

Seminare
2016

X-emotion
Akademie



Potenziale für neue Perspektiven



Inhalt

NLP Practitioner Ausbildung	4
Vertriebstraining - Smart Selling B2B	5
„Emotion Selling ©“ Seminar	6
Professionelles Telefonieren	7
Verhandlungstraining	8
Preisgestaltung	9
Marketingseminar	10
Mikromimik	11
Psycho-Physiognomik	12
S.P.E.A.K. Training	13
Führungskräftetraining „Kompakt“	14
Führungskräftetraining „Intensiv“	15
wingwave® Coaching: Das Training	16
Resilienztraining - Burnout Prävention	17
BGM Aktiv Workshop	18
Ziele und Entwicklungstag	19
Trance und Entspannungswochenende	20
Coaching	21
Vertriebsanalyse	22
Betriebliches Gesundheitsmanagement	23

Ausbildung schafft Vorsprung

Herzlich Willkommen bei der X-emotion Akademie!

Sehr geehrte Kunden, sehr geehrte Interessenten,

wir freuen uns, Ihnen das X-emotion Kursprogramm für 2016 vorzustellen.

Sie wollen aus individuellen Ressourcen echte Erfolgspotenziale werden lassen?

Bewährte Methoden, erfahrene Trainer und ein integriertes Angebot aus Inhouse- und Offenen Trainings machen uns zum idealen Partner für Ihre Entwicklung. Mit Ihrem Erfolgskonzept begleitet die X-emotion Sie und Ihr Unternehmen mit den richtigen Werkzeugen zu Ihrem persönlichen und beruflichen Erfolg.

In der X-emotion Akademie verbinden Sie Theorie mit Praxis, System mit Mensch, Lernen mit Erleben, sowie schnelle Erfolge mit hoher Nachhaltigkeit. Ein Ansatz, der sich bewährt hat und Ihnen unschätzbare Vorteile bietet.

Dieses Wissen fließt direkt in die Seminarmethoden ein.



So binden die didaktischen Konzepte unter anderem Elemente wie praktische Übungen, Teamarbeit, Neugier oder Schlüsselerlebnisse geschickt in den Gesamtablauf ein.

Unser zertifiziertes Trainer und Coachingteam ist hochqualifiziert und steht für Sie als Garant für eine optimale methodische und didaktische Ausbildung.

In dem Ihnen vorliegenden Schulungsprogramm können Sie sich in modularer Form über die Aus- und Weiterbildung bei der X-emotion Akademie informieren.

Selbstverständlich erstellen wir auch gerne auf Anfrage mit Ihnen gemeinsam ein individuelles und auf Ihren Betrieb zugeschnittenes Schulungskonzept.

Viel Erfolg und eine schöne Zeit wünscht Ihnen

Ihr X-emotion Team



Isabelle und Thorsten Speicher GbR

Universität des Saarlandes
Campus, Gebäude A1 1

66123 Saarbrücken

Telefon: 0681 302 4553

E-Mail:
Internet:

Info@X-emotion.de
www.X-emotion.de

X-emotion

NLP Practitioner Ausbildung

Kurzbeschreibung:

Überzeugend und begeisternd kommunizieren. Schnell und zuverlässig einen guten Kontakt zum Gesprächspartner aufbauen, sicher an den Erfolg glauben, den Glauben an die eigenen Fähigkeiten stärken, Erfüllung, Lebensqualität, Spitzenleistungen durch exzellente mentale Strategien.

Mit der X-emotion Ausbildung zum NLP Practitioner lernen Sie, wie Sie die Werkzeuge und die NLP Techniken für Beruf, Privatleben und Ihr persönliches Wachstum nutzen können.

NLP, das neurolinguistische Programmieren, ist dafür ein elegantes und leistungsfähiges Modell der menschlichen Kommunikation und der persönlichen Veränderung. Als Methode ist es hervorragend geeignet, lösungsorientierte Prozesse bei sich selbst und anderen anzulegen.

Die NLP Konzepte und Methoden sind eine Schatztruhe für alle, die professionell kommunizieren wollen. Im NLP sind die meisterhaften Fähigkeiten von großen „Kommunikatoren“ unserer Zeit eingeflossen. In der NLP Ausbildung zum Practitioner wird dieses Wissen in Form von lehr- und lernbaren Techniken vermittelt.

Ein weiteres Ziel der Ausbildung zum NLP Practitioner ist es, die eigene Persönlichkeit weiter zu entwickeln. Insofern trägt die Ausbildung dazu bei, dass eigene und vielseitige Entwicklungsprozesse im beruflichen und privaten Umfeld initiiert und gefördert werden.



Seminarinhalte:

Pacing und Rapport.
Repräsentationssysteme.
Ankern.
Meta-Modell.
Glaubenssätze / Glaubenssysteme.
Strategien.
Submodalitäten.
Milton Modell.
Timeline Arbeit.

Zielsetzung:

Fördert unternehmerisches und persönliches Wachstum.
Vermittelt kreative Werkzeuge und Verfahren für effektive Kommunikation.
Ein höchst wirksames Kommunikationsmodell.
Unterstützt bei der individuellen Potenzialentfaltung.
Dient zur Klärung beruflicher und persönlicher Ziele.

Zertifikat:

Ja

Trainerin:

Karin Sari-Jouhoff

Teilnehmerzahl:

min.10 Personen max. 15 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

18 Tage

Termine:

Neujahrspractitioner - ausgebucht
Bitte lassen Sie sich auf die Warteliste setzen

Herbstpractitioner:
01. -04. September 2016
14. -16. Oktober 2016
24. - 27. November 2016
Weitere Termine in 2017

Kosten:

2.390,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreisen und Übernachtungen sind in dem Preis nicht enthalten.

X-emotion

Vertriebstraining - Smart Selling B2B

Kurzbeschreibung:

Kennen Sie das? Sie probieren eine raffinierte Überzeugungsmethode aus dem Verkaufsseminar aus und der Profi-Einkäufer verdreht nur gelangweilt die Augen? Kochrezept-Methoden und Tricks funktionieren ohnehin nur selten. Im Business to Business Vertrieb haben sie aber ganz sicher nichts zu suchen.

