

EINBLICK

CHEFGEDANKEN
TEAM-
EVENTS

SICHTWEISEN
MITARBEITER-
SUCHE

FÜR DICH
WORK-LIFE-
BALANCE

TITELBILD STYLING BY EFFEDUE

August/September 2019 | N° 334

TEAM-EVENTS ERHÖHEN DIE MITARBEITER-BINDUNG

MITARBEITER FÜHREN BEDEUTET MEHR
ALS NUR „NEBENEINANDER HER“ ZU ARBEITEN!

Führung – eine der wohl meist **unterschätzten** Aufgaben im Leben eines Unternehmers, der in seiner Firma mehrere Mitarbeiter beschäftigt hat. Die jährlich veröffentlichte Gallup-Studie zeigt auf, dass der **häufigste** Grund für die Kündigung von Mitarbeitern das Verhalten des **direkten** Vorgesetzten ist und mehr als die Hälfte aller Mitarbeiter keine hohe Identifikation mit dem Unternehmen empfindet. **Was** läuft da falsch?

In erster Linie geht es um die **Beziehung** der Führungskraft zu ihren Mitarbeitern. **Wie** kann diese gefördert werden? Ganz wichtig ist eine klare und regelmäßige **KOMMUNIKATION** mit den Mitarbeitern.

Wie häufig führst Du Teamsitzungen durch?
Wie häufig finden Einzelgespräche mit den Mitarbeitern statt?
Weiß der Mitarbeiter immer, was von ihm erwartet wird und erhält er **regelmäßiges** Feedback über seine erbrachten Leistungen?

GANZ WICHTIG IST
EINE KLARE UND
REGELMÄSSIGE
KOMMUNIKATION MIT
DEN MITARBEITERN.

Solche Gespräche sollten dabei nicht nur zur Kritik dienen, sondern es sollen auch die **positiven** Leistungen bestätigt und anerkannt werden. **WERTSCHÄTZUNG** ist ein sehr bedeutender Zufriedenheitsfaktor für Mitarbeiter!

Wichtig für die Mitarbeiter ist es auch, dass sie sich auf besprochene und angesagte Punkte **verlassen** können. Halten wir Führungspersonen uns auch an das, was wir ansagen und durchführen wollten? Wenn nein, verliert die Führungskraft schnell an **GLAUBWÜRDIGKEIT** und damit auch an **VERTRAUEN**. Je mehr dieses schwindet, desto mehr schwindet auch die Identifikation des Mitarbeiters mit dem Unternehmen. Demnach ist es wichtig, dass Du immer darauf achtest, die vereinbarten Maßnahmen auch konsequent umzusetzen.

Um die menschliche Beziehungsebene zu pflegen und zu vertiefen, kann ich Dir nur **eine** Maßnahme ans Herz legen, die wir seit mehr als 20 Jahren mit unserer Mannschaft durchführen und pflegen. Führe als eines Deiner Highlights ein **Mitarbeiter-Event** durch, bei dem die Möglichkeit besteht, dass Du die Mitarbeiter und die Mitarbeiter auch ihre Führungskraft in einem **anderen** Umfeld erleben und dass auch dort ein Austausch fern vom Arbeitsalltag stattfindet.

Wir führen einmal im Quartal ein Tages-Event durch. Beispiele: Eine Olympiade oder ein Spielfest mit Grillabend, Kanufahren auf der Altmühl, Fahrradtour, Schneeballen backen, Butter stampfen, Käse herstellen, und, und, und ...

All dies sind Aktivitäten, die den **Zusammenhalt** im Team stärken und die **Beziehungsebene** deutlich verbessern. Natürlich werden die Maßnahmen auch bildlich festgehalten und auf unseren Social-Media-Kanälen kommuniziert. Dies hat noch einen zusätzlichen Effekt: Schon einige neue Mitarbeiter haben sich gerade wegen **diesen** außergewöhnlichen Team-Events beworben.

CHEFGEDANKEN

IN DER ERSTEN SEPTEMBER-WOCHE FÜHREN WIR UNSER EINWÖCHIGES TEAM-EVENT DURCH, AUF DAS WIR BESONDERS STOLZ SIND.

