

A woman with short, straight white hair is shown in profile, facing right. She is wearing large, round, dark sunglasses with a thin metal frame. Her lips are painted a deep red. She is wearing a large, wide-brimmed white hat with a ribbed texture. The background is a soft, light beige color.

SPC-REPORT

EinBlick

Juli/August 2018 | N° 321

Teampotenzial

Chefgedanken

Oh je, der
Weltmeister ist raus

Sichtweisen

Gut oder böse?

Darstellung

U-Boot vergessen?

Neuheit

Wenn ein Team sein Potenzial nicht abrufen

Parallelen zwischen dem Abschneiden der deutschen Nationalmannschaft mit vielen Friseurgeschäften

Nach der **Fußball-Weltmeisterschaft** waren wieder 80 Millionen deutsche „Ersatz-Nationaltrainer“ aufgerufen, schlau die Gründe und Ursachen für das **frühe Scheitern** der deutschen Nationalmannschaft zu er- und zu begründen.

Egal welche Gründe und Ursachen letztendlich zu dem frühen Ausscheiden der Deutschen geführt haben, zwei Dinge sind **Fakt**:

Zum Einen entscheiden beim Fußball oft **Kleinigkeiten** oder einige Zentimeter über Sieg oder Niederlage. Drei Pfostenschüsse und einige 100%ige wurden ausgelassen. Mit etwas mehr Glück und Abschlussicherheit hätten die Deutschen mit der gleichen Spielweise **weiterkommen** können und all diese „Weltuntergangs-Schreier“ wären verstummt oder es gäbe jetzt die derzeitige Diskussion nicht oder nur im eingeschränkten Maße. Bis Ende 2017 ist **Jogi Löw** mit seinem Team fast alles gelungen und er ist der **erfolgreichste** Bundestrainer, ein halbes Jahr später ist plötzlich alles ganz **anders**.

Zum Anderen zeigen zunächst die **Statistiken**, dass die deutsche Mannschaft in allen drei Partien das **überlegene** Team war. 70 % Ballbesitz, mehr als doppelt so viele Pässe gespielt, mehr Torschüsse, das alles belegt die früheren **Stärken** der Deutschen, wie wir sie auch noch von den Jahren früher kennen und es damals die **Garanten** für den deutschen Erfolg waren.

Warum sind sie dann trotzdem gescheitert? Weil sie sich auf ihr Können und ihre eigentliche Überlegenheit und ihre Routine **verlassen** haben und die Spiele mehr verwaltet haben, als wirklich kreativ, mutig, offensiv zu spielen. Sie können alle Fußball spielen und sind vielen Gegnern vom Potenzial überlegen, aber sie haben dies **nicht** abgerufen. Kein Risiko, kein offensiver Spieltakt, kein Mut und dies alles bei diesem **Spielerpotenzial!!!** Nur verwalten reicht einfach **nicht**, um vorne mit zu spielen. Das hat man **deutlich** gesehen!

Nicht anders ist dies in den **Friseurgeschäften**. Viele Teams unterscheiden sich dadurch, ob sie ihr tägliches Schaffen nur **ableisten** (verwalten) oder ob sie wirklich mit den **Kunden** auch gestalten, beraten und außergewöhnliche Dinge bewegen. In vielen Salons ist es **nicht** wirklich so, dass die Mitarbeiter immer das abliefern, was sie wirklich können und was sie von sich selbst auch behaupten.

Einige Beispiele aus der **Praxis**:

Verkauf/Heimpflegeberatung: Angesichts der erzielten Verkaufswerte einzelner Friseure muss man oft das Gefühl haben, dass sie weder die Wichtigkeit einer **Heimpflegeberatung** verstanden haben, noch dass sie sich wirklich für die Kundin **interessieren**. Es kann doch nicht nur darum gehen, heute der Kundin möglichst **perfekt** die Haare zu schneiden. Viele Friseure antworten immer auf die Frage, warum sie ihren **Beruf** so lieben, „weil es ihnen Freude bereitet, ihre Kundinnen zu verschönern und weil ihre Kunden ihnen so am Herzen liegen“. Viele, die diesen Text jetzt

Chef Gedanken

lesen, werden dies sicherlich auch genauso unterschreiben. Doch in der täglichen Arbeit im Salon sieht dies dann **völlig** anders aus. Die Frisur vom **letzten Besuch** wird wieder hergestellt, eine Heimpflegeberatung **fehlt** völlig. Was muss die Kundin zuhause tun?