Um mit professionellen Kunden Geschäfte zu machen müssen Sie vor allem lernen offen und ehrlich zu kommunizieren, aufmerksam zuzuhören und den Kunden sinnvoll zu beraten. Klar? Ist ja ganz logisch? Doch in der praktischen Umsetzung fallen viele Verkäufer immer wieder in alte Verhaltensmuster zurück: Sie reden zu viel, gehen zu wenig auf den individuellen Kunden ein und beißen sich mit unpassenden Argumenten die Zähne aus.

SMART SELLING bedeutet, dem Kunden das Gefühl zu vermitteln, dass er bei Ihnen die passendste und beste Lösung für sein Problem bekommt. Mit der richtigen Kommunikationstechnik und der passenden Einstellung ist überzeugendes Verkaufen dann gar kein Problem mehr. Denken Sie daran: Verkaufen ist einfach – Zwei Menschen überlegen, ob sie zusammen sinnvoll Geschäfte machen können. Punkt!



Seminarinhalte:

Vertrauen aufbauen, von Anfang an. Verkaufsgespräche professionell beginnen und durchführen. Der dreistufige Lösungsdialog (Die Lösung liegt im Kopf des Kunden). Einwände und Widerstände stilvoll und konstruktiv beantworten. Profitable und glaubwürdige Preisverhandlungen. Zielorientiert verkaufen und abschließen. Verkaufsstrategien für pragmatische Profis. *Die Inhalte und Zielsetzungen werden im Firmentraining individuell und praxisrelevant abgestimmt.*

Zielsetzung:

Offener und zielgenauer Verkaufen. Verkaufschancen steigern. Den Wettbewerb aus dem Feld schlagen. Partnerschaften mit Kunden aufbauen und festigen. Lösungsorientiert und flexibel verhandeln. Die individuelle Verkaufsstrategie reflektieren und verbessern. Mit Leichtigkeit und Spaß zu mehr Verkaufserfolg finden.

Zertifikat:

X-emotion Zertifikat

Trainerin:

Franziska Brandt-Biesler

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

2 Tage

Termine:

21. – 22. April 2016
22. – 23. September 2016

Kosten:

1.990,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise und Übernachtung ist in dem Preis nicht enthalten.

Incl. dem Buchbestseller „Smart Selling B2B - Köpfchen statt Hardcore“ von Franziska Brandt-Biesler.
Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

„Emotion Selling ©“ Seminar

Kurzbeschreibung:

Emotionen sind die wahren Einkäufer und gute Emotionen sind Garanten für messbar mehr „Markterfolg“.

Ob wir etwas kaufen oder nicht, ob wir jemanden sympathisch finden oder nicht, ob ein Verkaufsgespräch uns überzeugt oder nicht, entscheidet sich in unserem neuronalen System im Gehirn.

Emotionen bewegen die Welt. Sie bewegen Menschen, Märkte und Produkte. Bei „Emotion Selling ©“ handelt es sich um ein neues Modell professioneller und erfolgreicher Verkaufskommunikation in bester Qualität

Die Kommunikation mit Kunden wird mit einer neuen Logik aus der Sicht der Neurokommunikation, Lernpsychologie, der Emotionstheorie und der Stressforschung geführt. Das Ergebnis ist eine Kommunikation, die zielorientierter, hochwertiger, kundenzentrierter, bedarfsorientierter, wertschätzender und motivierender ist - und damit messbar mehr Ergebnisse und Umsätze erzielt.

Neurokommunikation ist eine neue, wissenschaftliche Betrachtungsweise der Unternehmenskommunikation. Sie basiert auf den in den letzten Jahren gewonnenen neurowissenschaftlichen Einblicken in das menschliche Gehirn; insbesondere werden die Erkenntnisse aus dem Bereich der Neuroökonomie und des Neuromarketings mit einbezogen. Dazu werden durch die Neurowissenschaft belegbare Regeln befolgt (Wikipedia).

Die Neurowissenschaften machen es möglich Kommunikationsstrategien aus der Funktionsweise des Gehirns abzuleiten. Jede Gesprächssequenz mit Kunden wird dadurch wesentlich wirkungsvoller und überzeugender.



Seminarinhalte:

Verkaufsgespräche motivierend führen.
Vertrauen aufbauen und Sympathie gewinnen.
Seine Stärken erkennen und ausbauen.
Emotionen des Kunden erkennen, analysieren und steuern.
Wahrnehmung schulen: verbale und nonverbale Signale.
Einblicke in Neurokommunikation.
Positive Sprache benutzen.
Umgang mit Misserfolgen.

Zielsetzung:

Spürbar bessere Kundenkontakte und Abschlüsse durch exzellente Sprachstrategien.
Mehr Effektivität in Meetings, Projekten und Teams.
Messbar mehr Lösungsgeschwindigkeit in Projekten.
Mehr Leistung durch das fokussieren auf die eigenen Potenziale.
Mehr Erfolg im Beruf durch Freude an der Arbeit.
Lösungsorientierte Handlungsweisen durch konstruktive Sprachstrategien.
Mehr Anerkennung und Wertschätzung als gefragter und interessanter Gesprächspartner.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Trainerin:

Andrea Reischmann

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

3 Tage

Termine:

27. – 29. April 2016
28. – 30. September 2016

Kosten:

1.190,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise und Übernachtung ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Professionelles Telefonieren

Kurzbeschreibung:

Kundenorientierte Kommunikation und souveräne Gesprächsführung – Werkzeuge für die Praxis.

Oft ist das Telefonat der erste Kontakt zu den Menschen in einem Unternehmen. Dieser erste Eindruck legt den Grundstein für den Fortgang des Gesprächs und die weitere Kundenbeziehung. Mit einem optimalen Kundenservice am Telefon steigern Sie die Kundenzufriedenheit und setzen sich positiv von vielen Mitbewerbern ab. Nicht nur die fachliche Kompetenz, sondern die Art und Weise der Kommunikation ist für den Erfolg des Gesprächs verantwortlich. Egal ob Sie am Telefon beraten, verkaufen oder andere Menschen zusammenbringen, dieses Seminar verhilft Ihnen zu mehr Sicherheit und Erfolg im Kundendialog. Wenn nicht jetzt - wann dann?

Ihr Nutzen:

Warum sind viele Menschen sehr erfolgreich am Telefon?
Was machen sie anders?

