

W  
SUSANNE WAGNER-BREUKEL

Gesellschaft für Training & Coaching

S.W.B.-Coachingbroschüre



Susanne Wagner-Breukel

---



# Investieren Sie in die Leistungsfähigkeit Ihrer Mitarbeiter

Mit dieser Broschüre wollen wir Ihnen einen Überblick über die Weiterbildungs-Themen von unserem Coachinginstitut geben. Gerade heute ist es wichtig, für sich zu überlegen, wie Sie Ihre Wettbewerbsfähigkeit nicht nur halten, sondern auch weiter steigern können. Dies kann nur durch eine Konzentration der Kräfte (weniger Ressourcen effektiver und gezielter einsetzen) geschehen. Für Sie bedeutet dies, dass Sie mit weniger zur Verfügung stehenden Mitteln oder Kollegen effizienter arbeiten müssen. Dabei stellt sich nun die Frage, wie Sie die Qualifikation und auch die Motivation der Mitarbeiter soweit steigern können, um diese Effizienz zu erreichen.

Die Erfahrung zeigt, dass gerade aus einer konsequenten und durchdachten Mitarbeiter-Weiterentwicklung ein solcher Wettbewerbsvorteil erwachsen kann. Dabei kann es nicht nur um die fachlichen, sondern muss es auch um die menschlichen Kompetenzen gehen. Das psychologische Geschick ist neben der fachlichen Kompetenz der wichtigste Faktor im erfolgreichen Umgang mit Mitarbeitern und Kunden. Wer bei seinem Gegenüber nicht den »richtigen« Ton trifft, wirkt ebenso wenig überzeugend wie jemand, dem fachliches Wissen fehlt.

Wir von S.W.B. Coaching & Training können Ihren Mitarbeitern dabei helfen, sich auf fast allen Gebieten weiterzuentwickeln. Wir orientieren uns dabei stark an Ihrer Praxis. Deshalb bieten wir keine Standardprogramme an, weil es weder das Standardunternehmen noch den Standard-Mitarbeiter gibt. Unsere Angebote werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens und Ihrer Mitarbeiter zugeschnitten und weiterentwickelt. **Die folgenden, ausgewählten Themen sollen Ihnen ersten Überblick über unsere Tätigkeiten in diesem Bereich geben.**

Jede Maßnahme, die wir in Ihrem Auftrag durchführen, stimmen wir mit Ihnen ab. Wir möchten dabei so individuell sein wie die Menschen, um die es geht.

## Führung

- Ausbildung zum BusinessCoach
- Kommunikationstraining
- Konfliktmanagement
- Teamentwicklung
- Supervision
- Motivation

## Verkauf

- Basisseminar
- Aufbauseminar
- NLP im Verkauf
- Produkt-Präsentation
- Telefon-Training für den Verkauf

SUSANNE WAGNER-BREUKEL

---

## Übergreifende Themen

- Coaching & Training
- Konfliktbearbeitung/Klärungshilfe
- Produktivitätscoaching/
- Supervision vor Ort
- Life-Work-Balance

## Vertrieb Innendienst

- Basisseminar
- Kommunikation



SUSANNE WAGNER-BREUKEL

---

Gesellschaft für Training & Coaching

Führungsthemen

# Führung und Motivation

## Kommunikation ist Wirkung

Wir verstärken die Bewusstheit im Umgang mit Mitarbeitern und trainieren motivationswirksame Sprachmuster. Wir trainieren hierbei, die Wahrnehmungskanäle und Bedürfnisstrukturen bei Mitarbeitern »genau« zu erkennen und bewusst in Sprachmustern motivationswirksam umzusetzen. Hierdurch verstärken wir die »Wellenlänge« zum Gegenüber. Die so geführten Mitarbeiter sind wesentlich motivierter und einsatzbereiter.