Dies ist nichts anderes, als was man der deutschen Nationalmannschaft vorwerfen kann: Sie **können** es, aber sie liefern es **nicht!**

Ein anderes Beispiel: Wenn im Salon aktuell eine **WM-Aktion** läuft, bei der den **Stammkunden** des Salons doch ein erheblicher **Gewinn** ins Haus stehen kann, gibt es dennoch Mitarbeiter, die ihre Kunden darüber **nicht** informieren, weil sie es vergessen, weil sie kein Fußball-Fan sind, oder, oder, oder....

Wie müssen sich ihre Kunden **fühlen**, wenn sie mitbekommen, dass die Kundin am Nachbarplatz zum Spiel eingeladen wird, sie aber nicht. Wenn das **Friseur-Team** doch vorher auf die WM-Aktion gemeinsam eingeschworen wurde, warum liefern dann einzelne nicht? Einer für alle – alle für einen! **Weit** gefehlt! Dies passiert immer häufiger, wenn man zu selbstherrlich, zu bequem, zu alltäglich wird. **Erfolg** kommt nicht durch alltägliches Abarbeiten, sondern durch Ausleben der Kreativität, durch eine Wahrnehmung der täglichen Verantwortung und durch aktives Mitwirken!



Wenn Sie sich selbst also dabei ertappen, ihr **Potenzial** nicht abgerufen zu haben, denken Sie an die deutsche Nationalmannschaft und an den **Misserfolg**. Dieser ist für solche Fälle vorprogrammiert!

All dies gilt auch für die **Führung** des Teams: Bleiben sie mutig, denken sie offensiv und fordern Sie immer von Ihrem Team auch das Potenzial ab!

Ihr Klaus Schaefer

Schaefer & Partner Consulting



www.schaefer-consulting.com  

Oh je, der Weltmeister ist raus!

Zunächst einmal möchte ich sagen, dass es leider **völlig** gerechtfertigt ist, dass unsere Mannschaft schon in der **Vorrunde** gescheitert ist!

Doch das Leben geht weiter, wie es immer so schön heißt und nun ja, wen mag es überraschen, so haben wir es alle schon **oft** erfahren. Natürlich braucht es nun seine Zeit, diese negative Erfahrung zu **verarbeiten**, sich vielleicht durchaus auch nochmal an die vergangenen **Erfolge** zu erinnern und schließlich zu akzeptieren, was nicht mehr verändert werden kann.

Doch jetzt kommt es darauf an, seine **Sichtweise** auf die Dinge zu ändern und zu analysieren, was da gerade passiert ist, welche Entscheidungen dem Ergebnis vorausgegangen sind und natürlich auch, wer welche **Leistung** abgerufen hat.

Wie immer sollte sich zunächst jeder Gedanken über seinen eigenen **Auftritt** machen, über seine eigenen **Entscheidungen** und welche Alternativen es hätte geben können oder auch heute gibt.

Die Strategie oder auch das Konzept sind die **allerersten** Dinge, die einfach passen müssen. Diese(s) muss dann auch eindeutig und klar **kommuniziert** werden, wenn man selber daran glaubt. Das ist Aufgabe der **Führung!** Eine klare Anleitung und Einteilung der Mannschaft. Wer ist für welche **Aufgabe** am besten geeignet, welche **Stärken** kann jedes Mitglied meiner Mannschaft einbringen? Habe ich die richtigen **Trainingsmethoden**, um diese Stärken auch auf den **Platz** (in den Salon) zu bringen? Kenne ich die derzeitigen **Motive** meiner einzelnen Mannschaftsspieler? Sind alle bereit, alles zu geben und auch füreinander einzustehen? Da gibt es sicherlich noch ganz viele Fragen, die sich jetzt der DFB oder eben auch Sie sich täglich stellen müssen, wenn Sie Ihren Erfolg ausbauen wollen.