Sie lernen erfolgreiche Gesprächstechniken kennen und erhalten relevante Tipps aus der Kommunikationspsychologie, um auch in schwierigen Gesprächssituationen sicher zu sein. Dabei nutzen wir in Praxisübungen Beispiele und Herausforderungen aus Ihrem beruflichen Alltag.

Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen Ihre Herausforderungen und Fragen zum Telefonieren.



Seminarinhalte:

Kundenorientierung als entscheidender Wettbewerbsfaktor.
Den ersten Eindruck erfolgreich gestalten.
Kleiner Telefon-Knigge.
Motivation und Stimmung.
Körpersprache am Telefon – „Sympathisch erfolgreich“.
Fragetechnik und Gesprächsführung.
Aktives Zuhören – „Die Königsdisziplin erfolgreicher Kommunikation“.
Telefonrhetorik – „Mit Sprache zaubern“.
Schwierige Gesprächssituationen meistern.
Den guten Gesprächsabschluss finden.
Gespräche gut vor- und nachbereiten.

Zielsetzung:

Welche psychologischen Strategien verhalfen mir zu mehr Erfolg in der Kommunikation.
Wie erzeuge ich Stimmung am Telefon und wirke sympathisch.
Wie gewinne und binde ich Kunden für mich.
Wie geht es mir gut am Telefon.
Wie erreiche ich meine Telefonziele.
Wie meistere ich schwierige Gesprächssituationen.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Trainerin:

Barbara Neutzling

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

2 Tage

Termine:

03. – 04. März 2016
29. – 30. September 2016

Kosten:

890,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Verhandlungstraining

Kurzbeschreibung:

Erfolgreich verhandeln - erfolgreich verkaufen: Wie Sie Menschen und Märkte gewinnen!

„Inhaltlich kommt Ihr Produkt in Frage, preislich müssen Sie aber noch was tun!“

Kennen Sie diesen Satz aus dem Munde des Einkäufers?

Doch verändert ein weiteres Zugeständnis tatsächlich die Kaufentscheidung, oder verschenken Sie nur Ihre wertvolle Marge? Wie Sie das herausfinden, zeigen wir Ihnen in diesem Praxistraining! Lernen Sie vom Coach der „Gegenseite“. Die hier vermittelten Informationen und Methoden basieren auf langjährigem Einsatz und Kenntnis der Einkäufer-Charakteristiken.

Die Ansatzpunkte sind so gewählt, dass Sie eine höchstmögliche Effektivität mit gleichzeitig partnerschaftlichem Auftreten kombinieren.

In diesem Seminar für alle Verkäufer, Verkaufsleiter und Geschäftsführer lernen Sie die Erzielung höherer Margen durch treffsichere Verhandlungsführung aus dem Blickwinkel des Einkaufes.



Seminarinhalte:

Ohne Maske: die wahren Motive der Einkäufer.

Die Trickkiste der Einkäufer: Durchblicken Sie die Tricks und Taktiken der Einkäufer.

Blick hinter die Kulissen: Wie oft steht bereits zu Anfang der Verhandlungen fest, welcher Lieferant gewinnen wird.

Sie lernen z.B. auszuloten, ob der Einkäufer nur blufft oder tatsächlich einen Nachlass benötigt.

Mit der Sackgassentechnik (Urs Altmannsberger) klare Signale abrufen. 13 weitere Methoden, den optimalen Angebotspreis heraus zu finden. Praxisorientierte Übungen zur sicheren Umsetzung im Verkaufs-Alltag. Auf Wunsch mit Rollenszenarien samt Videoauswertung.

Zielsetzung:

Höhere Margen durch passgenaue Zugeständnisse.

Geringerer Zeitaufwand zur Zielerreichung.

Entspannte Verhandlungsführung. Erfolge mit nachweislich weniger Arbeit und Stress.

Höchstmögliche Effektivität im Verkaufsgespräch mit gleichzeitig partnerschaftlichem Auftreten.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Trainer:

Urs Altmannsberger

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

2 Tage

Termine:

10. – 11. März 2016
27. – 28. Oktober 2016

Kosten:

1.990,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise und Übernachtung ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Preisgestaltung

Kurzbeschreibung:

Mysterium Preis: Angebote gestalten, Preise setzen und durchsetzen.

In der Angebots- und Preisgestaltung gibt es jede Menge Handlungsspielraum, den die wenigsten Unternehmen ausschöpfen. Sie ist nicht nur Mittel, um mehr Umsatz und Gewinn zu erzielen, sondern die Voraussetzung für eine erfolgreiche Kundenakquise und eine langfristige, profitable Kundenbeziehung. Auch kleine Anbieter können gute Preise durchsetzen, auch wenn sie neu im Markt sind und wenn man nicht der geborene Verhandlungsprofi ist.

Das Seminar umfasst sowohl theoretische als auch praktische Module, wie die Seminarteilnehmer zu einer optimierten eigenen Preisgestaltung gelangen.

Zielgruppe: Unternehmer und Führungskräfte in Dienstleistungsunternehmen, insbesondere Solo-Selbstständige, Kleinstunternehmen, KMU.



Seminarinhalte:

Märkte und Zielgruppen: welche sind profitabel?
Preisgestaltung als Instrument im Marketingmix.
Interne Kalkulation und Preisbildung für Kunden aufeinander abstimmen.
Das eigene Preismodell finden.
Leistungsbestandteile sichtbar machen.
Wege aus der Preis-Vergleichbarkeit.
Die Preisleiter: Angebotspakete und Kundennutzen anpassen.
Preisgestaltung in der Akquise.
Preisgestaltung als Mittel der Kundenbindung.
Die Rolle der eigenen Persönlichkeit in der Preisverhandlung.
Risikominimierung in der Preisverhandlung.

Zielsetzung:

Methoden und Techniken der Preisgestaltung.
Nachfrage steuern.
Preiskämpfe bestehen bzw. vermeiden.
Ungenutzte Ertragspotenziale ausschöpfen.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Trainerin:

Bettina Wikarski

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

1 Tag

Termine:

16. März 2016
16. September 2016

Kosten:

380,- Euro zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Marketingseminar

Kurzbeschreibung:

Erfolgreiches Marketing zeichnet sich durch zielgenaue Strategien, Ideen und Marketingaktivitäten aus.

