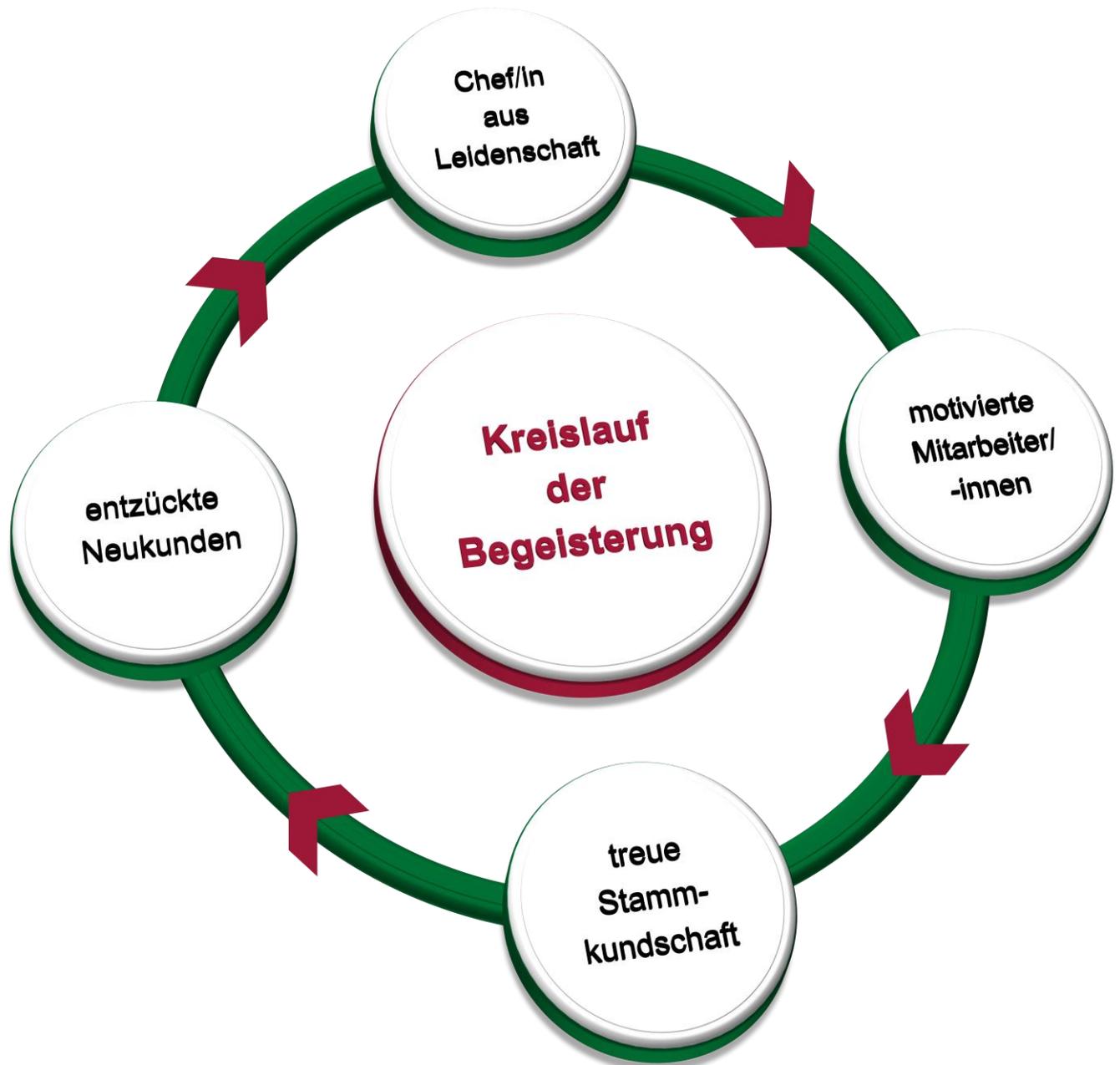


Der Kreislauf der Begeisterung



Dieses Modell wurde von Bärbel und Sebastian Rockstroh speziell für kleine und mittelständische Betriebe entwickelt. Erleben Sie die beiden in Coachings, Trainings, Seminaren, Workshops und interaktiven Vorträgen mit den folgenden Schwerpunkten:



So erhalte ich meine Leidenschaft:

- Dafür brenne ich: Meine Vision – meine Ziele.
- Macht kommt von machen: Ich gestalte mein Unternehmen.
- Gedacht – getan: Strategie und Leitbild für meinen Betrieb.
- Und jeden Tag aufs Neue: So bleibe ich motiviert
- Unternehmerischer Geist: Risikobereitschaft *und* Realitätsbezug
- Zwischen Tradition und Moderne: Die Kraft der Veränderung.

So begeistere ich andere:

- Das bin ich: Meine Wirkung, meine Ausstrahlung, mein Charisma.
- Mein Auftreten: Rhetorik, Körpersprache und Schlagfertigkeit.
- Die Kraft der Höflichkeit: Umgangsformen und Knigge für jeden Tag.
- Empathisch-Souveräne-Interaktion: Damit ich mein Gegenüber wirklich erreiche.
- Mit gutem Beispiel voran: Meine Vorbildwirkung.
- Das „Gesicht“ der Firma: So sieht uns der Rest der Welt.