Denn alles im Leben passiert für **uns** und so auch das was eben **täglich** in Ihrem Salon passiert. Ihre Aufgabe ist es, herauszufinden, was genau da für **Sie** drin ist.



SichtWeisen

Wenn z.B. die Anzahl der Kunden **nicht** ausreicht, um bestimmte notwendige Umsätze zu erwirtschaften, dann wissen Sie, dass also etwas verändert werden muss und eventuell durch gute **zielgruppenorientierte** Werbung mehr Kunden in den Salon gebracht werden sollten. „Zu wenige Kunden“ ist also nur ein momentaner Fakt, den es zu erkennen und dann zu ändern gilt.

Sollte der **Durchschnittsumsatz** pro Kundin zu gering sein, dann soll Ihnen die entsprechende Zahl nur aufzeigen, dass wahrscheinlich die **Beratungsleistung** nicht ausreichend ist oder nicht achtsam genug umgesetzt wird. Also sollten meine Mannschaftsspieler oder eben der eine oder andere darin gestärkt und weiterentwickelt werden.

Vielleicht sind die Kosten im Verhältnis zu **hoch**; einfach nur ein Hinweis für Sie, dort genauer hinzuschauen. Welche Kosten sind **notwendig**, welche eventuell nicht?

Sie sehen schon, das derzeitige Ergebnis ist nur ein Ausdruck Ihrer derzeitigen Bemühungen und Blickwinkel.

Es liegt nun also an **Ihnen**, den Blickwinkel zu ändern, die sich aufzeigenden Dinge zu sehen und die sich ergebenden neuen Ansätze zu entwickeln und entsprechend mit Ihren Mannschaftsspielern zu **kommunizieren**.

Insofern bin ich davon überzeugt, dass unsere **Mannschaft** in zwei Jahren zur Europameisterschaft und auch in vier Jahren zur nächsten Weltmeisterschaft wieder um den **Titel** mitspielen wird.

So, wie auch Sie jederzeit alles positiv nach vorne bewegen können, auch wenn es sich vielleicht mal gerade **nicht** so anfühlt.

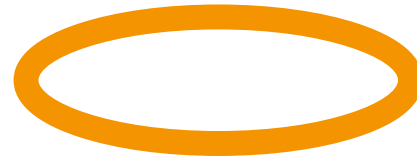
Die Vergangenheit kann man also nicht mehr **ändern**! Man kann aus ihr **lernen** und in der **Zukunft** die Dinge zunächst einmal anders machen. Ob es dann richtig oder richtiger ist, wird uns erst wieder das **Ergebnis** sagen oder eben auch unser Wohlbefinden!

In der Konsequenz hat unsere Mannschaft nun also eine Riesenchance oder aber auch immer **SIE!**

Ihr Torsten Kowalsky

Schaefer & Partner Consulting

Gut oder böse?



Da reibe ich mir **verwundert** die Augen: Gestern noch Ruhe, heute **bekämpfen** sich zwei Firmen (wie aktuell im Bereich der **Kassensoftware**) öffentlich und mit aller Härte. Vorwürfe, Schuldzuweisungen und rechtliche Schritte stehen im Raum. Plötzlicher **Krieg**. Anderes bleibt mehr oder weniger verborgen. So wie im vergangenen **Jahr**, als plötzlich als **friseurexklusiv** verkaufte Produkte in **Real-Märkten** auftauchten. Deutlich **unter** dem Friseur-Einkaufspreis. Wer hatte die **Verträge** gebrochen um Endverbrauchermärkte zu beliefern? Es war ein Mitbewerber des Anbieters, der Waren aus Asien nach Europa importierte, um den Ruf seines **Konkurrenten** zu schädigen.