Wir klinken uns dieses Jahr auf **Mallorca** bewusst eine Woche aus dem Tagesgeschehen aus, um fernab vom Arbeitsalltag darüber zu sprechen, was wir für unsere Kunden aber auch intern für uns selbst optimieren und verbessern können. Wenn vielleicht einige auf den ersten Blick meinen könnten, wir gehen eine Woche nur unserem Vergnügen nach, sehen wir dies als Unternehmer **ganz** anders. Wir als Unternehmer investieren eine normale Arbeitswoche, um **menschliche** Arbeit zu verrichten, was in vielen Unternehmen viel zu kurz kommt, damit die Beziehungsebene, das Betriebsklima und damit auch der **Unternehmerfolg** verbessert wird.

Ob Du nun ein Tages-Event durchführst oder Dich ein Wochenende oder eine längere Zeit mit Deinem Team ausklinkst, um diesen gewünschten Effekt zu erreichen, sei Dir gewiss:

Es lohnt sich!

Sollte Dir kurzfristig eine Idee für die Durchführung fehlen, dann reise doch mit Deinem Team zum **T.I.M. AM 15. SEPTEMBER** mit der Referentin **Daniela Ben Said** nach Würzburg und mache ein echtes Event mit gemeinsamem Abendessen daraus. Frau Ben Said ist eine mehrfach ausgezeichnete und wohl auch die beste Referentin zum Thema Motivation und Begeisterung und wird bei Dir und Deinem Team bestimmt vieles auslösen und bewegen! So können sich alle Beteiligten aus diesem motivierenden und kurzweiligen Tag gleich einen mehrfachen Nutzen mitnehmen!

Herzlichst
Klaus Schaefer



BESSERE CHANCEN BEI DER MITARBEITERSUCHE DREI TIPPS FÜR DEINE STELLENANZEIGE



Aus meinen Erfahrungen der letzten Wochen möchte ich gerne ein paar Gedanken teilen:

Immer wieder bin ich verwundert darüber, dass bei sogenannten „Discount-Friseuren“ mit sehr günstigen Preisen viele **junge** Menschen tätig sind. So auch letztes, als ich bei einem dieser Salons vorbeilief und einen Blick in das Schaufenster und somit auch in den Salon warf. Mit **Erstaunen** stellte ich fest, dass hier sieben junge Stylisten am Arbeiten waren. Viele unserer Mandanten suchen **dringend** personelle Verstärkung und hätten sicherlich **mehr** zu bieten. „Wieso arbeiten diese jungen Menschen dann eigentlich **hier?**“, dachte ich mir. Bei diesen Preisen kann der Faktor Gehalt wohl kaum die ausschlaggebende Rolle spielen. Ebenso kann es nicht der Anspruch an hohe **Qualität** oder an die individuelle **Beratung** der Kunden sein. Liegt es eventuell daran, dass sie sich selbst nicht mehr **zutrauen?**

Dies kann durchaus sein, wie ich durch zwei Beispiele in den letzten Wochen erfahren durfte. Viele Stylisten haben ja sowieso ein Problem damit, dem Kunden den richtigen Preis zu nennen und denken nur zu gerne mit dem Geldbeutel und zum Vorteil des Kunden. Beeinflusst diese Art zu **denken** eventuell auch die **Bereitschaft** sich bei einem anderen Friseur, welcher eine höhere Preiskategorie hat, zu **bewerben?**



Nur zu gerne machen sich manche Friseure hier ganz klein und stellen ihr Licht unter den Scheffel. Was hat das jetzt aber mit dem Verhalten von Bewerbern zu tun?

Mein Kollege Torsten Kowalsky berichtete mir über die **Umformulierung** einer Stellenanzeige. In einem Salon wurde die Stellenanzeige überarbeitet und mit einem Satz ergänzt, welcher sinngemäß folgende Aussage beinhaltete: „Wir holen Dich da ab, wo Du **aktuell** stehst und entwickeln uns mit Dir zusammen **weiter**“.

In den Sozialen Netzwerken veröffentlicht, kam am selben Tag noch die erste Bewerbung. Die Bewerberin schrieb, dass sie schon seit einem Jahr darüber nachdenkt sich im Salon zu bewerben, sich aber bisher noch nie getraut hatte eine Bewerbung abzugeben, weil sie dachte, den Anforderungen des Salons noch nicht **gerecht** zu werden. Sie verwies speziell auf diesen Satz, welcher sie animiert hatte, die Bewerbung jetzt **abzusenden**. Verblüffend oder?