Die Basis für dieses Training bildet das **S.W.B.-Konzept**. Es wurde durch Susanne Wagner-Breukel aufgrund ihrer langjährigen Führungserfahrung entwickelt und beinhaltet den Großteil der wichtigsten Vorgänge bei der Führung von Mitarbeitern. Die Basis hierfür bildet eine fundierte Menschenkenntnis und präzise Selbst- und Fremdwahrnehmung. Wir überlassen nichts dem Zufall, sondern agieren dabei gezielt und hochgradig »bewusst«.

Durch die Sensibilisierung der Teilnehmer auf ihre persönlichen Verhaltensweisen und deren Wirkung wird die eigene Autorität gesteigert. Dabei wird auch der Einfluss von Stress auf das eigene Verhalten behandelt. Eine überzeugende Führungsarbeit kann nicht durch eine unreflektierte Adaption dieses Systems gewährleistet werden, sondern muss auf die individuelle Persönlichkeit abgestimmt sein. Deshalb verbinden die Teilnehmer hier ihre eigene Persönlichkeit mit verschiedenen neuen Verhaltensrepertoires und steigern ihre Wirkung.

## Seminar-Inhalte

- **Bewusstseinsmodell, positive und negative Ausstrahlung**
- **Selbst- und Fremdwahrnehmung**
- **Repräsentationssysteme/ Augenmusterbewegung**
- **Das 5-Phasen-Modell zur optimalen Gesprächsführung**
- **Analyse von Mitarbeitern und Entwickeln von motivierenden Gesprächsbausteinen/ Landkartentoleranz**
- **Führung von Mitarbeitergesprächen**
- **Feedbacktechniken**

# NLP für Führungskräfte

## Zielorientiert zum Erfolg

Das Führungsverhalten entscheidet maßgeblich über den Erfolg eines Unternehmens. Mitarbeiterführung ist nur zum Teil eine Frage der fachlichen Kompetenz. Zunehmend wichtiger werden kommunikative Fähigkeiten und die Wirkung des persönlichen Charismas. Mit Hilfe von NLP können diese Faktoren der Führungskompetenz systematisch verbessert werden. Das NLP bietet einen psychologischen Werkzeugkoffer, der sowohl für Mitarbeitergespräche, als für die Optimierung der eigenen Persönlichkeit eingesetzt werden kann. Der Vorgesetzte führt im Sinne einer aktiven Personalentwicklung und wird zum Coach seiner Mitarbeiter.

Die Seminarteilnehmer erlernen eine zielorientierte Vorgehensweise im Kontakt mit ihren Mitarbeitern auf der Basis und Umsetzung des Management-Regelkreises. Sie lernen, Gespräche durch gezielte Fragen aktiv zu steuern und dabei ihre Mitarbeiter zu motivieren. Die Seminarinhalte werden in Rollenspielen eingeübt. Reale Führungssituationen, wie zum Beispiel Delegations- oder Feedbackgespräche bilden die Grundlage der Übungen. Der anschließende Transfer des Gelernten ermöglicht eine konsequente Umsetzung im Arbeitsalltag.

## Seminar-Inhalte

- **Der Management-Regelkreis**
- **Sprache bewusst als Werkzeug einsetzen**
- **Pacing und Leading: Die Kunst der Menschenführung**
- **Wie motiviere ich mich selbst und meine Mitarbeiter?**
- **Diagnose der Wahrnehmungskanäle**
- **Gesprächsführungstechniken: Wer fragt, führt!**
- **Gewinner-Gewinner-Modelle: Konflikte erfolgreich bewältigen**
- **Feedbackmethoden und Motivation**
- **Gruppenprozesse steuern: Moderation von Besprechungen**
- **Führung 2010: Der Vorgesetzte als Coach**

# Teamentwicklung

## Konfliktmanagement

Konflikte sind an der Tagesordnung. Der souveräne und faire Umgang mit Konflikten erfordert Durchsetzungsvermögen und Sensibilität. Ein flexibles Know-how von Techniken und Strategien zur Konfliktlösung ist dabei ebenso hilfreich, wie die Fähigkeit, Respekt auszudrücken. Konflikte können als Lernchancen verstanden werden. Eine elegante und kreative Lösung findet das Interesse aller Beteiligten.

