# k bt

**klaus** – beratung und training

# Grüezi

Erfolg schafft Freiräume, macht souverän und überzeugt. Wir alle sind täglich unterwegs, um Fortschritte und Erfolge zu erzielen. Der Weg dahin ist in der heutigen, komplexen und schnelllebigen Welt eine Herausforderung. Eine, die wir gemeinsam mit Ihnen annehmen. Willkommen bei k-bt.

Das Gespür, zur rechten Zeit das Richtige zu tun, ist entscheidend. Um zu brillieren, sind Motivation, Konzentration, die Weiterentwicklung der eigenen Fähigkeiten und Kompetenzen genauso eine Voraussetzung wie psychologisches Geschick und die sinnvolle Nutzung der eigenen Tatkraft.

Wir laden Sie ein, unsere Schatzkiste zu öffnen. Bedienen Sie sich mit dem für Sie Wertvollen und gewinnen Sie neue Erkenntnisse.

k-bt bietet Ihnen eine breite Palette an Dienstleistungen rund um den persönlichen Auftritt und den Umgang mit individuellen Ressourcen. Im Zentrum stehen Trainings und persönliche Begleitung. Wir machen Sie mit effizienten Instrumenten, wirkungsvollen Strategien und zeitgemässen Methoden vertraut, die Sie konstruktiv umzusetzen lernen und erfolgreich im täglichen Geschäft anwenden. Der unmittelbare und stete Praxisbezug ist unser Fokus und eine unserer Stärken.

Wir freuen uns, gemeinsam mit Ihnen an Ihren Fähigkeiten zu schleifen und Ihnen neue Wege zum Erfolg zu eröffnen.

Kurt Klaus

Vera Krähenmann

# Über uns

## Kurt Klaus

Erfahrung: e-BankingSolutions AG, Marketing- und Verkaufsleiter | Celltec AG, Gebietsleiter, (alljährlicher Gewinner des europaweiten Verkaufswettbewerbs «Ricoh Europe's Top Sales Contest») | NCR (Schweiz), Verkauf für Commercial-Banken | UBS (ehemalige SBG), Devisenhändler

Als ich im Jahr 2000 k-bt gründete, ging es mir darum, meine Fähigkeiten und Erfahrungen weiter zu geben. Menschen zu begeistern und zu motivieren, Herausforderungen anzunehmen und neue Ziele zu stecken, ist meine Leidenschaft. Lebensfreude, positives Denken und der Ehrgeiz, etwas zu erreichen sind Eigenschaften, die mich charakterisieren. Ein grosses Erfolgsgefühl empfinde ich, wenn mir Kundinnen und Kunden bestätigen, dass sie messbar profitiert haben und dass die Umsetzung vom Training in die Praxis ergebnisreich funktioniert.

## Vera Krähenmann

Erfahrung: Klinik Gais AG, Abt. Psychosomatik, Klinische Psychologin | Zenhäusern & Partner AG, Assistentin Geschäftsleitung | Zürcher Höhenklinik Wald, Chefarztsekretärin und stv. Leiterin Ärztesekretariat | Kilo&gramm GmbH und United Models GmbH, Geschäftsführende Partnerin | T&T-communication Zürich AG, Leiterin Personalwesen | Gymnastik- und Tanzlehrerin

Es ist mir wichtig, den Menschen einen Raum zu öffnen, in dem sie vertrauensvoll innehalten, reflektieren, Neues entwickeln und ausprobieren können. Zusammen zu entdecken, wie sie denken, fühlen, reagieren und funktionieren, und wo verborgene Qualitäten und Ressourcen liegen. Mit vorbehaltloser, wacher Präsenz arbeite ich mit meinen Kundinnen und Kunden daran, das Verständnis für sich selbst zu vertiefen, Klarheit über ihr Leben und ihre Aufgabe zu finden und notwendige Veränderungen zu bewirken. Mit dem Ziel, die Herausforderungen des Alltags leichter zu meistern, hin zu einem bewussten Leben in Zufriedenheit. Prävention ist meine Motivation, denn vorbeugen ist besser als unnötig leiden.

