertrauen, Widerstand und Hingabe



Format: Training

Teilnehmer: 4 – 10

Dauer: 3 Tage in Andalusien

Frauenempowerment mit oder ohne Quote



Das 21. Jahrhundert ist weiblich: Frauen Empowerment

Thema:

In einer globalen Zeit, in der es im weltweiten Business immer stärker um Kommunikation, Beziehungsmanagement und vernetztes Denken geht, haben Männer und Frauen neue Chancen. Es ist an der Zeit, dass beide ihre Kräfte bündeln für eine bessere Zukunft in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft. Erstmals haben wir die Chance, Führungspositionen nach Talent und nicht nach Geschlechtszugehörigkeit zu besetzen. D.h. für Frauen, dass sie mutig ihre Fähigkeiten in einer Karriere umsetzen können, und für Männer, dass sie neue Blickwinkel des Lebens in Anspruch nehmen können.

Inhalte:

- Warum das 21. Jahrhundert weiblich wird und welche Chancen dieser Wandel für Sie beinhalten kann
- Veränderung der Rollenmodelle und wie Sie davon profitieren
- Mehr Erfolg für Ihr Unternehmen durch bessere Kommunikation zwischen Männern und Frauen
- Gender-Diversity und wie Sie Unterschiede erfolgreich für Ihren Erfolg nutzen können: Frau ist nicht gleich Frau – Mann ist nicht gleich Mann
- Mit dem Persönlichkeits-Mythenrad® typgerechter kommunizieren

Trends: Das 21. Jahrhundert ist weiblich

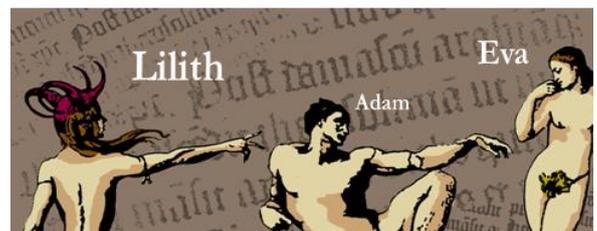


© Susanna Kiemer 2011

www.zukunftskolleg.de

www.live-academy.de

Das biblische Bild der Welt



© Susanna Kiemer 2011

www.zukunftskolleg.de

www.live-academy.de

Format: Vortrag

Teilnehmer: unbegrenzt

Dauer: 45 – 90 Minuten

Training

12 - 20

1 bis 2 Tage

Frauenempowerment

Workshop



Strategieworkshop: Welche Frauen braucht Ihr Unternehmen?

Thema:

Sie stehen vor der Herausforderung, Führungspositionen, die bisher in der Hand von Männern waren, mit Frauen zu besetzen. Sie befürchten durch die Einführung einer Frauenquote Unruhen und Kommunikations – Missverständnissen in Ihren Abteilungen.

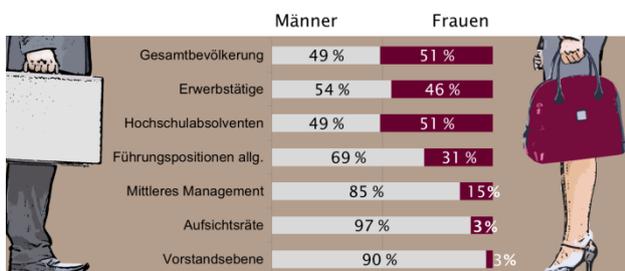
In diesem Workshop erarbeiten Sie, wie Ihr Unternehmen durch mehr Frauen in Führungspositionen effizienter und erfolgreicher werden kann.

Je nach Ihrem individuellen Bedarf geht es dabei darum, Profile zu entwickeln und neue Kommunikationsformen zu finden.