Die Märkte heute sind **knallhart**, selten fair bis oft unehrlich. Wir schütteln fassungslos den Kopf und werten das als Gut und Böse - weil es nicht unseren erlernten **Wertvorstellungen** entspricht. Für den auf BWL geschulten Konzernchef ist so etwas Normalität. Wir Friseure hingegen sind mehr **emotional** unterwegs, Empathie und Gefühl als Wertorientierung. Aber was ist Gut, was Böse? Nein, das sind oft „**nur**“ andere Wertorientierungen, die aber entscheidend sein können, denn manchmal passt es nicht.

Da sind **Mitarbeiter**, für die man Verständnis zeigt, auch wenn die Ergebnisse nicht stimmig sind, die man aufbaut und investiert. Auch mit kontroversen und nervigen Diskussion, man bleibt gedul-

DarStellung



dig und zeigt **Verständnis**. Das Verständnis ist leider manchmal einseitig. Dann hat Verstehen ein jähes Ende, weil das Gegenüber eine ganz andere Meinung und Wert-Orientierung hat.

Bedeutet: Investitionen, Nerven, Zeit und Geld zum Fenster rausgeschmissen. Viele von uns werden das schon erlebt haben. Hier gilt es frühzeitig **Klarheit** zu schaffen und sich selber zu schützen.

Ängste hindern uns oft daran, aber wir müssen akzeptieren, dass manche Dinge einfach nicht passen.

Statt zu hoffen, müssen wir uns entscheiden. Respekt vor **anderen** Meinungen? Na klar! Aber wenn jemand in meinem Unter-

nehmen eine eigene Philosophie leben will das geht gar nicht! Darum plädiere ich für eine **Salonphilosophie**, so wie sie sich aus unseren Anregungen in „Der faire Salon“ erstellen lässt, an Standards, an die sich **jeder** halten muss. Und wenn nicht ... dann gerne und in Freundschaft woanders. Solche Entscheidungen sind nicht böse, auch wenn wir uns so fühlen, sie sind **notwendig**.

Herzlichst

Ihr René Krombholz

Der faire Salon, Friseur News, Figaro Düsseldorf



www.der-faire-salon.de 

EXKLUSIVITÄT
KANN SO EINFACH SEIN.



DIE HAARPFLEGE-SERIEN



Miée

100% ENERGIE UND
PELEGE FÜRS HAAR.

WERDE TEIL
DER MIÉE-FAMILIE.



DIE STYLING-SERIE

www.miee.de  

Die SCHUFA-Auskunft – gefährlich oder nicht?



Über die Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung, kurz **SCHUFA**, wird die Zahlungsfähigkeit und Kreditwürdigkeit bewertet. Schon allein deswegen lohnt es sich, eine kostenlose Selbstauskunft einzuholen.

Ob Sie einen **Mobilfunkvertrag**, eine **Giro- bzw. Kreditkarte** besitzen oder einen **Kredit** abbezahlen, die Schufa dokumentiert alles. Und die Schufa weiß zudem, wie und ob Sie Ihren **Verbindlichkeiten** nachkommen. Bei den **Auskünften** gibt es sogenannte „A“- oder „B“-Varianten. Die **„A“-Variante** nennt Daten zu Ihrer Bankverbindung, zu Ihren finanziellen Belastungen und Kreditanfragen. Die **„B“-Variante** informiert über Ihre Zahlungsfähigkeit, das fragen gerne Versandhäuser oder Telefongesellschaften ab. Bei **negativen** Merkmalen misst ein Score Ihre Bonität – ist dieser zu niedrig, **sperrt** sich Ihre Bank. Sie können dann im Internet **nicht** einkaufen oder bekommen eventuell **keine** Mietwohnung. Da beginnt es schon **heftig** zu werden und das sollten auch Sie beachten.