Eine gesunde Portion Marketing-Denken gehört in die Köpfe aller Führungskräfte und Mitarbeiter. Je mehr gemeinsames Verständnis dafür vorhanden ist, desto besser werden Markt- und Kundenorientierung des Unternehmens funktionieren – und das sind die entscheidenden Erfolgsfaktoren im Wettbewerb.

Warum entscheiden sich potenzielle Käufer für oder gegen ein Produkt? Wie können Produkte und Dienstleistungen für Kunden noch attraktiver gestaltet werden? Wo kommuniziert man wann und wie am besten? Was ist wirklich effizient? Diese und weitere Fragen beantwortet dieses Seminar. Es beleuchtet die Dynamik von Märkten und wie man mit den Instrumenten des Marketings – Produkte und Dienstleistungen, Preis, Kommunikation und Vertrieb – darauf Einfluss nimmt, Chancen eröffnet und Risiken minimiert.

Das Seminar ist sehr praxisorientiert und bereitet die notwendige Marketingtheorie verständlich und kompakt auf. Die Beispiele werden entsprechend der Branchen der Seminarteilnehmer ausgesucht und auf die Erfordernisse der Vermarktung von Produkten, Gewerken und Dienstleistungen in Business-to-Consumer und Business-to-Business Märkten angepasst.

Am ersten Seminartag erhalten Sie einen Überblick über die Grundzüge einer Marketingstrategie, relevante psychologische Grundlagen und die Möglichkeiten und Werkzeuge des Marketing-Mix. Am zweiten Tag werden die Instrumente Preis und Kommunikation im Marketing-Mix stärker beleuchtet und Maßnahmen dazu besprochen.



Seminarinhalte:

Marketingziele aus den Unternehmenszielen entwickeln .
In vier einfachen Schritten zur Marketingkonzeption.
Marktanalyse und Marktsegmentierung – der Weg zu geeigneten Zielgruppen.
Kauf- bzw. Auftragsentscheidungsprozesse bei Kunden und Interessenten.
Positionierung im Wettbewerbsumfeld und Möglichkeiten zur Alleinstellung.
Starke Marken als Schlüssel zum Erfolg.
Spielregeln von etablierten und neuen Märkten und die Auswirkungen auf das eigene Marketing.
Preisgestaltung, Preispsychologie und das Für und Wider verschiedener Preisaktionen.
Der Werbewirkungsprozess und seine Auswirkungen auf die Kundenbeziehung.

Zielsetzung:

Zielgenaue Strategien, Ideen und Marketingaktivitäten für Ihr Unternehmen.
Gewinnsteigerung und höhere Produktivität.
Bekanntheitsgrad steigern.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Trainerin:

Bettina Wikarski

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

2 Tage

Termine:

17. – 18. März 2016
27. – 28. Oktober 2016

Kosten:

790,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise und Übernachtung ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Mikromimik

Kurzbeschreibung:

Ich sehe, was Du fühlst ... Mikromimik – versteckte Emotionen erkennen.

Menschen unterdrücken oft Ihre wahren Gefühle oder verstecken sie z.B. hinter einem Lächeln. Doch für einen ganz kurzen Moment huscht das wirkliche Gefühl über das Gesicht. Mikromimik oder auch Mikroexpressionen sind sehr kurze nicht kontrollierbare Gesichtsausdrücke, die nur Sekundenbruchteile dauern. Wissenschaftliche Studien belegen, dass sich eine Emotion immer in der Mimik zeigt, auch wenn Ihr Gegenüber glaubt, das Gefühl unterdrückt zu haben oder sich der Emotion noch gar nicht bewusst ist. Begeben Sie sich auf eine spannende Reise in die Welt der Mikromimik und lernen Sie, Mikroexpressionen im Gesicht Ihres Gegenüber zu erkennen.

Was bringt Ihnen die Fähigkeit Mikroexpressionen zu erkennen? Sie bauen damit Ihre Empathiefähigkeit aus. Wenn Sie die Gefühle, auch die versteckten, Ihrer Gesprächspartner wahrnehmen, können Sie darauf eingehen und besser reagieren. Dies vermeidet unausgesprochenen Ärger und Missverständnisse. Die Fähigkeit der Empathie ist in beruflichen Situationen das Fundament für eine harmonische, erfolgreiche Zusammenarbeit und im privaten Bereich die Voraussetzung für Vertrauen und gute tragfähige Beziehungen.

Des Weiteren sind Sie in der Lage, bestimmte Signale zu erkennen, die darauf hinweisen, ob jemand die Wahrheit sagt oder versucht, Sie zu täuschen.



Seminarinhalte:

Welche Informationen gibt mir die Mimik?
Schauen Sie genau hin: Wie gut erkennen Sie bereits die Gefühle Ihres Gegenüber?
Darf ich vorstellen? Die 7 Basisemotionen nach Paul Ekman.
Die Merkmale der sieben Basisemotionen.
Den Mikroexpressionen auf der Spur: wahrnehmen und entschlüsseln.
Auf die Emotionen Ihres Gesprächspartners optimal eingehen.
In einem guten Kontakt mit Ihrem Gegenüber bleiben und die Beziehungsebene stärken.

Zielsetzung:

Steigerung Ihrer Empathiefähigkeit und dadurch größeren Erfolg im Verkauf, in der Kundenberatung, der Mitarbeiterführung etc.
Angemessener Umgang mit (versteckten) Emotionen.
Stärkung der Beziehung zu Ihrem Gesprächspartner.
Steigerung Ihrer Menschenkenntnis.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Trainerin:

Barbara Neutzling

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

2 Tage

Termine:

06. – 07. Mai 2016
10. – 11. November 2016

Kosten:

790,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise und Übernachtung ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Psycho-Physiognomik

Kurzbeschreibung:

Nutzen Sie die Psycho-Physiognomik um Charaktereigenschaften, Begabungen, Talente, individueller Anlagen und erworbener Merkmale zu entdecken.

Psycho-Physiognomie ist besonders dort leistungsfähig, wo es um das Verständnis von zwischenmenschlichen Beziehungen geht. Vor allem in der Berufs und Laufbahnberatung, im Personalwesen und in der Personalführung, sowie in der Medizin und Krankenpflege, aber auch in der Rechtspflege und Kriminalistik findet die Psycho-Physiognomie Anwendungen.