Ungelöste Konflikte verbrauchen Energie und beeinträchtigen das Arbeitsklima. Falls es gelingt, Konflikte in Gewinner-Gewinner-Modelle zu verwandeln, entsteht eine fruchtbare Basis für die zukünftige Zusammenarbeit. Ziel dieses Trainings ist die Stärkung von Teamgeist, Zusammenhalt und gemeinsamem Vertrauen und Erfolg.

Die Seminarteilnehmer lernen, Konflikte zu erkennen, zu analysieren und kreativ zu lösen. Sie stärken ihr persönliches Charisma als Konflikt-Manager und erlernen den Umgang mit Werkzeugen zur zielorientierten Kommunikation. Dabei bilden die Werkzeuge des NLP, Riemann-Thomann, und das Kommunikationsquadrat von Prof. Schulz von Thun wichtige Instrumentarien, die in diesem Seminar trainiert werden.

## Seminar-Inhalte

- **Darstellung der aktuellen Teamsituation/ Stimmung**
- **Konfliktanalyse durch systemische Sichtweise**
- **Visualisieren der wesentlichen Störfelder**
- **Die Meta-Ebene als Feldherren-Hügel**
- **Pacing und Leading: Die Beziehungsebene bewusst gestalten**
- **Fragetechniken zur Informationsgewinnung**
- **Die Frage nach der positiven Absicht**
- **Werte und Entwicklung verankern**
- **Die Schule des Wünschens: Einwände in Wünsche verwandeln**
- **Konflikte als kreative Chance: Was kann hier gelernt werden?**
- **Riemann-Thomann Eigenanalyse und Teamrollen**
- **Landkartentoleranz und Wellenlänge trainieren**
- **Verabschiedung von neuen Teamregeln**

# Stress-Management

Kühl im Kopf und »heiß im Herzen«

Von Führungskräften wird erwartet, dass sie souverän entscheiden und handeln. Dies setzt die Fähigkeit voraus, in schwierigen Situationen einen »kühlen Kopf« zu bewahren. Beruf, Familie und Alltag fordern den ganzen Menschen. Stress entsteht, wenn zu viele Situationen den Einzelnen veranlassen, wertvolle Energie-reserven freizusetzen. Der intelligente und ökologische Umgang mit der eigenen Lebenssituation sichert langfristig die Leistungsfähigkeit. Souveränes Zeitmanagement, positives Denken und eine gesunde Lebensführung führen zu mehr Lebensqualität und helfen, den Berufsalltag optimal zu gestalten. Die Basis für dieses Seminar bilden das Albert Ellis A-B-C-D-Modell, das Kommunikationsquadrat von Prof. Schulz von Thun und wirkungsvolle Entspannungstechniken, wie z.B. Elemente des Autogenen Trainings und Yogaübungen.

Verschiedene Methoden zur Stressbewältigung werden vorgestellt. Der Zusammenhang von psychischen Prozessen und körperlichen Reaktionen wird verdeutlicht und nutzbar gemacht. Die Seminarteilnehmer lernen, auch in schwierigen Situationen ruhig und gelassen zu bleiben. In Expertengruppen werden individuelle Strategien einer gesunden Lebensführung entwickelt und integriert.