Laut **§ 34 Bundesdatenschutzgesetz (BDSG)** ist es jedem möglich, einmal im Jahr **kostenlos** eine Datenübersicht einzuholen, das geht einfach über: www.meineschufa.de.

Überprüfen Sie diese Auskunft **genau** auf Fehler, das könnten z.B. nicht erfolgte Löschungen sein.

Kredite dürfen taggenau **drei Jahre** nach Tilgung nicht mehr gelistet sein, gleiches gilt für **Kreditkartenkonten**. Diese Daten und Daten aus Schuldnerverzeichnissen sind **36 Monate** nach der Auflösung zu löschen. Diese **Nachfristen** sind nicht unwichtig, da sie zeigen, welche **Verpflichtungen** Sie früher aufgenommen, aber auch vereinbarungsgemäß bedient hatten, dies wäre ein **positives** Moment. Nur wenn es dabei zu **Störungen** bei Tilgungen gekommen ist, wäre dies ein **negatives** Moment für Ihren Score.

Nachdem heute kaum mehr mit **Schecks** und **Wechseln** bezahlt wird, sind die Scheck- oder Wechselproteste nicht mehr gegeben, allein **Lastschriftrückgaben** mangels Deckung weisen auf eine enge Liquiditätslage hin.

Meine Empfehlung: **Informieren Sie sich immer wieder.**

Herzlichst
Ihr Bernd Werner

Schaefer & Partner Consulting

Wussten Sie schon ... 

Kraftpaket Haar!

Haare sind extrem dehnbar und geben erst bei grossen Belastungen auf. Gesundes, trockenes Haar lässt sich auf das 1,5-Fache seiner eigentlichen Länge dehnen, bis es reißt.

Heiße Temperaturen, ...

... **leerer** Salon?

Das muss nicht sein! Wenn die Sonne scheint, die Temperaturen steigen und die Badesaison in vollem Gange ist, **vergessen** viele Ihrer Kunden, dass sie ihren strapazierten Haaren mal wieder eine **Auszeit** gönnen sollten. Teilweise **vergessen** Ihre Kunden sogar Termine, während sie am Badeweiher relaxen?

Dem wirken wir gerne entgegen und unterstützen Sie. Gemeinsam stimmen wir SMS- sowie E-Mail-Aktionen mit **Ihnen** ab. Sie können Ihre Kunden auf diese Weise nicht nur an deren bereits vereinbarte Termine erinnern, sondern auch auf Last-Minute-Termine oder besondere Aktionen aufmerksam machen. Füllen Sie gemeinsam mit uns Ihr **Terminbuch!**
Wir freuen uns auf Ihren **Anruf!**

Sie erreichen uns:

Montag – Freitag 08:00 Uhr - 20:00 Uhr
Samstag 08:00 Uhr - 14:00 Uhr
Telefon: +49 (0) 9845 989 333

Sollten Sie außerhalb unserer Support-Zeiten Fragen haben, so sprechen Sie bitte Ihr Anliegen auf unseren geschalteten Anrufbeantworter. Wir rufen Sie möglichst schnell zurück.

Ihr
SPE.Victory Dienstleistungszentrum
An der Hochstraße 15
91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 9845 / 989 333
victory@schaefer-electronics.com

U-Boot vergessen?

Ist dir schon aufgefallen, dass du in deinem **Leben** manchmal Sachen machst, die du eigentlich gar nicht wolltest? Obwohl du es besser weißt, tust du ab und zu Dinge, die dir **nicht** guttun. Ist es nicht so? Ähnlich ist es auch mit guten Vorsätzen oder neuen Zielen, die du dir steckst. Durch ein **Seminar**, einen Vortrag oder eine andere Inspirationsquelle bist du wild entschlossen und brichst hochbegeistert und voller Energie in eine neue **Richtung** auf. Einige Wochen später jedoch findest du dich wie durch Zauberkraft wieder auf der **alten** Spur.