# Training

Bei unseren auf die individuellen Bedürfnisse ausgerichteten Firmentrainings und -seminaren arbeiten wir interaktiv und mit maximalem Praxis- und Auftraggeberbezug. Zieldefinitionen, Vorgehen und Methoden werden in enger Zusammenarbeit mit den Kunden entwickelt.

Im Mittelpunkt steht der authentische Auftritt jeder Teilnehmerin und jedes Teilnehmers. Nur wer echt und glaubwürdig ist, kann erfolgreich agieren. Nebst Motivation und Begeisterung stellen die Trainings und Seminare zahlreiche Werkzeuge zur Verfügung und vermitteln wichtige Komponenten zur Zielerreichung.

Die Trainingspalette umfasst erfolgreiches Verkaufen, wirkungsvolles Kommunizieren und Präsentieren, Menschenkenntnis, Stressbewältigung durch Achtsamkeit (MBSR), Erhaltung der Leistungsfähigkeit, Selbst- und Ressourcenmanagement, Teambildung und -entwicklung, erfolgreiches Führen. Die Kunst liegt in der optimalen Zusammenstellung der Trainingseinheiten gleich dem Mischen von Grundfarben beim Finden des richtigen Farbtons. Welcher Farbton ist der richtige für Sie?

Interessierte Personen wie auch einzelne Mitarbeitende von Unternehmen und Institutionen haben unabhängig von Firmentrainings die Möglichkeit, an öffentlichen Trainings teilzunehmen. mehr dazu ab Seite 13

# Beratung

k-bt unterstützt Sie in anspruchsvollen Situationen mit Kompetenz, Erfahrung und Professionalität. Unsere Beratung ist auf individuelle, ressourcen- und zielorientierte Lösungen ausgerichtet, praxisorientiert, sofort umsetzbar und mit nachhaltiger Wirkung.

