



„Es gibt nur eine Sache auf der Welt, die teurer ist als Ausbildung: Keine Ausbildung.“
John F. Kennedy

Sind die Potentiale Ihrer Mitarbeiter ausgeschöpft?

Ihre Mitarbeiter werden durch die **ACADICTA** Trainings weiterentwickelt.

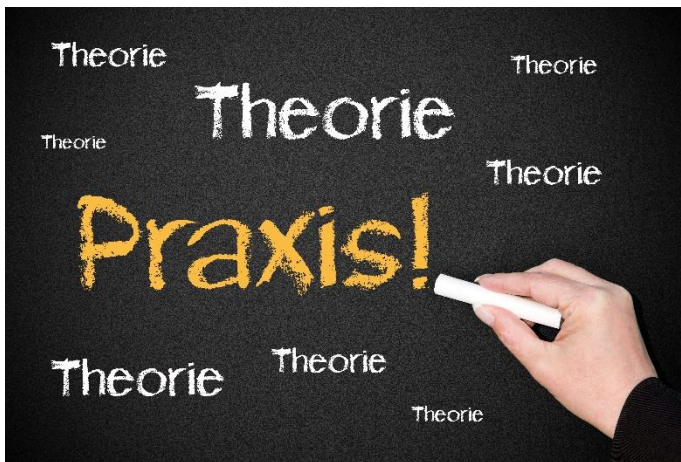
Mit individuellen, aufeinander aufbauenden Trainingskonzepten, die nachhaltige und wirksame Handlungsmöglichkeiten bieten.

Viele veranstalten Seminare. Seminare vermitteln Wissen.

ACADICTA veranstaltet wirksame Trainings auf wissenschaftlicher Basis von Wahrnehmungs- und Entscheidungspsychologie. Training führt das Wissen zum Können und Handeln.

Warum ist dieser Unterschied so wichtig?

Weil Erfolg erst dann reproduzierbar wird, wenn wir Menschen verstehen, warum wir Erfolg haben.
Nur wer die Gründe kennt, kann Handlungsstrategien ableiten.
Und das üben wir im Training.



Wir üben den Umgang mit Werkzeugen, reflektieren, üben weiter und sorgen so für Handlungssicherheit im Arbeitsalltag.

Im Verkauf, in der Führung, in der Präsentation, in der Verhandlung, in den Medien.

Beispiel Führung:

Wie wirksam wird in Ihrem Unternehmen geführt?
Was bedeutet eigentlich Führung?
Was ist der Unterschied zwischen „Führen“ und „Managen“?

Viele Mitarbeiter bekommen Führungsverantwortung übertragen, ohne darauf professionell vorbereitet zu sein. Erfolg und Misserfolg der Leistung einer Abteilung sind im hohen Maße abhängig von der Führungskompetenz der Vorgesetzten. Ziele müssen umgesetzt und Mitarbeiter dazu motivierend eingebunden werden. Die Mittel und Hebel wirksamer Führung sind oft nur zum Teil erschlossen – und damit auch die Potentiale der geführten Mitarbeiter.

Führungskompetenz stellt sich nicht automatisch durch eine Beförderung ein.
Sie wird erworben und muss trainiert werden.

Unsere Fragen an Sie:

Wollen Sie Ihre Kunden verstehen?

Wollen Sie Chefs oder „Leader“ als Führungskräfte in Ihrem Unternehmen?

Wollen Sie nur sprechen oder Reden halten?

Wollen Sie zielgerichtet und erfolgreich verhandeln?

Wollen Sie Überzeugend auftreten?

Unsere Antwort:

Sie und Ihre Mitarbeiter können das.

ACADICTA zeigt Ihnen den Weg und trainiert mit Ihnen, diesen Weg zu gehen.

Unser Ansatz:

Neurowissenschaftler haben herausgefunden: Unsere Wahrnehmungen und Entscheidungen werden weitgehend von unseren Emotionen gelenkt, nicht etwa von unserer Ratio. Beziehungen authentisch aufbauen und Ihren Gesprächspartner wahrhaftig wahrnehmen sind zwei kleine Kommunikationshilfen mit großer Wirkung.

Unsere Methodik:

Wir zeigen Ihnen die richtigen Instrumente, Mittel und Werkzeuge, um zielgerichtet und wirksam zu verkaufen, zu führen, zu verhandeln, zu präsentieren oder überzeugend aufzutreten.

Und das trainieren wir.

Unsere Trainings sind eine authentische und abwechslungsreiche Mischung aus Vortrag, Diskussion, Übungen und Rollenspielen. Dabei orientieren wir uns an der beruflichen Wirklichkeit der Teilnehmer.

www.acadicta.de

Unser Trainer:

„Ich bin nicht schwach oder stark, sondern nur untrainiert oder trainiert.“

Diese Erkenntnis gewann **Andreas Genske** in mehr als zwei Jahrzehnten Jahren Vertriebs- und Führungserfahrung. In der Betreuung von Kleinunternehmen war er genau so erfolgreich wie auch als Key-Account-Manager von Großkunden im Innen- und Außendienst und im Messegeschäft.



Durch die eigene Vertriebspraxis kennt er alle Wege zum Erfolg und auch die Hindernisse, die dort lauern. Viele Jahre war er als Führungskraft verantwortlich, sei es als Handwerksmeister in der Fertigung, als selbstständiger Handelsvertreter oder als Niederlassungsleiter. Diese praktische Erfahrung bildete die ideale Ergänzung zu seinen theoretischen Fortbildungen bei renommierten Institutionen in den Bereichen Kommunikation, Verkauf, Führung und Präsentation. Die Ausbildung von Menschen lag ihm immer am Herzen: nicht nur beruflich, z.B. in der Aus- und Weiterbildung von Mitarbeitern und als Coach für Vertriebsmannschaften, sondern auch in seiner Freizeit als Trainer im Sportbereich.

„Es ist sinnlos zu sagen, wir tun unser Bestes. Es muss gelingen, das zu tun, was wirklich erforderlich ist“.

Sind die Mitarbeiter geschult, sind sie in der Lage zum geeigneten Zeitpunkt richtig zu handeln.

Andreas Genske zu Trainingsinhalten:

„Exzellentes Präsentieren, erfolgreiches Verkaufen, starke Messeauftritte und das Führen von Mitarbeitern unter dem Aspekt der wirksamen Kommunikation sind die Grundpfeiler des Erfolgs unserer Teilnehmer.“

Andreas Genske zu Methoden und Instrumenten:

„Unsere Trainings vermitteln ein Aha-Erlebnis und die Teilnehmer lernen, die erlernten und trainierten Fähigkeiten in ihrem Berufsalltag wirksam und erfolgreich umzusetzen. Die Begleitung bei diesen Prozessen ist mir persönlich sehr wichtig, z.B. indem ich den Trainingsteilnehmern auch zwischen den Trainings als Ansprechpartner zur Verfügung stehe.“

Andreas Genske zu seinem Selbstbild:

„Begeisterung ist für mich der Antrieb, andere Menschen noch besser zu machen. Ob als Verkäufer, als Redner oder als Führungskraft. Berufsanfängern den Start zu erleichtern macht mir ebenso Freude wie Menschen mit langer Erfahrung vom Guten zum noch Besseren zu begleiten.“

andreas.genske@acadicta.de