So sichere ich meine Arbeitskraft:

- Burn-Out-Prophylaxe: Zeitmanagement und Stressreduzierung.
- „Ohne mich läuft nix“: Vom Abgeben und Vertrauen.

So klappt´s mit meinen Mitarbeiter/-innen

- Chef/-in – wie geht das? Mein ganz persönlicher Führungsstil.
- Das Handwerkszeug: Loben, kritisieren und delegieren.
- Knackpunkt Motivation: So erreiche ich Engagement und Spitzenleistung:
 - Fördern und fordern.
 - Anreize schaffen.
 - Sicherheit und Klarheit.
 - Information und Wissenstransfer.
 - Feedback und Wertschätzung.
- Wo gehobelt wird, da fallen Späne: Vom cleveren Umgang mit Fehlern.

So geht es weiter:

- Von Hans und Hänschen: Generationswechsel im Unternehmen
- Schon heute an morgen denken: Rechtzeitige Nachfolgeregelung.
- Geordneter Rückzug: So lerne ich loszulassen.



So zeigen wir uns der Welt: Die Mitarbeiter/innen als Botschafter meiner Firma

- Vom „Dienst nach Vorschrift“ zu Loyalität und Engagement.
- Wirkung, Ausstrahlung und Charisma.
- Rhetorik, Körpersprache und Schlagfertigkeit.
- Empathisch-Souveräne-Interaktion: Damit auch meine Mitarbeiter/innen ihr Gegenüber wirklich erreichen.
- Die Kraft der Höflichkeit: Umgangsformen und Knigge für jeden Tag.

So bleiben alle leistungsfähig:

- Gradmesser Krankenstand: Wohlfühlfaktor und Work-Life-Balance.



So begeistern wir unsere Kundinnen und Kunden:

- Wir setzen uns auf den Stuhl des Kunden und sehen die Welt aus seiner Sicht
- Perspektivewechsel: Der Kunde als „Nabel der Welt“
- Freundlich? Na klar. Aber was heißt das genau?
- Vom zufriedenen zum begeisterten Kunden.
- Das kleine 1 x 1: Zuverlässigkeit, Termintreue, Qualität.
- Das tut gut: Vom Honig schmieren und Bauchpinseln.
- Alte Zöpfe abschneiden: Moderne Korrespondenz mit Pfiff.
- Gemecker oder Kaufsignal? Beschwerden als Chancen nutzen.
- Vom „kein Problem“ zu echter Lösungsorientierung.
- Kleiner Aufwand – große Wirkung: Mehr als erwartet durch clevere Überraschungen.
- Die Zahlungsmoral verbessern: So macht die Rechnung allen Spaß.

So steigern wir den Umsatz:

- Verkaufstechnik: (K)ein Buch mit 7 Siegeln.
- Klappern gehört zum Handwerk: Tue Gutes und rede darüber.
- In den Dschungel – aus dem Dschungel: Verkäufer als Problemlöser
- Das große 1 x 1: Fragetechnik, Einwandbehandlung, Abschluss-sicherheit.

So werden aus Stammkunden meine besten Verkäufer:

- Wirkungsvoller als jede Werbeanzeige: Mund-zu-Mund-Propaganda
- Was hat der Kunde davon? Anreize zum Weiterempfehlen.



So wächst unser Kundenstamm:

- Die Macht des ersten Eindrucks: Herzliches Willkommen durch Begrüßungsrituale.
- Persönlicher Ansprechpartner: Kundenbindung durch Vertrauen.
- Sonderwünsche sind Chancen: Extrawurst – ja bitte!
- Den Blick von außen nutzen: So lernen wir von unseren neuen Kunden.

Alle Veranstaltungen werden für unterschiedliche Zielgruppen bedarfsgerecht gestaltet. Gerne arbeiten wir dabei auch mit Gewerbevereinen und Interessengruppen zusammen.

Ob Sie ihr Unternehmen gerade aufbauen, neuen Schwung in Ihre Firma bringen wollen oder ein Generationswechsel ansteht:

Bärbel und Sebastian Rockstroh begleiten Sie mit Herzlichkeit und Sachverstand. Die Ergebnisse werden Ihre Erwartungen übertreffen. Eben better than possible.

Ihre Coachs:



Bärbel Rockstroh

ist Krankenkassen-Betriebswirtin und arbeitete vor ihrer Selbstständigkeit etliche Jahre als Führungskraft. Seit 1990 ist sie erfolgreich im Trainings-, Beratungs- und Coachinggeschäft tätig.

Sebastian Rockstroh

ist Medienwirt und erwarb das Sales Diploma an der Technischen Hochschule Kapstadt. Er arbeitete 20 Jahre lang bei diversen internationalen Konzernen, u. a. als Verkaufsdirektor für ein Drittel der Welt und als Coach internationaler Vertriebsteams.

Gemeinsam

leiten sie die Firma BetterThanPossible, die unter anderem aus einer Unternehmensberatung und einer Coaching-Praxis besteht.

In ihrem Seminarhaus im Münstertal veranstalten sie regelmäßig Coachings, Trainings und Workshops für kleine und mittelständische Betriebe.

