

Rodenbacher Chaussee 4  
63457 Hanau-Wolfgang  
Telefon +49 6181 59-5703  
Telefax +49 6181 59-5755  
Andreas.Maier@dentsply.com

Ihre Zeichen, Ihre Nachricht vom

Unsere Zeichen  
MK/Ma

25. Januar 2012



## Exklusiv- und Intensiv-Seminar mit Dieter Lange vom 22. bis 24. März 2012

Sehr geehrte Gäste unseres Dental-Marketing-Kongresses,

Dieter Lange war der führende Redner unter den TOP-Referenten. Viele Anfragen erreichten uns, ob wir mit Herrn Lange ein Intensiv-Seminar anbieten könnten. Nun ist es soweit!

**Ort:** Grube, Bergstr.1-5, 56593 Grube Louise  
**Beginn:** Donnerstag, 22. März 2012, 17:00 Uhr  
**Ende:** Samstag, 24. März 2012, 16:00 Uhr

**Seminargebühr:** 1.280,00 € zzgl. ges. MwSt.  
Enthalten sind Seminar, 2 Übernachtungen, Essen und alkoholfreie Getränke.

**Teilnehmerzahl:** Die Teilnehmerzahl ist limitiert. Es zählt der zeitliche Eingang der Anmeldung.

### Das Seminar:

#### „Sieger erkennt man am Start – Verlierer auch“

- Wer aber Menschen und Kunden führen will, muss sich selber führen können -

Die Qualität von Einstellung und Bewusstsein, mit denen die Menschen zu Ihren Unternehmungen stehen, entscheidet immer mehr über Erfolg und Misserfolg.

Führungskräfte und Ihre (Nach-) Außen-Dienstler sind mit neuen Herausforderungen konfrontiert, die zunehmend im kommunikativ sozialen Bereich liegen. Rückläufige Leistungsbereitschaft, ausuferndes Anspruchsniveau, fehlende Eigeninitiative und Risikobereitschaft, das Problem der inneren Kündigung, sind kennzeichnende Schlagworte.

Wer aber Menschen und Kunden führen will, muss zunächst einmal sich selber führen können.

Hierzu werden im Seminar konkrete „Prinzipien des Handelns“ erarbeitet. Diese zielen auf Kunden/Mitarbeiter-Motivation, Selbstverantwortlichkeit sowie echte zwischenmenschliche Kommunikation. So werden dem Einzelnen neueste Erkenntnisse und Methoden vermittelt, um den Anforderungen des modernen (Self-) Managements und Kunden-Managements gewachsen zu sein.

Wir möchten Ihnen im Folgenden in Kurzform Sinn und Inhalt des TETA-Seminars etwas näher darstellen.

Voraussetzung jedes Führungsverhaltens ist die Fähigkeit, sich selbst führen zu können, auf der Grundlage eines entsprechenden Bewusstseins, der richtigen Einstellung zu dem was er tut, mehr noch, wie er es tut und vor allem, woher er die Kraft und Ausstrahlung nimmt, um jeden – wirklich jeden – Auftritt beim Kunden und Mitarbeiter zu einem exzellenten Erfolgserlebnis werden zu lassen.

## **Inhalte**

- die „7 Prinzipien des erfolgreichen Handelns“ zu erarbeiten,
- das Verhalten in Konflikt- und Belastungssituationen zu erleben und zu analysieren,
- Bedingungen zu „erfahren“, wie Eigeninitiative, Selbstverantwortlichkeit und Risikobereitschaft gefördert und wie effizientere zwischenmenschliche Kommunikation und besseres Konfliktmanagement erreicht werden können,
- bei Verkaufsgesprächen nicht in den Spuren anderer zu wandeln (Point of Difference).

Der Workshop soll dem Einzelnen helfen, Antworten auf Fragen „erfahrbar“ zu machen, die etwa lauten können:

- Ist es möglich, dass mir zur Verwirklichung befriedigender Verhaltensweisen die richtige Einstellung, das richtige Bewusstsein fehlt, oder dass ein anderes Bewusstsein hilfreicher ist?
- Wie kann ich es erreichen?
- Wie entstehen meine Probleme tatsächlich?
- Warum funktionieren meine Strategien nicht, um sie zu lösen?
- Warum schiebe ich unerledigte Handlungen, dringende Gespräche immer wieder auf?
- Wie kann ich mich von solchen Blockaden/Barrieren freimachen?
- Welche Wege muss ich einschlagen, um mein eigenes bzw. das tatsächliche Potenzial anderer voll zur Entfaltung zu bringen?
- Wie führe ich sogenannte Durchschnittsmitarbeiter auf den Weg exzellenter beruflicher Entwicklung?
- Wie gewährleiste ich, dass Verkaufsgespräche wirklich nachvollziehbar zu erhöhter Erlebnisqualität des Kunden beitragen?

## **Zielsetzung**

Mit dieser Seminar-Reihe wollen wir erreichen, dass

- wieder Freude und Begeisterung in der Arbeit entsteht und dadurch Leistung und Arbeitsqualität ansteigen,
- ein Klima von Offenheit, Vertrauen und Ehrlichkeit herrscht,
- die Mitarbeiter wieder Selbstbestätigung in der Berufsarbeit finden,
- endlose Rechtfertigungen, Schuldzuweisungen bei Problemen und Konflikten – sowie der damit verbundene Zeit- und Geldverlust entfallen.

- bei den Mitarbeitern sich wieder das Gefühl einstellt, stolz auf ihre Leistung, ihre Produkte und ihr Unternehmen zu sein,
- Innovation und kreatives Problemlösen ein selbstverständlicher Bestandteil der Arbeit wird, wodurch die Aktivität und Schlagkraft des Unternehmens gesteigert wird,
- über materielle Anreiz-Systeme hinaus Wege zu mehr Selbst-Motivation, Selbst-Organisation und Selbstkontrolle gefunden werden, Begeisterung für die Arbeit wiedergefunden wird,
- die beruflichen Angaben mit einer stressfreien Einstellung und Ausgeglichenheit und Gelassenheit bei gleichzeitiger Überzeugungskraft und mit Durchsetzungsvermögen bewältigt werden,
- Interessen des Unternehmens nicht mehr im Konflikt mit persönlichen Bedürfnissen und Werten erlebt werden.

kurz: **Engagierte Mit-Arbeiter auch wieder mit dem Herzen „JA“ sagen zu ihrer beruflichen (und privaten) Lebensgestaltung.**

Wir freuen uns Ihnen gemeinsam mit Dieter Lange dieses außergewöhnliche Seminar anbieten zu können.

Bis dann in der Grube Louise.

Mit freundlichen Grüßen

**DeguDent GmbH**

Andreas Maier  
Leiter Integrated Marketing

Rena Scheffel  
Marketing Operations

Anlage