Die Lehrinhalte dieses Trainings vermitteln Ihnen die Fähigkeit zur softskills - basierten Diagnostik, zur Förderung und Stützung der individuellen Mitarbeiterentwicklung. Ferner zur Verbesserung der Kommunikation in Ihren Teams, im Vertrieb zu Ihren Kunden und zur Personal Optimierung in der Teambildung innerhalb eines Coachings.

Durch das Betrachten von verschiedenen Merkmalen an Körper, Gesicht, der Mimik und Körpersprache sowie der Ausstrahlung des Menschen lernen Sie die Analyse vieler Persönlichkeitseigenschaften.

Sich selbst sehen, sich selbst verstehen und daraus Nutzen entwickeln. Das ist das Ziel!

Denn unser Gesicht ist der wahre Spiegel unserer Persönlichkeit und die kleinste Bühne der Welt. Ein spannender Mix aus Selbsterkenntnis, Persönlichkeitsentwicklung und Coaching.



Seminarinhalte:	Enträtselung der Augensprache. Interpretieren der Gesichtszüge. Erkenntnisse über die Lebens- und Seelenausdruckskunde. Menschenkenntnis durch Gesichtsausdruckskunde.
Zielsetzung:	Menschen sehen und verstehen Gesichts- und Körperperformenlehre Grundlagenvermittlung der Psycho-Physiognomik. Gesichts- und Körperperformenlehre. Es werden themenspezifische Fragen zur eigenen Nacharbeitung behandelt.
Zertifikat:	X - emotion Zertifikat
Trainerin:	Andrea Reischmann
Teilnehmerzahl:	min. 6 Personen max. 10 Personen
Seminarorte:	Saarland, Rheinland-Pfalz
Dauer:	4 Tage
Termine:	07. – 08. Juli 2016 Teil 1 14. – 15. Juli 2016 Teil 2 17. – 18. November 2016 Teil 1 24. – 25. November 2016 Teil 2
Kosten:	1.490,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale. Die Anreise und Übernachtung ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

S.P.E.A.K. Training

Kurzbeschreibung:

Die kompetente Ausbildung für Ihr professionelles Auftreten vor Gruppen.

Auftrittspräsenz, souveränes Auftreten vor Publikum, Sympathiegewinnung durch den effektiven Einsatz der Stimme.

Entdecken Sie in diesem Training, wie Sie Ihre Wirkung vor Mitarbeitern, Kunden und Publikum entfalten und überzeugend einsetzen.

Überwinden Sie Redeängste durch den richtigen Einsatz der Atemtechnik. Lernen Sie bei unserem Medienmoderatorenteam die Kunst frei zu sprechen und sicher und selbstbewusst zu wirken.

S.P.E.A.K. Training ist kein klassisches Rhetoriktraining!

Das S.P.E.A.K. Training bietet Ihnen die Werkzeuge überzeugend, authentisch und charismatisch zu erscheinen und durch sichere Bewegungen und bewusste Nutzung des Raumes vor der Gruppe sicher zu wirken.

Hier lernen Sie, wie Sie mittels Ihrer Körpersprache klare Präsenz zeigen und die Aufmerksamkeit des Publikums für sich gewinnen



Seminarinhalte:

So sehen Sie die ändern.
Was macht souverän auf der Bühne?
Kompetenz unter Zeitdruck.
Die plakative Botschaft.
Die Macht der Bilder.
Auftrittspräsenz.
Souveränität durch Atmung.
Sympathiegewinn mit Stimme.
Glaubwürdige Körpersprache.
Wohin mit den Händen?
Der Ton macht die Musik.
Pannentraining.
Abbau von Lampenfieber.

Zielsetzung:

Sicherer Auftritt.
Strukturierung von Reden in unterschiedlichen Situationen.
Wirkungsvoller Blickkontakt.
Natürliche, die Rede unterstützende Mimik und Gestik.
Meistern des Lampenfiebers.
Deutlichere und natürlichere Artikulation.
Souveräne Stimme bei Emotionen und Stress.
Verbesserter Einsatz von Präsenz, Körpersprache, Atem, Stimme und Artikulation.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Trainer:

Ralf Haberski

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

2 Tage

Termine:

02. – 03. Juni 2016
03. – 04. November 2016

Kosten:

790,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise und Übernachtung ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Führungskräftetraining „Kompakt“

Kurzbeschreibung:

Effektive und effiziente Mitarbeiterführung ist in Zeiten ständiger Veränderungen einer der „Schlüssel“ für den Erfolg von Unternehmen geworden. Zu den Schlüsselaufgaben zählt es, Strukturen und Prozesse zu managen, ergebnisorientierte Entscheidungen zu treffen, die richtigen Mitarbeiter zu fördern und zu fordern und eine Innovations- und Motivationskultur zu entwickeln.

Bildungsexpertinnen und Bildungsexperten sehen die Weiterentwicklung von Führungskräften durch ausgesuchte Seminarmethoden als „Motor für Veränderungen“ im Management. Sie gehen davon aus, dass in den kommenden Jahren ein deutlicher Anstieg im Bedarf an hochqualifizierten Weiterbildungsmaßnahmen zu erwarten ist.

Sie haben das Ziel Ihr zukünftiges Führungsverhalten zu optimieren?

Sie reflektieren Ihr derzeitiges Rollenverständnis und Führungsverhalten?

Das X-emotion Führungskräfte-seminar „Kompakt“ vermittelt Ihnen im Seminarprogramm die Reflexion der eigenen Führungsrolle, die Analyse des eigenen Führungsstils, die Grundlagen der Personalführung, die Grundlagen der Teambildung und erstellt mit Ihnen gemeinsam Ihren persönlichen Entwicklungs- und Aktionsplan.



Seminarinhalte:

Ihre individuellen Führungsthemen und Situationen werden im geschützten Kreis besprochen und die Ziele geklärt.
Ideen für schwierige Führungsthemen und Konfliktlösungen.
Reflexion des eigenen Führungsstils und dessen Wirkung auf andere.
Vermittlung von Führungswissen - praxisnah und umsetzbar.
Unterstützung und Tipps für die Umsetzung von erfahrenen Trainern.
Unmittelbarer Transfer in die Praxis und Vertiefung der Erfahrungen.
Effiziente Arbeit mit Raum für Aktivitäten der Teilnehmer.