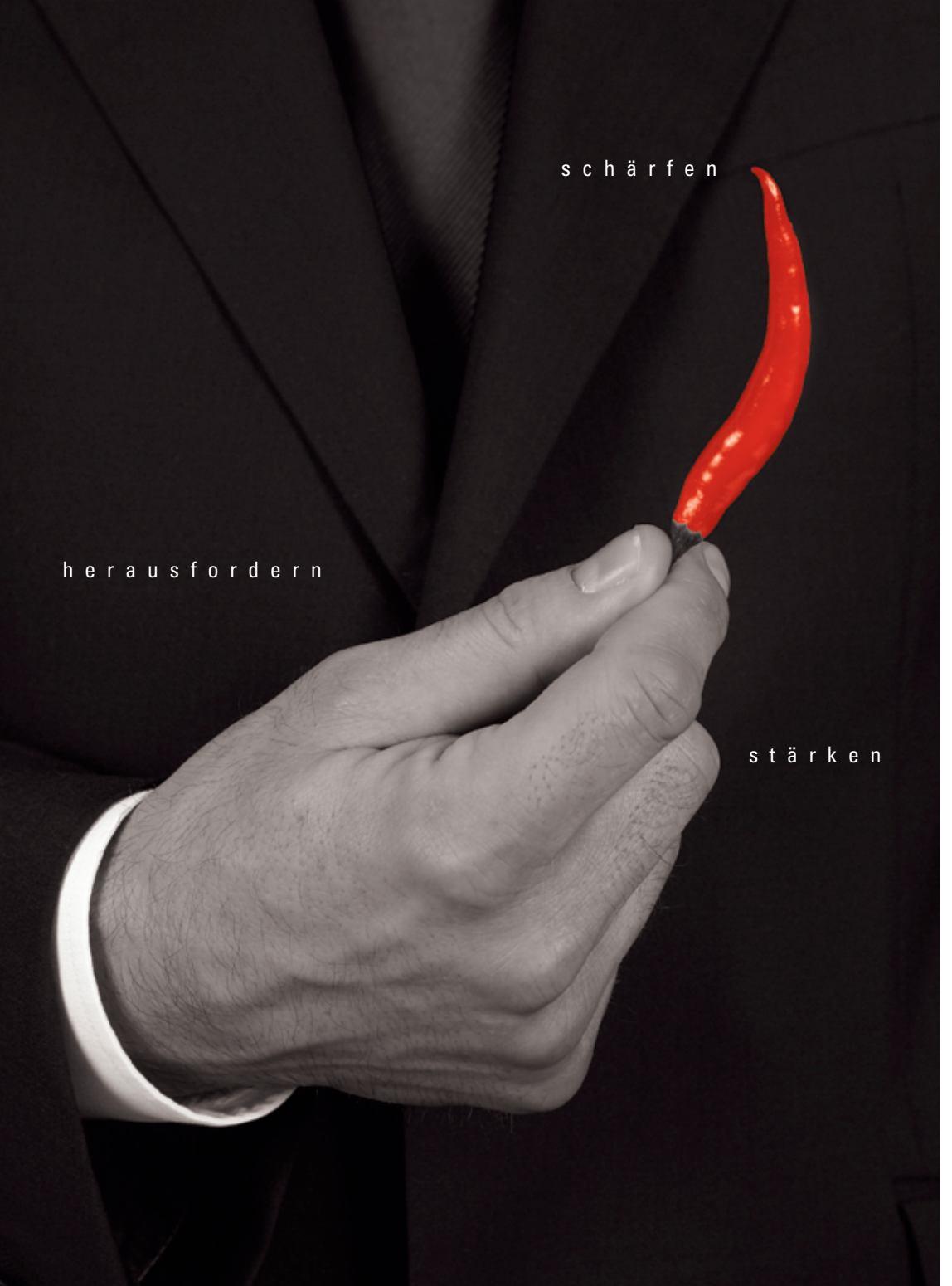
Bei der Beratung lassen wir uns von unseren Werten und Grundsätzen leiten. Offen, ehrlich und klar bieten wir Orientierung. Mit Engagement und Herzlichkeit bauen wir eine Vertrauensbasis auf und stellen Sie als Kunden ins Zentrum. Dies erlaubt eine ehrliche Auseinandersetzung und die Möglichkeit, vorhandene Potenziale freizulegen, Klarheit zu finden und Eigenverantwortung zu stärken.

Wir begleiten und coachen Sie in den Bereichen Selbstmanagement, Persönlichkeitsentwicklung, Umgang mit Stress, Burnout-Prävention, Lebensbalance, achtsame Kommunikation. Im Mittelpunkt stehen Ihre Persönlichkeit und Ihr Weg. Gemeinsam mit Ihnen erfassen wir die Ausgangslage, definieren das Ziel und erarbeiten die richtungsweisende Umsetzung.

Eine weitere Ebene unserer Beratung umfasst Moderation, Feldbegleitung und Mysteryshopping.

Sie stellen uns die Aufgabe, wir lösen sie gemeinsam mit Ihnen.

umsetzen
begreifen
motivieren
Öffentliche Trainings
Anmeldung und weitere Informationen:
Telefon 071 280 20 10, www.k-bt.ch
k bt
klaus – beratung und training






# Öffentliche Trainings

Die öffentlichen Trainings stehen allen Interessierten offen. Sie sind eingeladen, Ihre Wahl aus dem Angebot der öffentlichen Trainings zu treffen und sich telefonisch, über www.k-bt.ch oder mit der hier beigelegten Karte anzumelden. Für weitere persönliche Auskünfte stehen wir gerne zur Verfügung.

