



Die Fortsetzungsreihe
zum erfolgreich absolvierten
b|u|s Trainingsprogramm.

b|u|s plus



Andreas
Hermes
Akademie

NUR FÜR b|u|s
ABSOLVENTEN

b|u|s plus: Den Weg weitergehen. Sie haben weitere ehrgeizige Ziele für Erfolg und Lebensqualität? Wir bieten Ihnen als Absolvent/-in von b|u|s exklusiv die Fortsetzungsreihe b|u|s plus mit neuen packenden Themen und vielen Highlights an. b|u|s plus nimmt den Faden von Erarbeitung neuer Inhalte, Erfahrungsaustausch und »Best Practice« sowie die Reflexion und das Beisammensein in der Gruppe auf. Dabei können Sie Ihren Entwicklungsprozess fortsetzen, genießen aber die Möglichkeit individuell Ihr Programm zusammenzustellen, indem Sie »Ihre« 2-tägigen Module mit der Gruppe frei wählen können.

Praktische Werkzeuge der Selbst- und Mitarbeiterführung

Mich und andere »Führen« bedeutet vorangehen.

- › Reflexion der eigenen Führungshaltung – mein Menschenbild und Führungsstilanalyse
- › Selbstcheck Führung – der Vorbildrolle gerecht werden durch Selbstmanagement in der Führung
- › Führen ohne Chef zu sein – die Techniken der fachlichen Führung
- › Führen unter Familienangehörigen und zwischen den Generationen – passende Führungstechniken im Familienunternehmen
- › Erfolgreich delegieren, Aufgaben und Ziele vereinbaren und kontrollieren
- › Wie führe ich meinen Chef? – Techniken der Führung nach oben
- › Mitarbeitergespräche führen
- › Praktische Techniken der Motivation auch in schwierigen Phasen
- › Sind wir ein echtes Team oder nur eine funktionierende Gruppe? – Praktische Methoden der Teamentwicklung auch für kleine Betriebe und Personenzahl

Geistige und körperliche Fitness für den Alltag

Die zwei Säulen für mehr Lebensbalance und Lebensqualität in Ihrem Alltag

- › Der Zusammenhang von Körper, Geist und Seele – Gesundheit ist die Basis von Allem
- › Praktische und einfach umzusetzende Techniken zur Stärkung der Fitness – auch für Nichtsportler
- › Mentale Fitness – praktische Tipps und Grundlagen für den Alltag
- › Kleine Schritte mit großer Wirkung – was jeder sofort für sich tun kann



Persönlicher Auftritt und Selbstmarketing

Sich selbst und seine Anliegen besser »verkaufen«

- › Meine Botschaft richtig vermitteln – praktische Präsentationstechniken für den Alltag
- › Der richtige Auftritt von Anfang an – den ersten Eindruck steuern
- › Videotraining mit persönlichem Feedback auf die eigene Haltung, Körpersprache, Stimme und den Gesamteindruck
- › Wirkungsanalyse – welches Verhalten führt zu welcher Wirkung?
- › Praktische Übungen des Selbstmarketings
- › Vom Inneren bis zum Äußeren – Kleidung und Erscheinungsformen, Gesten, Gesichtsausdruck und innere Haltungen als stimmiges Gesamtwerk gestalten
- › Mit Freude und Selbstbewusstsein überzeugen – auch in schwierigen Situationen

Kreativität – Eine Idee voraus

- › Durch Sinnesimpulse mehr Kreativität erschließen
- › Neue Ideen entwickeln zur Erarbeitung und Nutzung neuer Chancen
- › Die sieben Intelligenzen
- › Die Geheimnisse kreativer Techniken kennen und nutzen
- › Fortgeschrittene Kreativitätstechniken
- › Brainstorming, Brainwriting, Kopfstandtechnik, 6-3-5-Methode
- › Kreativität im Alltag
- › Ideen zur Bereicherung der eigenen Lebensqualität