Zielsetzung:

Hineinwachsen in die Führungsrolle.
Entwickeln Sie ein handlungsorientiertes Grundverständnis Ihres persönlichen Führungsstils.
Weiterentwicklung der eigenen Rollensicherheit.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

1 Tag

Termine:

20. Mai 2016 - Peter Rach
23. September 2016 -
Frank Widmayer

Kosten:

690,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Führungskräftetraining „Intensiv“

Kurzbeschreibung:

„Komplexe Führungssituationen souverän meistern“

Effektivere und effizientere Führung von Teams ist Ihre Vision?

Das X-emotion Führungskräfte-seminar „Komplexe Führungssituationen souverän meistern“ vermittelt Ihnen im Seminarprogramm veränderte Führungsrollen und neue Kompetenzanforderungen, die Analyse der eigenen beruflichen Rolle und des Rollengeflechts, die Reflexion persönlicher Erfahrungen mit Rollen- und Machtkonflikten („Sandwichposition“), Lösungen für die Führungskraft in Ihrem Verantwortungsbereich, praxisorientierte Arbeit anhand der Präsenz-Beispiele der Teilnehmer und die Erarbeitung persönlicher Handlungsstrategien.

Nur wer eine stimmige Idee davon besitzt, wohin er mit sich selbst und seinem Team möchte, entfacht Handlungsenergie. Gerade Führungskräfte verfolgen Tun und Auftreten ihrer Chefs mit höchster Wachsamkeit. Deshalb gibt Ihnen das Seminar auch die Gelegenheit, Ihre persönliche Wirkung zu überprüfen.



Seminarinhalte:

Umgang mit den „vier Werkzeugen“ effektiver Führung.
Mitarbeiter besser einschätzen, beurteilen, fordern und fördern.
Individuelle Teamanalyse.
Feedback geben und kritisieren.
Führen von Mitarbeitergesprächen.
Umgang mit schwierigen Mitarbeitern.
Reflexion des bisherigen Führungsverhaltens.
Reflexion des Selbst- und Fremdbildes.
Stärken-/Schwächen - Analyse.
Entwicklung von Strategien im Umgang mit verschiedenen Persönlichkeitstypen.
Maßnahmenableitung zur Steigerung der persönlichen Effektivität als Führungskraft.
Methoden zur Steigerung der persönlichen Effektivität.

Zielsetzung:

Effektivere und effizientere Führung von Teams.
Selbstkompetenzen der Führungskraft.
Management der eigenen Ressourcen.
Konfliktklärung/Konfliktmoderation.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

2 Tage

Termine:

29. – 30. Juni 2016 -
Frank Widmayer

29. – 30. September 2016 -
Peter Rach

Kosten:

1.290,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise und Übernachtung ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Resilienztraining - Burnout Prävention

Kurzbeschreibung:

Achtsames und lösungsorientiertes Handeln in hektischen Zeiten. Was uns stark macht.

Es gibt Menschen, die nichts aus der Bahn zu werfen scheint. Sie verzweifeln nicht an ihrem Schicksal, sondern wachsen sogar daran. Was unterscheidet diese Menschen von denjenigen, die mit Schicksalsschlägen hadern und manchmal sogar daran zerbrechen?

Das Zauberwort lautet Resilienz: Manche Menschen sind immun gegen Angriffe von außen. Haben solche Stehaufmännchen einfach Glück gehabt, weil ihnen diese hilfreiche Fähigkeit in die Wiege gelegt wurde, oder kann jeder lernen, resilient zu sein?

Lernen Sie in diesem Seminar die Fähigkeiten, Einstellungen, Methoden und Lebenskonzepte widerstandsfähiger Menschen.

Mit Hilfe von Langzeitstudien haben die Psychologen herausgefunden, dass Resilienz auf bestimmten Fähigkeiten basiert.

Diese Fähigkeiten werden hauptsächlich in der Kindheit erlernt. Das ist eine gute Nachricht, denn das bedeutet, dass man sie sich aneignen kann. Und das nicht ausschließlich in der Kindheit, sondern auch als Erwachsener.



Seminarinhalte:

Was hilft mir in akuten Belastungssituationen und Krisen.
Wie kann ich hinderliche Gedankenmuster unterbrechen.
Wie gehe ich mit meinem Stress um.
Wie komme ich wieder zur Ruhe.
Wie kann ich meine innere Widerstandskraft trainieren.
Was macht für mich Sinn.
Wie formuliere ich Ziele und Pläne.
Wie kann ich mein Aufgaben- und Zeitmanagement verbessern.
Wie Sorge ich trotz Belastungen für Ausgeglichenheit und Wohlbefinden.

Zielsetzung:

Folgende Fähigkeiten erlernen:
Akzeptanz: Nicht die Wirklichkeit leugnen.
Selbstverantwortung: Verantwortung für sein Handeln übernehmen.
Selbstwirksamkeit: Etwas an der Situation ändern.
Optimismus: Wissen, dass sich Dinge wieder zum Positiven ändern.
Lösungsorientierung: veränderten Bedingungen anpassen - richtige Schlussfolgerung ziehen.
Netzwerkorientierung: Hilfe von außen annehmen - Freundschaften unterstützen.

Zertifikat:

X - emotion Zertifikat

Trainerin:

Karin Sari-Jouhoff

Teilnehmerzahl:

min. 6 Personen max. 10 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

2 Tage

Termine:

12. – 13. Mai 2016
01. – 02. Dezember 2016

Kosten:

1.190,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale.
Die Anreise und Übernachtung ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

BGM Aktiv Workshop

Kurzbeschreibung:

Betriebliches Gesundheitsmanagement live erleben.

In unserem 1-tägigen X-emotion aktiv Workshop lernen Sie betriebliches Gesundheitsmanagement für Ihre Praxis. Lassen Sie sich überzeugen wie das X-emotion BGM Konzept in Ihre täglichen Abläufe integriert wird.

Effektiv – Individuell – Messbar!

Erhöhen Sie die Gesundheitsquote und Motivation Ihrer Mitarbeiter und für sich selbst.

Erleben Sie Betriebliches Gesundheitsmanagement anders: einfach – entspannt – erfolgreich.