Die spezielle Würze der öffentlichen Trainings liegt in der Dynamik, in der Bewegung und im aktiven Einbezug der Teilnehmenden. Die k-bt Trainings zeichnen sich aus durch hohen Praxisbezug, umsetzbare Anregungen und motivierende, feurige Energie. Der gezielte Aufbau und Ausbau von Fähigkeiten macht die Teilnehmenden professioneller und selbstsicherer in ihrem Auftritt – bereit, die individuellen Aufgaben und Veränderungen zielbewusst und fokussiert anzugehen. Entsprechend ausgerichtet sind die zahlreichen Übungen.

Die Zusammensetzung von Teilnehmenden aus verschiedenen Branchen und Tätigkeitsfeldern ermöglicht einen wertvollen Austausch über unterschiedliche Ausgangslagen, Rahmenbedingungen und Erfahrungen.

## Verkaufen mit Pepp

Dieses Training vermittelt diverse wirksame und erprobte Vorgehensweisen im Verkaufsprozess wie zum Beispiel den logischen Aufbau eines Kundengesprächs, erfolgreiches Kommunizieren und den gezielten Geschäftsabschluss. Der permanente Bezug zu Gegebenheiten im Geschäftsalltag veranschaulicht konkrete Situationen und garantiert die realistische Umsetzung. Das Training ist so aufgebaut, dass Platz für direkte Fragen aus dem unmittelbaren Arbeitsumfeld der Teilnehmenden besteht.

Verkaufen mit Pepp eignet sich für alle, die bei ihren Kunden professioneller und erfolgreicher auftreten wollen. Die limitierte Teilnehmerzahl gewährleistet ein effizientes und nachhaltiges Arbeiten.

Teilnehmerstimme
«Die Abwechslung hat mir sehr gut gefallen. Sehr kurzweiliges, pfiffiges Seminar. Unterlagen enthalten kein Blabla, sondern die wichtigsten Infos, die man für den Verkauf braucht. Dankeschön.» H.L.

## Verkaufen mit noch mehr Pepp

Aufbauend auf ‚Verkaufen mit Pepp' vermittelt dieses Training weitere zentrale Punkte für den erfolgreichen Verkaufsauftritt. Ein Auszug der Themen: Einwände gekonnt entkräften und als Chance nutzen, ergebnisreiche Akquisition, Zusatzverkäufe clever lancieren, gezieltes Networking, gewinnend präsentieren, effiziente Vor- und Nachbereitung, wirkungsvoller Umgang mit Reklamationen.

Die Methoden und die erweiterten Kenntnisse vermitteln Sicherheit. Entsprechend selbstbewusst treten Sie vor Ihrer Kundschaft auf und stellen sich den Herausforderungen, die der Verkaufsalltag an Sie stellt. Souverän und erfolgreich.

«Verkauf ist nicht alles, doch ohne Verkauf ist alles nichts.» Ein Leitsatz, der animiert und die eigenen Kompetenzen mobilisiert. Spitzenverkäufer sind wie Spitzensportler: die besten in ihrer Disziplin trainieren am meisten.

Teilnehmerstimme
«Wie erwartet sensationell! Praxisorientiert und einfache verständliche Erklärungen mit sehr grosser Wirkung.» S.M.

## Überzeugen durch Persönlichkeit (Structogram)

Erfolgreiche Verkäuferinnen und Verkäufer zeichnen sich durch eine sensible Menschenkenntnis aus. Wer die Persönlichkeit und die Verhaltenseigenschaften seines Gegenübers einschätzen kann, besitzt den Vorteil, adäquat auf den entsprechenden Menschen einzugehen.

Beginnend bei der diesbezüglichen Selbsterkennung werden die Teilnehmenden mit den unterschiedlichen Ausprägungen des Temperaments vertraut. Damit ist die Grundlage geschaffen, die Persönlichkeit ihres Gesprächspartners zu erkennen. Mit dem entsprechenden Auftritt aus dieser Stärke heraus steigen die persönlichen Erfolgschancen. Die ersten Schritte der aktiven Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse werden mit zahlreichen Übungen und Beispielen gefestigt. Wer in seinem Beruf mit anderen Menschen zu tun hat – sei es im Verkauf, in der Beratung, in der Führung usw. – muss diese Kompetenz schlichtweg als Pflicht betrachten, um zur Kür aufzulaufen.