Zukunftsorientiertes Controlling

- › Wichtige Kennzahlen und Steuerungsgrößen im Controlling
- › Modell »Haus- und Hofkarte« (Balanced Scorecard)
- › Finanzen steuern und elementare Kennzahlen verstehen
- › Produktionsabläufe und -prozesse steuern und regeln
- › Weiche Faktoren messbar machen – Motivation und Mitarbeiterzufriedenheit
- › Marktsignale frühzeitig erkennen und Weichenstellungen vornehmen
- › Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)
- › Benchmarking – Lernen von den Besten

Marketing für den Agrarbereich

- › Alle wichtigen Tools des Marketings und der Absatzförderung kompakt dargestellt
- › Besonderheiten des Agrarmarketings – was muss ich wissen?
- › Praktische Beispiele für erfolgreiche Kooperationen und Partnerschaften in der Absatzförderung
- › Dynamische Märkte und Kundentrends beobachten und die richtigen Entscheidungen treffen
- › Das Auf und Ab der Preise – wie reagiere ich bei der Preisbildung?
- › Auf neuen Wegen zum Erfolg – clevere und »verborgene« zusätzliche Verkaufskanäle für sich entwickeln

Mein Betrieb, meine Familie und Ich

- › Wiederkehrende, belastende Situationen und deren Auswirkungen analysieren
- › Wie funktioniert ein System aus Betrieb, Familie und Umfeld?
- › Wie kann ich stärker leben, was ich will? Verborgene Verstrickungen oder Hindernisse entdecken und Handlungsalternativen erarbeiten
- › Reflexion der Beziehungen – schwierige Beziehungen konstruktiv gestalten
- › Modelle und Methoden der Konfliktlösung
- › Training an konkreten Teilnehmerbeispielen und Situationen



Verkaufen mit Begeisterung

- › Der Verkauf beginnt vor dem Verkauf
- › Psychologie des Verkaufens
- › Strukturierte Kundenbearbeitung
- › Kundenbeziehungen steuern
- › Klare Positionierung des Kunden im Kopf
- › Präsentation Ihres verführerischen Angebotes
- › Angebot formulieren
- › Mit Begeisterung überzeugen
- › Ideale Preisverhandlungen

Stress lass nach!

- › Stressfaktoren und ihre Auswirkungen
- › Rollen und Anforderungen – eine Bestandsaufnahme
- › Innere Ansprüche und deren Folgen
- › Stress als positiver Antreiber
- › Entspannung
- › Ausgewogenheit statt Stress – aber wie?
- › Strategien für mehr Lebensfreude und höhere Leistungsfähigkeit

Wie ich wurde, der ich bin

- › Meine Biografie: Prägungen und Ressourcen aus Tradition, Familie, Krisen und Brüchen
- › Lebensphasen – Rückblick und Vorschau
- › Verhaltenstypen kennen lernen
- › Fremdbild – Aussagen der anderen
- › Persönliche Identifikationsfiguren und Leitbilder
- › Den persönlichen Auftrag im Leben finden

Erfolgreich Kooperieren

- › Individuelle Kooperationsansätze systematisch aufspüren
- › Wertschöpfungspotenziale durch geschickte Kooperationen
- › Kooperationsphasen verstehen und gestalten
- › Ermittlung potenzieller geeigneter Kooperationspartner
- › Erarbeiten eines Anforderungsprofils für Kooperationspartner
- › Erforderliche Vereinbarungen und Spielregeln für gelungene Kooperationen
- › Dynamik in der Führung und Gestaltung von Kooperationen

Unternehmens-Planspiel – BWL Instrumente praxisnah erlernen

- › Mithilfe eines Planspiels werden betriebswirtschaftliche Inhalte praktisch erlebbar
- › In kleinen Teams werden 4 Geschäftsjahre simuliert
- › Instrumente von »Liquiditätsplanung« über »Break Even Analyse« bis »Steuerung von Investitionen« werden direkt angewendet und sind auf den eigenen Betrieb anwendbar
- › Gemeinsam in »Ihrem« Team entwickeln Sie die Strategie zur Entwicklung des Betriebes