Inhalte:

- Erstellen von Rollenbildern für mehr Klarheit in Ihren Abteilungen
- Männliche und weibliche Stärken für Ihren Erfolg nutzen
- Den Vorteil von gemischten Teams nutzen
- Aufbau eines Anforderungsprofils für weibliche Führungskräfte
- Weibliche und männliche Kommunikationsstile für eine bessere Verständigung untereinander

Frauen in der Arbeitswelt



Format: Workshop

Teilnehmer: 12 – 32

Dauer: 1 Tag



Mit Sanftheit siegen: Mit der richtigen Positionierung gelungen auftreten

Thema:

Haben Sie Ihren Standpunkt im Leben schon gefunden? Wenn ja, können Sie ihn in jeder Situation mit Leichtigkeit und Charme einnehmen und vertreten? In einer Welt der Sachlichkeit, wird häufig die Wichtigkeit der Rhetorik unterschätzt. Erarbeiten Sie Ihren persönlichen Standpunkt: Wer sind Sie? Wer möchten Sie sein? Trainieren Sie, sich den Raum zu nehmen, den Sie haben möchten, um das zu sagen, was Sie zu sagen haben.

Inhalte:

- Mit der eigenen Positionierung im Leben Stärke zeigen
- Den gelungenen Auftritt inszenieren
- Erfolgreicher präsentieren durch den Mut, mehr Raum einzunehmen und auszufüllen
- Mit Weiblichkeit überzeugen in einer männlich dominierten Welt
- Überzeugende Selbstdarstellung erfolgreich einsetzen
- Emotionalität bewusst einsetzen – und dadurch überzeugen und begeistern



© Susanne Kleinhenz 2011

www.susanne-kleinhenz.de

www.bw-academy.eu

Positionierungsmodell:
Primärpositionierungen



© Susanne Kleinhenz 2011

www.susanne-kleinhenz.de

www.bw-academy.eu

Format: Training

Teilnehmer: 12 - 32

Dauer: 1 Tag

Vita und Veröffentlichungen

Susanne Kleinhenz



Profil

Susanne Kleinhenz ist Diplom Betriebspädagogin, ihr gehört die live-academy, eine freie Akademie für Persönlichkeitsentwicklung und Change-Management. Als Trainerin, Coach, Autorin und Vortragsrednerin verbindet sie fachliches Know-how im Finanzdienstleistungs- und Marketingbereich mit fundierter Erfahrung aus Verkauf und Psychologie. Das besondere Anliegen von Susanne Kleinhenz ist es, Menschen auf die immer schneller werdenden Veränderungen und Neuerungen im Arbeits- und Privatleben vorzubereiten. Führungskräften und Verkäufern ermöglicht sie einen nachhaltigen Zugang zu Kunden oder Mitarbeitern, indem sie vermittelt, dass Menschen auch im Businesskontext von ihren Sehnsüchten und Hoffnungen gelenkt werden. Sie versteht es, mit viel Freude, Humor und Einfühlungsvermögen Menschen darin zu ermutigen, neue Wege zu gehen und ihre Möglichkeiten voll auszuschöpfen.

Referenzen

Fachhochschule Kaiserslautern
Volksbanken, Sparkassen
WKO, Frau in der Wirtschaft, Wirtschaftskammer Tirol
Wicono, Scheelen AG, Jones, Modelabel Wien
Deutsche Versicherungs-Akademie,
TALANX-Konzern, MBI, Telis, AWD, DKM, BCA, VEMA,
Johanniter, BuS-Elektronik, Fachverband der Milchwirtschaft.

Presse

„Ein empathischer, humorvoller und zielgerichteter Zugang zum Kunden. Begeisternd und mitreißend zugleich.“ *Carola-Anna Elias, Brandconsulting*

„Susanne Kleinhenz hat ein wunderschönes Buch geschrieben, das ich sehr inspirierend finde.“ Roger Horné, TV-Journalist (Horné live), NRW.TV (Januar 2007)