Teilnehmerstimme
«Überaus lehrreich und eine kompetente, pädagogisch professionelle Vermittlung der Biostruktur. Eine Investition fürs Leben. Sehr gut.» E.S.

## Intensivtraining Rhetorik und Präsentation

Rhetorik und Präsentationstechnik sind entscheidende Faktoren im wirkungsvollen Auftritt. Mit der Weiterentwicklung Ihrer Rhetorik steigern Sie Ihre Durchsetzungs- und Überzeugungskraft. Kombiniert mit der richtigen Präsentationstechnik trägt sie dazu bei, Ideen, Dienstleistungen und Produkte besser zu verkaufen. Der professionelle Auftritt und eine eindrückliche Präsentation schaffen Vertrauen. Mit praxisnahen Übungen erfahren Sie, wo Ihre Stärken sind und wo die grössten Verbesserungspotenziale liegen. Auf Wunsch werden sämtliche Übungen auf Video aufgenommen. Die persönlichen Sequenzen erhalten die Teilnehmenden. Damit können sie nach dem Training die Aufnahmen und Feedbacks Revue passieren lassen und diese nochmals analysieren. Die Teilnehmerzahl von maximal vier Personen garantiert grösste individuelle Nachhaltigkeit.

Teilnehmerstimme
«Habe sehr wertvolle Werkzeuge erhalten, die mich weiterbringen. Das Feedback war mir wichtig und hat mir mein Potenzial aufgezeigt.» M.J.

## Der starke Auftritt des Monteurs und Servicetechnikers

Der überzeugende Auftritt des Monteurs und Servicetechnikers beim Kunden umfasst heute weit mehr als die fachlichen Fähigkeiten. Ihre Umgangsform und Handlungsweise beeinflussen die Kundenzufriedenheit entscheidend. Die Teilnehmenden befassen sich in diesem Training intensiv mit ihrer Rolle und der Wirkung ihres Auftritts. Sie werden sich bewusst, was das gewinnende Verhalten von der Begrüssung bis zur Verabschiedung des Kunden ausmacht. Die Schwerpunkte des Trainings liegen in der Gesprächsführung, der Verhaltens- und Handlungsart, der Lancierung von Zusatzverkäufen und der optimalen Serviceleistung, um die Kundenbindung zu erhöhen. Mit der limitierten Teilnehmerzahl wird ein effizientes und konzentriertes Arbeiten sichergestellt. Das Training eignet sich auch für Serviceleiter.

Teilnehmerstimme
«Es war sehr informativ und spannend zu sehen, was auch kleine Sachen und Worte bedeuten. Super. Freue mich auf die Umsetzung in der Praxis.» D.P.

Daten zu den Trainings siehe Anmeldekarte in der Broschürenmitte

## Leistungsfähig sein – leistungsfähig bleiben

Für die optimale Leistungserbringung ist es wichtig, seine Ressourcen bewusst einzusetzen. Das heisst, die zur Verfügung stehenden Kraftquellen zu erkennen und zu wissen, wohin die Energie fliesst und woraus Energie geschöpft werden kann.

Vorbeugen ist besser als leiden. Eine frühzeitige Aktivierung innerer und äusserer Ressourcen hilft, Druck- und Stress erfolgreich zu bewältigen, Energieverlust zu vermeiden und die Selbstwirksamkeit zu erhöhen. Persönliches Ressourcen-Management ist eine Kernkompetenz für all jene, die eine gesunde Balance im Leben anstreben, um den Herausforderungen im Alltag mit Schwung begegnen zu können.

Arbeitszeit, Freizeit, Ich-Zeit... die Gestaltung des Lebens. Wir laden Sie ein, sich mit Lebensbalance, Stress-Management und Burnout-Prävention auseinander zu setzen. Finden Sie heraus, was Sie tun können, um leistungsfähig, gesund und motiviert zu bleiben.