Konflikte konstruktiv bearbeiten

- › Beziehungen analysieren
- › Konfliktfelder ermitteln
- › Modelle der Konfliktlösung
- › Intensives Trainieren an konkreten Teilnehmerbeispielen und -situationen
- › Konflikte vermeiden durch frühzeitige klare Kommunikation



Moderne Büroorganisation und Geschäftskorrespondenz

- › Verschiedene Ablagesysteme
- › Effektive Informationsverarbeitung
- › Aufgabenteilung und Ablauforganisation im Büro
- › Outlook und Internet
- › Richtige Geschäftskorrespondenz

Landwirtschaft in der Diskussion

- › Wie plane ich strategisch meine Botschaften?
- › Welche Themen eignen sich für welche Kommunikationsmittel?
- › Aufbau und Gliederung von Presstexten
- › Typen und Aufbau von Statements
- › Typen und Aufbau von Interviews
- › Und bei Bedarf: Pressekonferenz

Persönlicher Stil und der gute Ton

- › Meine Wirkung – meine Ausstrahlung
- › Charisma und Authentizität
- › Farben, Stil und der gute Ton
- › Symbole und Signale des guten Geschmacks
- › Wirkungsweise der Farben und Stiltypen
- › Individuelles Stilkonzept entwickeln und präsentieren
- › Namensgedächtnis und persönliche Ansprache
- › Große Rede, kleine Rede

Arbeitswirtschaft – Ressourcen optimal einsetzen

- › Analyse der eigenen Arbeitswirtschaft
- › Arbeitsspitzen – welche Aufgaben kommen bei mir zusammen?
- › Welche Arbeiten lassen sich abgeben? Wer kommt für diese Aufgaben in Frage?
- › Wann sind die ruhigen Zeiten bei mir im Jahresablauf? Kann ich mir diese Zeiten bewusst freihalten, um meine Energiereserven aufzutanken? – Für Urlaub, Auszeiten oder Regeneration?
- › Was sind meine größten Schwierigkeiten im Bereich des Zeitmanagements?
- › Was sind meine unternehmerisch und privat gesetzten Ziele? Wie ist meine Prioritätensetzung?

Betriebsübergabe als Chance

- › Persönliche Interessen und Bedürfnisse klären und klar vermitteln
- › Interessengegensätze und Widersprüche erkennen und bearbeiten
- › Mediation als gezielte Konfliktlösmethode
- › Inhalte einer Vertragsvereinbarung
- › Die Zeit nach der Abgabe
- › Gezielte Vorbereitung auf den Zeitpunkt der Nachfolge



Führungskultur und Coaching

- › Vom Chef zum Coach – ein neues Rollenverständnis
- › Firmenkultur als Erfolgsfaktor
- › Als Gesprächspartner hilfreich sein bei der Problemlösung
- › Wachstum fördern und Spitzenleistung erzeugen
- › Die Umsetzung begleiten und Transfer sichern
- › Das eigene Konzept für die Praxis

Sieben gute Gründe, um meinen Weg mit b|u|s plus weiterzugehen

- › den Zusammenhalt in der Gruppe vertiefen
- › den Vorsprung an Können und Wissen noch mehr ausbauen
- › meine persönliche und betriebliche Entwicklung weiter verfolgen
- › mit zukunftsweisenden Themen die eigene Kompetenz schärfen
- › gewonnene intensive Kontakte für gemeinsamen Austausch pflegen
- › sich immer wieder neuen Themen in der Entwicklung stellen
- › neue Impulse durch den Blick von außen hinzugewinnen

Haben Sie Fragen oder möchten Sie sich anmelden, so wenden Sie sich bitte an:



Impulsveranstaltungen

Marion Weyler

m.weyler@andreas-hermes-akademie.de

Tel. 0228 919 29-23



Terminbuchung b|u|s Trainings

Elke Kramer

e.kramer@andreas-hermes-akademie.de

Tel. 0228 919 29-31



Produktmanager Unternehmertrainings

Matthias Mehner

m.mehner@andreas-hermes-akademie.de

Tel. 0228 919 29-72