Was ist hier los? Warum hast du schon so häufig ganz schlaue Dinge erkannt, aber lange nicht alle davon umgesetzt? Ist das **Schicksal**? Oder hast du einfach weniger Glück oder Ausdauer als andere? Weder **noch**. Die Antwort lautet ganz anders: Du hast dein **U-Boot** vergessen!

Hä? Keine Sorge. Ich fange einfach ganz von vorne an und möchte dir erklären, was ich damit meine.

Unsere bewusste **Wahrnehmung** ist wie ein Filter für unser Leben und wird geprägt durch unsere **Erfahrungen** und durch unsere **Schlussfolgerungen** aus diesen Erfahrungen, kurz gesagt: unseren eigenen **Bewertungen**. Du siehst die Welt also nicht so, wie sie ist, sondern so, wie du bist. Je stärker deine Erfahrungen emotional aufgeladen gewesen sind, desto mehr beeinflussen sie unsere **Wahrnehmung**. Und ab dem Moment, in dem du eine deiner Schlussfolgerungen zur eigenen Wahrheit erklärst, wird sie zu einer inneren Überzeugung und ist fest in deinem Unterbewusstsein verankert. Und dieses Unterbewusstsein steuert 95% deiner Handlungen. Lediglich 5% deiner Handlungen werden von

deinem Bewusstsein bestimmt. Das bedeutet, dass dein Wunsch oder dein neues Ziel **keine** Chance haben, umgesetzt zu werden, solange du dir deiner unterbewusst wirkenden Überzeugungen nicht bewusst wirst und sie veränderst.

Stell Dir folgendes Bild vor: Du sitzt in einem kleinen **Segelboot** auf dem Meer und möchtest zu einer Schatzinsel segeln. Du kennst den Weg dorthin, das Segelboot setzt sich in Bewegung, in die richtige Richtung. Doch irgendwie kommst du nicht so recht vom Fleck. Plötzlich stellst du fest, dass an deinem Segelboot ein **Seil** befestigt ist, das tief ins Wasser reicht und dort mit einem mächtigen **U-Boot** verbunden ist. Als du den Kapitän des U-Boots fragst, warum er immer wieder in die falsche Richtung zieht und dich auf diese Weise daran hindert, die Schatzinsel zu erreichen, erklärt er dir, dass er genau die **Koordinaten** eingegeben hat, die **DU** ihm vorab gegeben hast.

Dein Unterbewusstsein ist das U-Boot, das dafür sorgt, dass du mit deinem Segelboot, deinem **Bewusstsein**, nur in die Richtung segelst, die mit den eingegebenen Koordinaten übereinstimmt.



Neuheit

Die Koordinaten hat dein **Kapitän** übernommen, weil du ihm unbewusst über einen langen Zeitraum deines Lebens dieselben Gedanken gesendet hast. Um deine alten Überzeugungen durch neue, kraftvolle Überzeugungen ersetzen zu können und somit deinem Kapitän des U-Bootes neue Koordinaten senden zu können, braucht es **Gedanken**, die eine höhere Energie und emotionale Intensität haben als das alte **Mangeldenken**. D.h. falls du dauerhaft die Richtung deines Lebens ändern möchtest, musst du dein Unterbewusstsein davon überzeugen. Wir glauben gern, nur weil wir ein Thema mental verstanden haben, hätten wir es bereits integriert. Doch solange dein U-Boot nicht von der neuen Richtung überzeugt ist, wird sich das Segelboot abzappeln und doch nicht vom Fleck kommen.

Mit anderen Worten: Dein **bewusster** Verstand ist wichtig, um zu vernünftigen Urteilen zu gelangen und bewusst eine neue Richtung vorzugeben. Doch dann braucht er die **volle** Unterstützung deines Unterbewusstseins. Das Segelboot denkt. Das U-Boot lenkt.