SIE HAT SICH BISHER
NOCH NIE GETRAUT
EINE BEWERBUNG
ABZUGEBEN, WEIL SIE
DACHTE, DEN ANFOR-
DERUNGEN DES SALONS
NOCH NICHT GERECHT
ZU WERDEN.



Ein **weiterer** Tipp für Deine Stellenanzeige: Wenn Du eine/n neue/n Mitarbeiter/in suchst, dann gib in Deiner Stellenanzeige an, „**drei Mitarbeiter**“ zu suchen. Wenn Du zwei suchst, dann suche nach fünf usw. „Warum das?“, fragst Du Dich. Nur **eine** offene Stelle führt bei manchen Bewerbern schnell zur Resignation, da sie die **Chance**, genau nur diese eine Stelle zu erhalten, als sehr **gering** erachten.

Wie im oben genannten Beispiel ist es oft so, dass sich diese Bewerber nicht **selbst** auf Platz eins sehen. Sie haben den **Wert** ihrer Arbeit und auch die sich bietenden Chancen und Möglichkeiten einfach noch nicht **erkannt**.

Bei drei bzw. fünf zu besetzenden Arbeitsplätzen ist die Wahrscheinlichkeit schon größer einer der **Auserwählten** zu sein.

Außerdem ein sehr wichtiger Punkt in Deiner Stellenanzeige ist eine direkte **Aufforderung** zum Handeln. Ähnlich wie bei einigen Anbietern von Telefonhotlines („Ruf mich an“), solltest Du hier einen Satz integrieren: „Bewirb Dich jetzt!“

Wann hast Du Deine Stellenanzeige zuletzt **überarbeitet**? Nicht nur der Inhalt, sondern auch die Lesbarkeit und grafische Anordnung spielt hier eine wichtige Rolle. Hilfe dazu findest Du jederzeit bei den Fachleuten unserer **Schaefer Graphics**.

Herzlichst
Frank Greiner-Schwed



Was ist Miée? Warum ist man mit Miée erfolgreich?

von Anja Schmidt



Dafür muss ich ein wenig weiter ausholen und in die Vergangenheit blicken ... 2006 habe ich meinen Salon mit erst 24 Jahren und viel jugendlichem Leichtsinn eröffnet. Unwissend, unklar und ohne definierte Ziele. Ich wusste nur: Ich will unabhängig sein, Dinge selbst entscheiden und Ideen finden. Und ein bisschen mehr Geld verdienen als zuvor in leitender Position einer großen Discount Kette.

Und dann, dann steckt man mitten drin und schaut nicht mehr über den Tellerrand hinaus. Bis 2012 alles anders wurde. Ich dachte nach 5 Jahren, es kann nichts mehr schief gehen und bekam meine süße Tochter.

Allerdings stellte sich – als ich Mutter wurde – mein ganzes Innerstes auf den Kopf. Mutter und Geschäftsfrau sein? Geht das? Alles war einfach nur verwirrend und ich konnte nichts mehr koordinieren. War ich im Salon, wollte ich bei meinem Baby sein und andersherum. Als sie 1 Jahr wurde, wollte ich aufgeben und alles hinschmeissen. Eine Anstellung kam mir in den Sinn. Bis ich ein tolles Gespräch mit meiner jetzigen Ex-Schwiegermutter hatte, die sagte, dass die Veränderung im Inneren beginnen muß und sich erst danach die Außenwelt verändern ließe.

Das war für mich der Zeitpunkt, an dem ich erkannte: Ich habe was zu tun. Ich wollte nicht wirklich hinschmeißen. Es war eine dahingesagte „ich gebe auf“-Floskel. Sie halfen mir das finanzielle Loch mit einem Kredit zu stopfen und ich hatte meine Aufgabe. Die Punkte: Persönlichkeitsentwicklung, Führung, Management und mich als Friseur-Meisterin zu entwickeln. Ziele zu definieren. Pläne aufzustellen, mich zu kontrollieren. Privat wie geschäftlich. Ich begann mit einem Führungsseminar von Schaefer & Partner. Wieder der Kampf zwischen es kostet viel Geld, was ich doch ei-

gentlich nicht habe ... aber der Schritt in die richtige Richtung war gesetzt. Der Entrepreneur von Miée, der mich 12 Monate begleitete, war das Beste, was mir je passieren konnte. Ich räumte mein Privatleben richtig auf. Es war Chaos, aber nach dem Chaos folgt bekanntlich die Klarheit. Ein Prozess über mehrere Jahre. Mittlerweile war ich Mandantin bei Stefan Dax geworden. Es machte Spaß wieder mit klarem Kopf und offenem Herzen Unternehmerin zu sein. Mein Team wuchs mit den richtigen Menschen. Bei den anderen traute ich mich, sie zu verabschieden. Es gibt Spielregeln, Team Events und klare Ziele. Für jede Position.