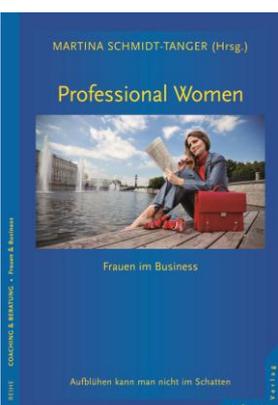
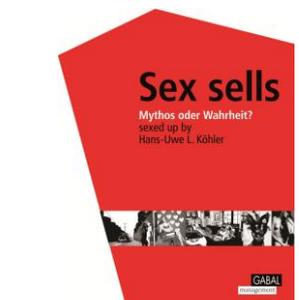
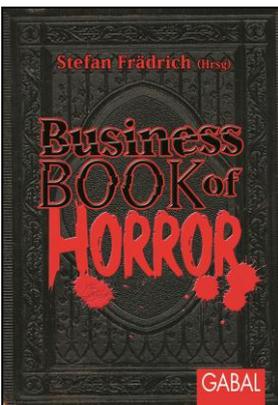
„Das Anliegen von Frau Kleinhenz ist es (...), Frauen beizubringen, wie sie ihre unbewussten Muster erkennen und daraus bewusste Strategien entwickeln können. Diese Botschaft gehört dringend unters Volk!“ Süddeutsche Zeitung, 26.05.2007, Ausgabe Deutschland, S. 36, *Barbara Bierach*

Vita Susanne Kleinhenz



derzeitige Tätigkeit	seit 07/2012	Inhaberin der live-academy, einer freien Akademie für Persönlichkeitsentwicklung und Change, Trainerin, Autorin,
Berufliche Stationen	2007-2012	Leiterin der live-academy innerhalb des TALANX-Konzerns
	1999-2007	Leiterin des ASPECTA Trainingszentrums innerhalb TALANX
	1990-1999	Direktionsbevollmächtigte betriebliche Altersversorgung, Nürnberger Lebensversicherung AG, Berlin
	1989-1990	Leiterin des Informationsservice BfG-Finanzservice, Frankfurt
	1988-1989	Fachbeauftragte für Lebensversicherung Nürnberger Lebensversicherung AG, Berlin
	1982-1988	Verkaufsförderung, Mathematik, Außendienstschulung Nürnberger Lebensversicherung AG, Nürnberg
Aus- und Weiterbildung	2008 – 2012	Diplom Betriebspädagogin Universität Koblenz/Landau
	2011	SGMI Strategisches Management, St. Gallen
	2008	ZukunftsManager, FutureManagementGroup
	2006	Change Manager, European Business Akademie (EBA)
	2005 - 2006	Manager of Business-Entertainment (MBE)
	2005 - 2006	Integrale Coach-Ausbildung, Coaching Center Berlin
	2004	Theaterpädagogischer Spielleiter
	2003	SGMI Leadership-Diplom, St.-Gallen
	1998 – 1999	Erlaubnis zur heilkundlichen Psychotherapie
	1997 – 1998	NLP-Trainer und NLP-Lehrtrainer (DVNLP)
	1996 – 1997	NLP-Practitioner und -Master, Transaktionsanalyse
	1993 – 1995	Fachkauffrau für Marketing (IHK)
	1988	Ausbildereignungsprüfung (IHK)
	1986 – 1987	Versicherungsfachwirt (IHK)
	1982 – 1984	Versicherungskauffrau (IHK)
Zertifizierungen		Reiss-Profile, Assess®, Insights®
Mitgliedschaften		Club 55 european community of marketing and sales experts GSA German Speaker Association Q-Pool 100 Qualitätsgemeinschaft internationaler Wirtschaftstrainer e.V. DVNLP Deutscher Verband für Neuro-Linguistisches Programmieren e.V.

Veröffentlichungen Susanne Kleinhenz



**live-academy
Susanne Kleinhenz
Lohmeyerstraße 8
10587 Berlin**

Tel.: +49 30 3480 6811

Fax: +49 30 3480 6815

Mobil: +49 170 582 6624

E-Mail: skleinhenz@live-academy.eu

**Web: www.susanne-kleinhenz.de
www.live-academy.eu**