In der Vormittagssession lernen Sie die Grundlagen des betrieblichen Gesundheitsmanagements. Sie erfahren, warum Sie, als Führungskraft im BGM so wichtig sind und wie sie selbst davon profitieren. Sehen Sie selbst, welche Vorteile Ihnen die Einführung eines BGM für Ihr Unternehmen bietet. Neben der Motivationssteigerung wird sich die Fehlzeitenquote Ihrer Mitarbeiter und Kollegen um ein vielfaches verringern. Somit sichern Sie sich den nachhaltigen Erfolg für Ihr Unternehmen.

In der Nachmittagssession zeigen wir Ihnen, wie Sie mit einfachen Mitteln Ihr Wohlbefinden verbessern. Neben den Themen Ernährung – Entspannung – Bewegung entwickeln Sie Ihre eigenen Ideen für Ihr zukünftiges Gesundheitsverhalten und davon profitieren auch Ihre Mitarbeiter und Kollegen.

Bringen Sie bitte zu dieser Veranstaltung Sportbekleidung mit.



Seminarinhalte:	Grundlagen des betrieblichen Gesundheitsmanagements. Lernen Sie mit einfachen Mitteln Ihr Wohlfühl zu verbessern. Grundlagenschulung Ernährung. Grundlagenschulung Entspannung. Grundlagenschulung Bewegung.
Zielsetzung:	Erleben und erfahren Sie selbst, wie leicht Sie betriebliches Gesundheitsmanagement in Ihrem Unternehmen implementieren.
Zertifikat:	X - emotion Zertifikat
Trainer:	Jan Hansen
Teilnehmerzahl:	min. 10 Personen max. 15 Personen
Seminarorte:	Saarland, Rheinland-Pfalz
Dauer:	1 Tag
Termine:	29. April 2016 16. September 2016
Kosten:	395,- € zzgl. MwSt. und Tagungspauschale. Die Anreise ist in dem Preis nicht enthalten.

Sportbekleidung notwendig.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Ziele und Entwicklungstag

Kurzbeschreibung:

Ziele für das neue Jahr finden und umsetzen mit den Werkzeugen im NLP.

Der X-emotion Ziele - Entwicklungstag ist der ideale Workshop, um seine Ziele für das kommende Jahr zu planen und auch, um eine langfristige Perspektive für das eigene Leben zu entwickeln.

An diesem Tag lernen Sie, Ihre Ziele so zu formulieren, dass die Umsetzung und das Erreichen Ihrer Ziele zu einem Kinderspiel wird. Lernen Sie neue Strategien für die Planung und Umsetzung und schaffen Sie den geeigneten Rahmen für Ihre Kreativität und neue Ideen. Die Grundlagen zur Erreichung Ihrer Ziele haben Sie bereits in sich, lassen Sie sich einfach überraschen, wie einfach es doch sein kann, wenn man seine, in sich schlummernden Stärken wieder erwachen lässt.

Im interaktiven Workshop unterstützen wir jeden Teilnehmer im geschützten Rahmen dabei, klare Visionen für zukünftige Potenziale zu entwickeln. Freuen Sie sich auf „Ihr“ neues Jahr.



Seminarinhalte:	Am Anfang steht die Vision. Sie lernen Methoden, wie Sie Ihr wichtigster Akteur im Leben werden. Erlernen Sie die besten Methoden für eine professionelle, sinnvolle und vor allem auch passende, leicht umsetzbare Zielplanung.
Zielsetzung:	Lernen Sie in diesem Erlebnisworkshop, wie Sie mit Hilfe von NLP Werkzeugen Ihren Aktionskurs für die Zukunft entwickeln und dadurch für Sie messbare Ergebnisse erzielen.
Zertifikat:	X - emotion Zertifikat
Trainerin:	Karin Sari-Jouhoff
Teilnehmerzahl:	min. 10 Personen max. 20 Personen
Seminarorte:	Saarland, Rheinland-Pfalz
Dauer:	1 Tag
Termine:	25. November 2016
Kosten:	190,- € zzgl.. MwSt. und Tagungspauschale. Die Anreise ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion

Trance und Entspannungswochenende

Kurzbeschreibung:

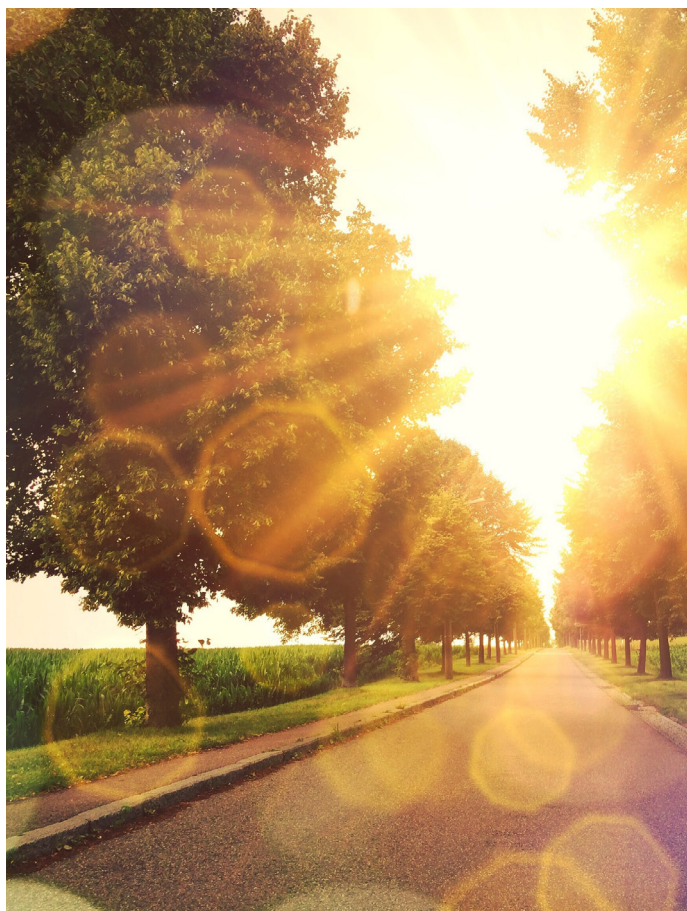
Unser Trance und Entspannungswochenende - BGM aktiv.

Entspannter und leichter Leben.

Meditative und Trancezustände aller Art sind eine hervorragende Basis um Ihre Leistungsfähigkeit zu steigern, einfach zu lernen oder tief zu entspannen, und das zu genießen.