Doch was erkannte ich noch an diesem Punkt?

Dass auch meine bisherige Pflege Serie nicht authentisch war. Sie hielt nicht, was sie versprach. Sie war online zu erwerben, zu günstigeren Preisen. Die Mitarbeiter wollten sie nicht mal für ihr eigenes Haar. Professionelle Beratung war nicht möglich. Ich fühlte mich meinen Gästen gegenüber schlecht. Wie eine Schwindlerin. Eine aufquatschende Friseurin. Ein Nachkauf kam selten vor.

Es war Zeit Miée zu testen und das war auch ganz einfach. Mitten im Salonalltag kam eine Miée-Mitarbeiterin und übernahm die Entscheidung der Produkte. Wir mussten nur sagen, was wir im Haar des Gastes erreichen wollten. Gesagt getan. Das Feedback war irre. Noch nie erlebten wir, dass ein Gast spürt, dass was anders ist und sofort wurde gefragt, wann wir das Wundermittel denn zum Verkauf anbieten würden. Da kam wieder die Angst... erstmal sollte Miée nur in den Verkauf einziehen. Meine beste Freundin war doch die Aussendienstmitarbeiterin meiner vorhergehenden Pflegeserie. Was wird sie denken? Zerstört es etwas? Ich stellte mich meiner Angst. Sie war gelassen und sagte, dass diese Entscheidung bei mir liegt und mit der Freundschaft nichts zu tun

hatte. Ha! Und ich hätte mich beinahe nicht getraut. Welch Fehler wäre das gewesen. Nur haben wir nicht geschafft zu verkaufen. Warum? Weil doch keiner was kauft, was er nicht spürt, riecht oder sieht. Ok, nächster Schritt. Die andere Firma komplett weg und Miée zog in die Behandlung mit ein.

Wunder sind passiert! Heute, nach 3 Jahren sind wir zu 100% Miée. Wir leben es und lieben es. Genau wie unsere Gäste. Wir beraten besser als jemals zuvor. Soviel Know how steckt in der Wirkweise. Der Zusammensetzung mit der „Haartheorie“. Wir sind als Fachkräfte perfekt ausgebildet und nicht zu vergessen: Unsere menschlichen und emphatischen Qualitäten.

Die Kombinationsmöglichkeiten geben uns Sicherheit auf jedes Bedürfnis einzugehen, während die Gäste bei uns sind. Wir verkaufen nicht mehr, wir beraten nur noch und begeistern mit dem Ergebnis. Jeder spürt, dass etwas anders ist. Immer wieder gibt es neue Dinge aus dem Hause Miée, die Bastian Schaefer mit einem Engagement vorstellt, das mein Miée Herz sofort schneller schlagen lässt. Weiterentwicklung. Immer up to date. Wir lieben die Farbsampoos, besonders Aubergine und Platin Strähne. Perfekt nuancierte Blond-Töne. Sie halten dauerhaft, wenn die Kundin zu Hause weiter macht. Ganz ohne Chemie: Blondes, glänzendes Haar. Die Blondinen lieben es und beraten ihre blonden Arbeitskolleginnen gleich mit. Eine Kundin kaufte es gleich 5 mal, da es ja nicht online zu erwerben ist. Der nächste Salon ist zum Glück seeeeehr weit weg :)))) Das macht einfach nur Spaß.

Mit Leib und Seele bin ich Friseur, genau wie mein Team. Endlich werden wir unserem Salonnamen gerecht. Es ist wirklich eine hair sensation. Ohne Miée wäre das nie möglich gewesen. Alle Mitarbeiter verwenden es zu Hause, da ich es zum Einkaufspreis

weitergebe. Das fördert die Überzeugung, die sich im Salon wirklich spüren lässt. Ich genieße alle Vorteile der Partnerschaft mit Schaefer & Partner. Als Mandantin in der Betreuung mit Stefan Dax, ich liebe seine Art zu denken, wie er mir Dinge aufzeigt, die ich nicht erkenne. Wie er mir zeigt, Erfolge zu feiern. Das Victory 2.0. zog vor zwei Wochen bei uns ein und löste das alte ab. (Fast) alles „aus einer Hand“ gibt mir so viel Freiheit, da alle miteinander vernetzt sind. Sogar die Buchhaltung ist mittlerweile umgezogen nach Oberdachstetten. Alles geht easy per Mail und Foto und Telefon und dem guten, alten Postweg. Alle Ängste wurden nicht wahr.