Teilnehmerstimme

«Sowohl methodisch als auch inhaltlich super. Ganz speziell hat mir die sensationell ergänzende Moderation zwischen euch beiden gefallen. Hat sämtliche gesteckten Ziele erreichen lassen. Grosses Kompliment!» M.G.

Daten zu den Trainings siehe
Anmeldekarte in der Broschürenmitte

## Stressbewältigung durch Achtsamkeit – MBSR

Stress ist ein natürlicher Bestandteil unseres Lebens. Normalerweise reagieren wir darauf mit automatisch und unbewusst ablaufenden Denk- und Verhaltensmustern. Achtsamkeit ermöglicht es, gewohnheitsmässige Automatismen und deren schädigende Konsequenzen zu erkennen. Wache Präsenz und Klarheit fördern Gelassenheit und einen neuen wohltuenden Umgang mit Stress und Belastungen im Alltag.

MBSR (Mindfulness Based Stress Reduction) nach Prof. Dr. Jon Kabat-Zinn ist eine einfach zu erlernende und alltagstaugliche Methode zur Stressreduktion. Grundlage von MBSR ist das systematische Trainieren der Achtsamkeit. Mit Hilfe von drei Hauptübungen lernen Sie, Ihre Aufmerksamkeit immer wieder bewusst in den gegenwärtigen Moment zu bringen, ohne zu urteilen. CDs, Trainingshandbuch und Anleitungen zur Selbstbeobachtung unterstützen Sie beim Üben im Alltag. Ergänzende Hintergrundinformationen zu Achtsamkeit, Stressentstehung und -bewältigung runden das aktive Arbeiten ab. Das MBSR-Programm erstreckt sich über mehrere Trainingssequenzen, was zur nachhaltigen Verankerung von Achtsamkeit im Alltag und wesentlich zu positiven Veränderungen in Ihrem Leben beiträgt.

Teilnehmerstimme

«Ich habe Vieles über mich gelernt, bin ruhiger und gelassener geworden, habe Wut besser unter Kontrolle und konnte Überreaktionen abbauen. In unserer Situation konnten wir nichts Besseres für uns machen.» D.T.

# messemacher

## Messetraining

Die Messetrainings fokussieren sich auf den persönlichen Auftritt des Standpersonals. Die Teilnehmenden erfahren, wie sie ihr Auftreten optimieren und somit grösseren Messeerfolg erzielen. Im Zentrum stehen die Themen gewinnende Wirkung, aufmerksame Kundenansprache, Gesprächsführung und Gesprächsabschluss, Verhalten am Messestand, Körpersprache und optische Erscheinung sowie überzeugende Lösungspräsentation. Viele weitere messespezifische Inhalte runden das Ganze ab.

Die Messetrainings bieten wir als Firmentraining an. Zusätzlich finden während der Messesaison öffentliche Anlässe statt. www.messemacher.ch

Daten zu den Trainings siehe
Anmeldekarte in der Broschürenmitte

## Messebegleitung

Bei der Messebegleitung unterscheiden die Messemacher zwei Bereiche.

**Organisation Messeauftritt:** Wir organisieren Ihren Messeauftritt. Die Aufnahme der Situation in Ihrem Unternehmen, verbunden mit der Zieldefinition, bilden die Basis. Anschliessend planen wir Ihren Messeauftritt und begleiten die gesamte Umsetzung.

**Unterstützung der Projektleitung:** Vor, während und nach der Messe begleiten wir die Projektleitung durch die Messeorganisation. Dabei gehen wir auf spezifische Bedürfnisse ein und leisten Unterstützung, damit Ihr Auftritt ein Vollerfolg wird. Die Art und Dauer der Zusammenarbeit bestimmen wir gemeinsam mit dem Auftraggeber – von stundenweise Coaching bis zu Workshops.

Herbrigstrasse 18
9011 St. Gallen
Telefon 071 280 20 10
Fax 071 280 20 11
box@k-bt.ch
www.k-bt.ch