Nutzen Sie die Gelegenheit, um es sich so richtig gut gehen zu lassen, neue Methoden zu erlernen und eine sehr angenehme Seminaratmosphäre kennenzulernen.

Das Seminar ist auch für Menschen geeignet, die noch nie mit entspannten Zuständen gearbeitet haben und die einfach nur neugierig sind, was sich hinter den vielen Begriffen wie Trance, Hypnose und Meditation, sowie entspannte Bewusstseinszustände verbirgt.



Seminarinhalte:

sich selbst schnell und leicht zu entspannen.
Induktionstechniken.
Die einfache die Nutzung von gezielten Sprachmustern für die positive Entwicklung.
Hypnotische Sprachmuster.
Tiefe Entspannungszustände erreichen, genießen führen.
Meditative Zustände, Fokussierung in der Trance.

Zielsetzung:

Das Seminar ist für alle Menschen geeignet, die sich beruflich oder Privat mit entspannten Bewusstseinszuständen beschäftigen möchten.
Und Sie werden vor allem auch persönlich neue Erfahrungen sammeln, die Sie voranbringen.

Trainerin:

Karin Sari-Jouhoff

Teilnehmerzahl:

min. 10 Personen, max. 20 Personen

Seminarorte:

Saarland, Rheinland-Pfalz

Dauer:

2 Tage

Termine:

23. – 24. Januar 2016
03. – 04. Dezember 2016

Preise:

260,- € zzgl. MwSt., Übernachtung und Tagungspauschale.
Die Anreise ist in dem Preis nicht enthalten.

Buchbar als Firmentraining oder offenes Training.

X-emotion Coaching

X-emotion Coaching: „Kraft und Energie wecken“.

Stellen Sie sich vor, wie angenehm und befreiend es sein kann, bestimmte herausfordernde Situationen in Ihrem Leben, sei es Vergangenheit, Gegenwart oder Zukunft, positiv zu reflektieren und die für Sie optimalen Veränderungsprozesse zu erreichen.

Das X-emotion Coachingteam bietet Ihnen durch die vielfältigen Ausbildungen die passenden Lösungsansätze zugeschnitten für das Management, Einzelpersonen, Führungskräfte und Teams, um Ihnen in wichtigen Phasen der Veränderungen Ihre Fragen zu beantworten.

Die eingesetzten Coachingmethoden und Lösungsstrategien sind immer individuell. Durch das intensive Gespräch entscheiden wir gemeinsam welche Methoden für Sie die Richtigen sind.

Lassen Sie sich dabei auf Ihrer eigenen spannenden Entdeckungsreise von den X-emotion Coaches begleiten.

Berufliche Visionen entwickeln - die Zukunft gestalten - Ihre geschäftlichen Ziele erreichen.
Das X-emotion Coachingkonzept ist individuell und lösungsorientiert. Ihre Ziele bestimmen den Coachingprozess.

Starten Sie jetzt mit Ihrem Personal Coaching!



X-emotion

Vertriebsanalyse

X-emotion Interim Management und Organisationsentwicklung in Vertrieb und Marketing

Das X-emotion Portfolio reicht von passgenauen Vertriebsanalysen, Vertriebsoptimierungen, Strategien und Aufbau.

Wir analysieren Ihre vertriebliche Situation, schlagen Lösungen für das gesamte Spektrum Ihres Vertriebs vor und helfen Ihnen beim Management und der Umsetzung neuer, zielführender Strategien. Zur Steigerung der Vertriebseffizienz umfasst unser Portfolio neben der Potenzialanalyse, der Vertriebsmitarbeiter, das Vertriebscoaching und die Begleitung von Change Management Prozessen im Vertrieb.

Langjährige branchenübergreifende Erfahrungen durch unser qualifiziertes Vertriebsteam, sowie fundiertes Wissen aus der fertigenden Industrie, der IT Branche und den kaufmännischen Abteilungen sind die Erfolgsfaktoren für die Entwicklung Ihrer optimalen Unternehmenskultur.

Weiterführende Vertriebsprozesse und Vertriebsstrategien:

- Analyse von Kundenbedürfnissen und Produktnutzen
- Segmentierung der Zielkundengruppen
- Vertriebliche Konzept und Vertriebsorganisation
- Vertriebsaufbau
- Vertriebsmanagement
- Potenzialanalyse der Vertriebsmitarbeiter
- Vertriebstrainings
- Vertriebscoaching



X-emotion

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Gesunde Arbeitsplätze, eine Investition in die Zukunft Ihres Unternehmens!

Gesunde und aktive Mitarbeiter sind die Basis für den Erfolg und die Wettbewerbsfähigkeit eines jeden Unternehmens. Ein moderner Führungsstil berücksichtigt daher den sorgsamsten Umgang mit wertvollen menschlichen Ressourcen.

Betriebliches Gesundheitsmanagement (BGM) unterstützt Sie bei der verantwortungsbewussten Führung Ihrer Mitarbeiter. Ein individuell entwickeltes X-emotion BGM-Konzept wird in die Unternehmensstruktur und die täglichen Abläufe integriert. So bewirkt es sowohl einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg, als auch ein positives Image des Unternehmens.

X-emotion versteht Betriebliches Gesundheitsmanagement als eine zeitgemäße und notwendige Führungsaufgabe. Nach einer fundierten Analyse entwickelt die X-emotion ein BGM-Konzept, das genau auf das Unternehmen und seine Mitarbeiter zugeschnitten ist – und kann sofort aktiv und unkompliziert in das Unternehmen integriert werden. Alle X-emotion Experten zeichnen sich durch Leidenschaft und ehrliche Überzeugung aus.

Maßnahmen des betrieblichen Gesundheitsmanagements zeigen Erfolge für Unternehmen in

- Teambuilding
- Loyalität
- Ausstrahlung/ Freundlichkeit
- Motivation
- Optimierung der Arbeitsatmosphäre
- Vorsprung im Wettbewerb

Optimierung des eigenen Standings für Mitarbeiter in

- Vorbeugung arbeitsbedingter Erkrankungen
- Verbesserung des Arbeitsumfeldes
- Verbesserung der Arbeitsorganisation
- Verbesserung des Betriebsklimas
- Stärkung des Selbstbewusstseins
- Stärkung der Kompetenz
- Verbesserung der Lebensqualität



Wir freuen uns auf Sie
Ihr X-emotion Team