Die Ziele sind erreicht und ich kann es mir endlich erlauben, diese gebührend zu feiern. Ich genieße meine Auszeit und schreibe diesen Artikel auf der Aida. Warum? Weil mein Kopf frei ist, raus aus dem Alltag, die Gedanken freier sind und diese positive Energie, die Sonne in meinem Gesicht, mich demütig und dankend auf mein Leben schauen lassen.

Und wer hätte es gedacht? Es finden sich neue Ziele! Größere, andere und welche, die man nie geglaubt hätte sie denken zu können. Mein Leben ist wie eine Reise auf solch einem Schiff. Ohne Ziel würden wir wild auf dem Meer umherirren und nie ankommen. Dinge auf dem Weg zum Ziel erkennen und sich daran zu erfreuen, gehört bei der Erreichung des Ziels dazu. Den Fokus auf das Positive richten und zu erkennen, dass ich Einfluss darauf habe, wie ich auf Dinge, die passieren, reagiere.

Ich wünsche allen Kollegen das Beste und ein von Herzen geführtes, lockeres, leichtes Leben.

Anja Schmidt, 17. Juli 2019 auf der Aida Nova

miee.de  

DEIN NEUER SALONMANAGER!

Egal ob Kleinunternehmer, mittelständisches Unternehmen oder Filialist – für jeden haben wir das passende Paket!

	XS	S	M	L	XL	XXL
Mitarbeiter	1	bis 3	bis 5	bis 10	bis 15	FLATRATE
Terminal Lizenzen	0	1	bis 3	bis 6	bis 9	FLATRATE



Kasse monatlich	33,- €	44,- €	55,- €	66,- €	77,- €	88,- €
Barpreis Kasse einmalig	1.499,- €	1.999,- €	2.499,- €	2.999,- €	3.499,- €	3.999,- €
Kalender monatlich	44,- €	55,- €	66,- €	77,- €	88,- €	99,- €
Support monatlich	20,- €	25,- €	30,- €	35,- €	40,- €	45,- €

inkl. Kasse, Kalender, Support

Full Service Center monatlich	129,- €	149,- €	169,- €	189,- €	219,- €	229,- €
---	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Preise für Kasse & Kalender gelten nur in Verbindung mit dem Abschluss eines Victory-Supportvertrags
Alle Preise zzgl. 19% MwSt. - Angebote gelten nur solange der Vorrat reicht - Abbildungen können abweichen

LieblingsEinrichter



**TAKARA
BELMONT**

Sichere Dir **100 €**
für Deinen alten Stuhl!
Steigere die Qualität und
erhöhe den Wohlfühlfaktor
für Deinen Kunden!

Nicht in bar auszahlbar!



AM 31. JULI ENDETE DIE FRIST FÜR DIE STEUERERKLÄRUNG

Wer verpflichtet ist, eine Steuererklärung abzugeben, **musste** die Erklärung für 2018 bis zum 31. Juli 2019 beim Finanzamt einreichen.