## Seminar-Inhalte

- **Situationsanalyse –  
Wie gehe ich mit Stress um?**
- **Stress und seine psychologischen  
Auswirkungen**
- **Stress als Folge von Gedanken  
und Bewertungen**
- **Reframing – Belastungen neu einordnen**
- **Sinnliche Intelligenz –  
Die Sprache des Körpers**
- **Entspannung und Meditation**
- **Zeitmanagement und Lebensplanung**
- **Seperatoren setzen und organische  
Pausen einlegen**
- **Von der Kunst, grün zu sehen,  
wenn andere rot sehen!**
- **Stressmanagement im Berufsalltag**
- **Landkartentoleranz und Humor verankern**

# Life-Work-Balance-Coaching

Unter der Leitung von Dr. med. Manfred Wobig, Orthopäde, Sportmediziner, Schmerztherapeut und Golfmedicus helfen wir unseren Coachees dabei die eigene Lebensqualität, Beweglichkeit, Sportfähigkeit und Trainierbarkeit zu verbessern. Dies führt zu einem neuen Körpergefühl, das dazu beiträgt, dem Alltag noch besser gewachsen zu sein und möglichen Krankheiten vorzubeugen. Es ist »nie zu spät«, basierend auf dieser Aussage helfen wir unseren Gästen durch unser **Quadro-Coaching**, dem Leben eine in jeder Hinsicht positive und vor allem »gesunde Wende« zu geben.

In einem ersten Schritt wird eine **Gesundheitsanalyse** durch Herrn Dr. med. Manfred Wobig durchgeführt. In einem zweiten Schritt werden die Ergebnisse präsentiert und münden in einem **gezielten Balanceprogramm**. Der dritte Schritt basiert auf der Begleitung durch einen Sporttherapeuten und Kommunikationscoach, der dem Teilnehmer hilft, seine individuellen Wünsche »in die Tat« umzusetzen. Der vierte Schritt mündet in einer möglichen Golf- oder Sportrunde, die unter ärztlicher Begleitung stattfindet. Ziel ist es hier, Bewegungsabläufe zu verbessern und Fehlhaltungen zu vermeiden. Selbstverständlich bieten wir in diesem Zusammenhang auch Coachinggespräche zur Lösung individueller Probleme an.

Die Gespräche und Beratungen fördern das positive Denken und die Gesundheit. Die durch uns gecoachten Personen berichten im Anschluss über ein deutlich verbessertes Lebensgefühl.



## Der Quadro-Plan

- **Gesundheitsanalyse**
- **Auswertung und Gesundheitsplan**
- **Ernährung, Sportmedizinische Begleitung**
- **Coachinggespräch**



SUSANNE WAGNER-BREUKEL

---

Gesellschaft für Training & Coaching

Verkaufsthemen

# Erfolgreich sein

## NLP im Verkauf

NLP ist eine wirkungsvolle Methode zur Führung von Verkaufsgesprächen. Die Seminarteilnehmer erwerben einen verbalen Werkzeugkoffer, um den Kontakt mit dem Kunden erfolgreicher zu gestalten und die Wellenlänge gezielt zu verbessern. Sie lernen, Gespräche aktiv zu steuern und zielorientierter zu kommunizieren. Außerdem lernen sie, die Beziehungsebene zum Kunden bewusst wahrzunehmen und die Akzeptanz als Gesprächspartner zu gewinnen. Zielgruppen, mit denen sie früher »nicht so gern« kommuniziert haben, werden »neu verankert«, die Teilnehmer erlernen eine Landkartentoleranz und den Einsatz von Empathie und Humor und erhöhen damit ihren Wirkungskreis und souveränen Umgang mit »allen Kundentypen!«

Die Seminar-Methode basiert auf dem Neuro-Linguistischen Programmieren. Die Anwendung der verbalen Werkzeuge wird in Verkaufsgesprächen in Kleingruppen eingeübt. Dadurch erwerben die Seminarteilnehmer praktische Erfahrung in der Anwendung der Gesprächsführungstechniken. Der Transfer des Gelernten in reale Situationen ermöglicht eine konsequente Umsetzung im zukünftigen Berufsalltag. Die bereits vorhandenen Fähigkeiten der Seminarteilnehmer werden ergänzt, gestärkt und für die Zukunft gefestigt.