Und die gute Nachricht ist, dass es hierfür verschiedenen Methoden gibt, um dein U-Boot für eine neue Richtung zu begeistern. In meinem neuen Seminar „**Leichtfüßer**“ (Start Februar 2019) geht es genau um dieses Thema und ich lade dich dazu ein, auf eine Reise zu **dir** selbst zu gehen. Gib dir Raum und Zeit, deine Herzenswünsche und Ziele zu erforschen, deine Vision für dein Leben zu visualisieren, in die Umsetzung zu kommen und motiviert zu bleiben, dein Selbstbewusstsein zu stärken und auf diese Weise dein ganzes **Potenzial**, was in dir steckt, auszuschöpfen.

Ich freu mich auf Dich.

Lisa Aceves

CCT Seminare

www.cct-seminare.com  

Ihre nächsten Seminartermine

FreiHalten

Chefseminar I mit Klaus Schaefer & Sascha Griebhammer
25. – 27.11.2018 in Marktbergel

Chefseminar II mit Stefan Dax
14. – 15.10.2018

Führungsseminar I mit Harald Müller
21. – 22.10.2018

Führungsseminar II mit Harald Müller
11. – 12.11.2018 in Eich

Finanzielle Freiheit mit Stefan Dax & Anja Wiesendorf
21. – 22.10.2018 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation mit Bastian Schaefer
21. – 22.10.2018 in Eich
28. – 29.10.2018 in Oberdachstetten
19. – 20.11.2018 in Oberdachstetten

clever@work mit Frank Greiner-Schwed
11. – 12.11.2018 in Oberdachstetten

Organisation & Rezeption mit Torsten Kowalsky & Andrea Büchele
14. – 15.10.2018 in Oberdachstetten

Beratung & Kommunikation II mit Stefanie Ehrich
05. – 06.11.2018 in Oberdachstetten

Fit to Start mit Tobias Kabirschke & Anil Akkoyun
27. – 31.08.2018 in Würzburg

Talentfinder mit Lisa Aceves
07. – 08.10.2018 in Oberdachstetten
21. – 22.10.2018 in Eich

Cut Basic Seminar by *Nice*
08. – 10.10.2018 in Neunkirchen mit Thomas Müller

Events:

T.I.M. 2018

Nottwil/CH: 16.09.2018 mit Franc Braun



Würzburg/D: 23.09.2018 mit Frank Greiner-Schwed & Torsten Kowalsky

SPC-Kongress 2019

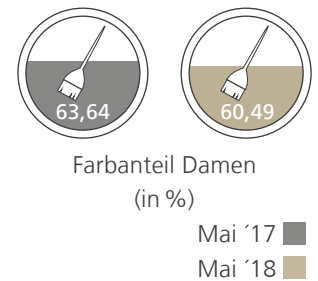
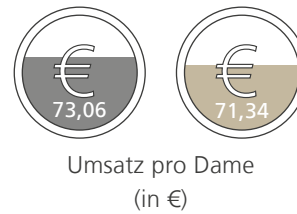
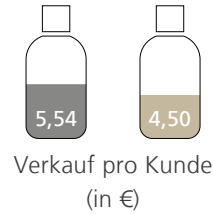
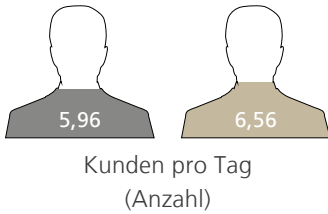
19. – 20.05.2019 in Herzogenaurach

Sichern Sie sich jetzt Ihren Platz!

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

CCT GmbH
An der Hochstraße 15
91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100
info@cct-seminare.com
www.cct-seminare.com  

Auswertungen



T.I.M. – TEAM IN MOTION 2018

CCT GmbH
SEMINARE



Nottwil/CH
16.09.2018
mit Franc Braun

Würzburg/D
23.09.2018
mit Frank Greiner-Schwed & Torsten Kowalsky

Anmeldung unter cct-seminare.com oder +49 (0) 9845 / 989 100

SCHAEFER  PARTNER
CONSULTING

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten
Tel.: +49 (0) 9845 / 989 0 · Fax: +49 (0) 9845 / 989 222

info@schaefer-consulting.com
www.schaefer-consulting.com 