



Das Besondere an meinen Seminaren

Nachhaltige Verhaltensänderungen innerhalb einer besonders kurzen Trainingszeit.
Dadurch sind Ihre Mitarbeiter schnell wieder für das Tagesgeschäft verfügbar.

Weiterbildungsmaßnahmen sind nur dann erfolgreich, wenn bei den Teilnehmern eine dem Ziel entsprechende, nachhaltige Wirkung hinterlassen wird.

Das erreichen wir auf folgende Weise:

1. Durch die **Emotionalisierung der Trainingsinhalte** werden aus bloßen Informationen **persönliche Erfahrungen**. Erst dadurch entstehen die Bereitschaft und die Fähigkeit einer Verhaltensänderung.
2. Das Training ist so gestaltet, dass ganz bewusst nur eine **umsetzungsfähige Menge an Informationen** transferiert wird.

Man könnte auch sagen: *„Ein Gramm Erfahrung ist mehr Wert als eine Tonne Informationen und zu viel auf einmal bewirkt am Ende gar nichts.“*

3. Meine Trainings zeichnen sich durch einen **didaktisch effizienten Aufbau** aus, sodass ein **deutlich kürzerer Zeitaufwand** für die Trainingsmaßnahme möglich wird.

Alle drei Punkte beeinflussen sich gegenseitig und bestimmen den Gesamterfolg.

Einige Worte zu meiner Arbeitsweise.

Als ich vor über 30 Jahren meine ersten Aufgaben im Vertrieb übernahm, habe ich natürlich selbst Weiterbildungsmaßnahmen und Vertriebstrainings besucht.

Doch die meisten dieser Seminare hatten weder bei mir noch bei meinen Kollegen die beabsichtigten zieldienlichen und nachhaltigen Wirkungen hinterlassen. Sie waren ganz nett und man hat das eine oder andere an Informationen mitgenommen. Meistens in Form eines dicken Ordners, der dann neben die anderen Ordner gestellt wurde. Doch das ist zu wenig und heutzutage kann sich das niemand mehr leisten.

Ich habe damals erkannt, dass die Seminare zu lang waren und zu viele Themen auf einmal behandelt wurden. Wer glaubt, dass ein Teilnehmer nach acht Stunden intensiver Informationsbetankung noch irgendetwas aufnehmen und behalten kann, der ist mehr als optimistisch. Anscheinend vertrauten die Trainer darauf, dass ja alles im Ordner steht und die Teilnehmer nach dem Seminar genügend Zeit und Enthusiasmus aufbringen, um diesen Ordner wiederholt durchzuarbeiten.

Als ich dann hoch motiviert den nächsten Kundentermin wahrgenommen hatte und feststellen musste, dass ich scheinbar wieder die meisten Dinge aus dem Seminar nicht beachtet hatte, blieben Frust und Selbstzweifel.



Bis mir klar wurde, dass das so gar nicht funktionieren kann!

Wir können mit unserem Wach-Bewussten-Verstand etwa 5 bis 7 Eindrücke pro Sekunde aktiv wahrnehmen und verarbeiten. Solange ein Mitarbeiter versucht mit seinem Wach-Bewussten-Verstand sein Verhalten zu kontrollieren und zu verändern, ist er auf verlorenem Posten. Er müsste viel zu viele Dinge gleichzeitig beachten – in eine Rolle schlüpfen – und so ein Rollenspiel ist unendlich anstrengend. Das kennt jeder Schauspieler. Selbst weltbekannte Filmschauspieler müssen die einzelnen Szenen wiederholt spielen, bis sie schließlich überzeugend wirken. Im Arbeitsalltag hat man keine Wiederholungsmöglichkeit! Außerdem ist es anstrengend etwas zu spielen, was man nicht ist. Kein Wunder, dass wir uns heute zunehmend mit psychischen Krankheitsbildern und Burn-out konfrontiert sehen.

Wie ist unter diesen Umständen eine Verhaltensänderung mit einem vertretbaren Aufwand überhaupt möglich?

Die Antwort lautet, **indem wir möglichst schnell so werden, wie wir sein wollen.**

Der Schlüssel dazu liegt in unserem Unterbewusstsein. Denn wir sind nur zu sechs Prozent bewusst denkende Lebewesen – zu 94 % hat unser Unterbewusstsein die Oberhand. Es ist sehr einfach, unser Unterbewusstsein in die Veränderung einzubeziehen, wenn man weiß wie. Dazu brauchen wir keine Hypnosetechniken, die sind ohnehin Einzelsitzungen und erfahrenen Therapeuten vorbehalten.

Mit unserem Unterbewusstsein kommunizieren wir über unsere Gefühle. Deshalb ist es wichtig, dass wir Verhaltensweisen und angestrebte Verhaltensänderungen emotionalisieren, d.h. mit eigenen Gefühlen besetzen und verknüpfen. Genau das ist Teil meiner erfolgreichen Seminare.

Seit vielen Jahren arbeite ich parallel zu meiner Beratertätigkeit auch als Trainer und Coach. Es war eine logische Konsequenz, meine Erfahrungen aus beiden Tätigkeiten zusammenzuführen und daraus ganz neue Trainingskonzepte zu entwickeln.

Wer etwas anderes erreichen will, der muss etwas anderes tun.

Das gilt im Geschäftsumfeld und erst recht auch im Trainingsbereich.
Gehen Sie neue Wege. Erleben Sie den Unterschied.

Ich begleite Sie gern. Seriös – bodenständig – visionär!

Kontakt:

Ganzheitliche Seminare
Klaus E. Acker
Salzäckerstraße 20/1
D-71665 Vaihingen an der Enz

Tel. 07042-979512
eMail: ganzheitliche-seminare@klausacker.de