## Seminar-Inhalte

- **Präsentation der eigenen Person, des Unternehmens und der Produkte**
- **Gewinnendes Auftreten**
- **Outfit und Kommunikation**
- **Die Stimme als klingelnde Visitenkarte**
- **Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen**
- **Die Realität des Kunden wertschätzen und aktiv zuhören**
- **Zielbild entwickeln:  
Was kann ein idealer Verkäufer?**
- **Potenzialanalyse: Wo stehe ich?  
Wo will ich hin?**
- **Das »5 Phasengespräch« beim Kunden**

# Telefon

## Training für den Verkauf

Der Telefonkontakt stellt eine wichtige Basis für das verkäuferische Handeln dar. Nur wer in der Lage ist, möglichst viele und auch entsprechend qualifizierte Termine am Telefon zu erhalten, kann seinen Verkaufserfolg kontinuierlich steigern. Herkömmliche Seminare vermitteln hauptsächlich Techniken, die Einwände behandeln. Diese Vorgehensweise kommt beim Gesprächspartner in vielen Fällen eher zu hart und zu direkt an. Wir vermitteln durch unser Seminar die Fähigkeit, über das eigene Ohr den anderen durchs Telefon zu »sehen!«

Unter Berücksichtigung dieser Erfahrungen sind wir zu einem Vorgehen (das auch auf NLP basiert) gekommen, das von vielen Verkäufern nachweislich erfolgreich eingesetzt wird. Zusätzlich werden Beeinflussungsstrategien vermittelt, wie sich der Verkäufer immer wieder neu motivieren kann, um zum Telefon zu greifen.

## Seminar-Inhalte

- **Das Telefon als Medium**
- **Die eigene Stimmung und die eigene Stimme**
- **Die Stimme als klingelnde Visitenkarte**
- **Beeinflussung durch die Stimme**
- **Wie kann ich die eigene Stimme verbessern**
- **Der Einfluss positiver oder negativer Gedanken**
- **Richtiges Verhalten beim aktiven Telefonieren**
- **Aktives Zuhören erlernen und verankern**
- **Telefonieren mit Bestandskunden**
- **Telefonieren mit Neukunden**
- **Die richtige »Gesprächspsychologie«**
- **Wie »behandle« ich wen?**
- **Erkennen von Repräsentationssystemen am Telefon**
- **Die Fähigkeit, zu hören und den anderen dabei zu sehen**
- **Der optimale Telefonleitfaden**

# Supervision

## Das Coachinggespräch

Supervision und Einzel-Coaching sind effiziente Alternativen zum Seminarbesuch. In einem Seminar befindet sich der Teilnehmer in einer Gruppensituation. Der dortige Lernprozess wird vom Seminarleiter gesteuert, indem er seine Aufmerksamkeit auf alle Teilnehmer verteilt. Im Coaching bekommt der Teilnehmer die volle Aufmerksamkeit des Coaches. Dadurch kann die gemeinsame Arbeit präzise auf die tatsächlichen Anforderungen ausgerichtet werden.

Außerdem erlaubt die private Coaching-Situation unter vier Augen eine direkte und intensive Vorgehensweise. Dabei werden zunächst die aktuellen Ziele des Klienten genau formuliert. Anschließend werden die nötigen Schritte eingeleitet. Im Coaching werden diverse Techniken eingesetzt, um die erzielten Ergebnisse zu verankern und den Transfer in die Berufspraxis zu sichern. Darüber hinaus können alle denkbaren Inhalte vertraulich angesprochen und konkret bearbeitet werden.

## Mögliche Coaching-Inhalte

- **Bewältigung von aktuellen Aufgabenstellungen**
- **Supervision von schwierigen Situationen**
- **Klärungshilfe bei wichtigen Entscheidungen**
- **Rollenflexibilität und Souveränität für Führungskräfte**
- **Optimierung von Führungskompetenz**
- **Optimierung des Zeitmanagements**
- **Stressbewältigung, Gesundheit und Fitness**
- **Stärkung der Konfliktfähigkeit**
- **Einüben von Gesprächsführungstechniken**
- **Selbstsicherheits-Training**
- **Vermittlung von Werkzeugen für den Arbeitsalltag**
- **Train the Coach: Führungskräfte als Coach im Alltag**
- **Entwickeln von Zukunftsperspektiven**

# Ausbildung zum **Promote®-Business-Coach**

## Professionelle Motivation von Mitarbeitern

Hier bietet S.W.B. Training & Coaching eine integrative Ausbildung in mehreren Modulen an. Ziel ist es, Führungskräfte mit Personalverantwortung zu Business Coaches auszubilden, um sie in die Lage zu versetzen, die Potenziale ihrer Mitarbeiter noch gezielter zu fördern. Die Teilnehmer erhalten am Ende der Ausbildung ein Zertifikat.

Im Fokus von *Promote®* steht die **Erreichung von Erfolgsmessfeldern**, die es gemeinsam mit dem Auftraggeber zu definieren gilt. Die Umsetzung des **Managementregelkreises** in Verbindung mit mehreren psychologischen Verhaltensmodellen bilden die Basis der *Promote®*-Ausbildung.

Die *Promote®*-Teilnehmer erhalten einen mehr moduligen Werkzeugkoffer, der sie in die Lage versetzt, Menschen zukünftig besser und effizienter zu fördern und zu motivieren. Wir stellen diverse Interventionsmodelle zur Verfügung, die die Teilnehmer in ihrer Berufspraxis pragmatisch und effizient »sofort« und pragmatisch anwenden können. Sie lernen die eigenen Sprachmuster bewusst und wertschätzend im Berufsalltag einzusetzen, um sich selbst positiv und imagewirksam zu positionieren. Ziel ist es ferner, die Wellenlänge zum Gegenüber und dabei die Leistungen von Mitarbeitern verbindlich und konsequent zu verbessern. *Promote®* steigert den eigenen und Unternehmenserfolg. Die Produktivität steigt umgehend, *Promote®* ist ein valides Verkaufs- und Führungsförderungsprogramm, das bereits nach 2 Monaten messbar und von dauerhaftem Erfolg gekrönt ist.

Die Führungskräfte werden in Großgruppen aber auch im Einzelcoaching in diesem Konzept begleitet. Ziel ist es, das neue Verhalten dauerhaft im Unternehmen zu verankern. Regelmäßige Evaluationen verdeutlichen den Erfolg von *Promote*. Die Ausbildung dauert ein Jahr und beläuft sich auf **8 bis 10 Module** inklusive der Zertifizierung.

## Auszug aus der Kundenliste:

- Mecklenburgische Versicherungsgruppe
- Basler Versicherung
- Deutscher Ring
- Signal Iduna Gruppe
- In Vivo Science
- Newlab Bioquality
- Arcelor Distribution GmbH
- ThyssenKrupp Schulte
- GbP Gesellschaft für betriebliche Pensionsplanung
- Hamburger Sparkasse
- Ravenè Schäfer Berlin
- Hamburg Mannheimer Stammorganisation
- Volksfürsorge
- GC Germany
- Flussfisch Dental u. v. a.

## Ihre Ansprechpartnerin bei S.W.B.-Coaching



Susanne Wagner-Breukel

- Studium Pädagogik, Psychologie, Sport und Deutsch
- Businesscoaching
- Kommunikation und Motivation
- Produktivitätssteigerungsprogramm
- Supervision
- Gruppentraining
- Life-Work-Balance

Lebensmotto:  
Erweitere Deinen Horizont



SUSANNE WAGNER-BREUKEL

---

Gesellschaft für Training & Coaching

**S.W.B.-Coaching**

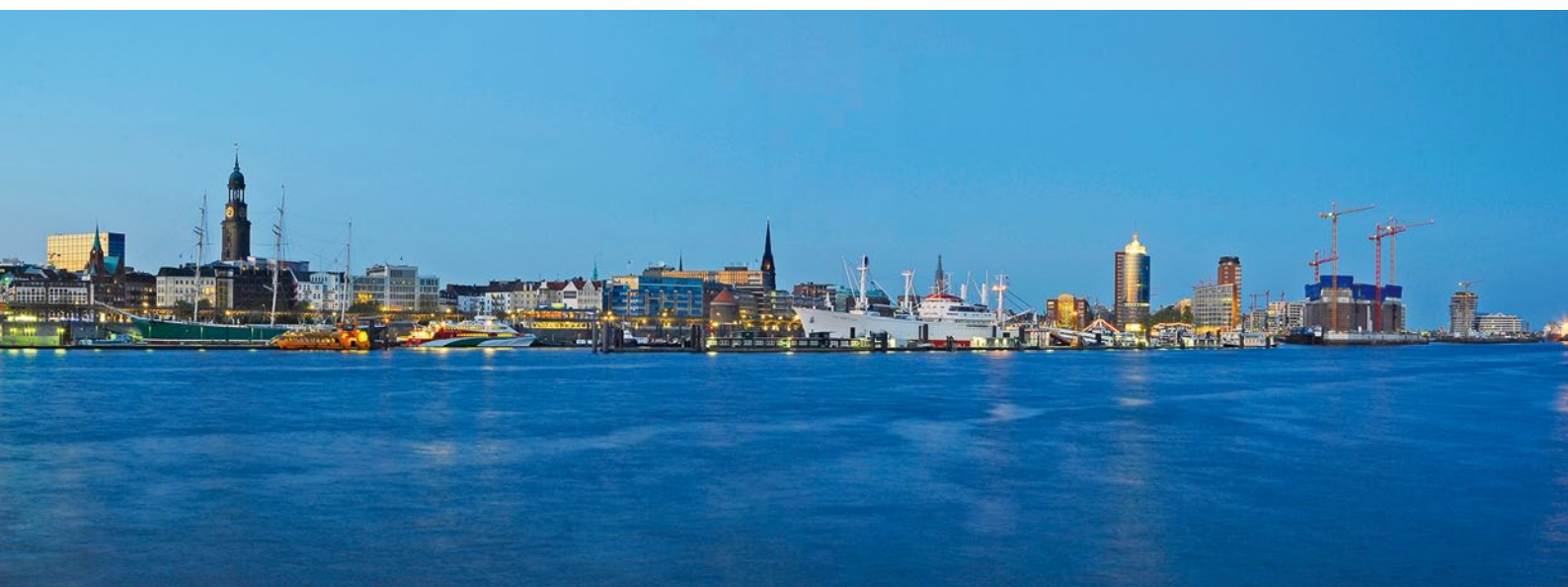
Gesellschaft für Training & Coaching

Klingholzstraße 22  
(ehemals Bahnhofsplatz 1)  
65189 Wiesbaden

+49 (0) 611-1743584 Fon  
+49 (0) 611-1743585 Fax  
+49 (0)178-6150668 Mobil

E-Mail: [swb@swb-coaching.com](mailto:swb@swb-coaching.com)

[www.swb-coaching.com](http://www.swb-coaching.com)





SUSANNE WAGNER-BREUKEL

---

Gesellschaft für Training & Coaching

[www.swb-coaching.com](http://www.swb-coaching.com)

**S.W.B.-Coaching**  
Gesellschaft für Training & Coaching

Klingholzstraße 22  
65189 Wiesbaden

+49 (0) 611-1743584 Fon  
+49 (0) 611-1743585 Fax  
+49 (0)178-6150668 Mobil

E-Mail: [swb@swb-coaching.com](mailto:swb@swb-coaching.com)