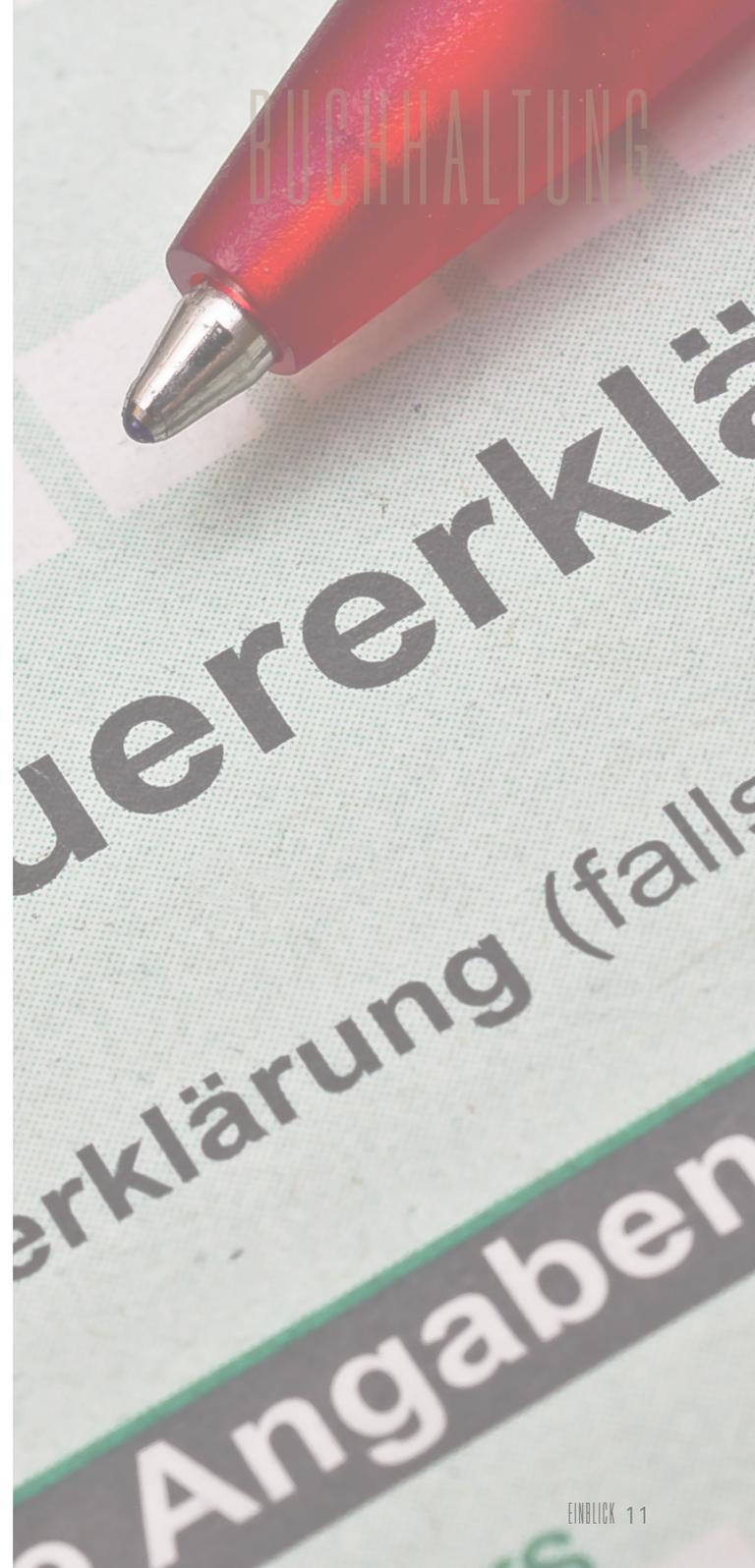
Die Abgabefrist **verlängert** sich auf den letzten Februartag (28.02.) des übernächsten Jahres, wenn Du Dich von einem Steuerberater oder einem Lohnsteuerhilfeverein vertreten lässt.

Verpasst man die neue Frist, droht ein **Verspätungszuschlag** für jeden weiteren Monat. Diesen setzt **nicht** wie bisher das Finanzamt nach seinem Ermessen fest:

Ab 2019 beträgt der Zuschlag **0,25%** der festgesetzten Steuer pro angefangenem Monat der Verspätung, mindestens aber 25 Euro pro Monat.

Ohne Ausnahme - auch wenn es zu keiner Steuernachzahlung kommt.

Obergrenze für den Verspätungszuschlag sind jedoch wie bisher höchstens 25.000 Euro.



WORK-LIFE-BALANCE

Vor allem bei der jetzigen Generation Z ist der Begriff „Work-Life-Balance“ eines der **wichtigsten** Schlagworte im Berufsleben. Ja, es ist sogar ein ganz **entscheidender** Faktor bei der Berufs- und Arbeitgeberauswahl.

Doch fälschlicherweise lässt der Begriff vermuten, dass es dabei nur um einen Ausgleich von Arbeits- und Privatleben geht. Bei diesem Thema geht es jedoch eher um eine **insgesamte** Balance im Leben, die nicht durch eine gleiche Verteilung von Beruf und Freizeit entsteht, sondern durch eine Balance im Leben im Allgemeinen. Eine Balance, die vor allem durch innere Einstellung bzw. eine innere **Ausgeglichenheit** entsteht. Denn Stress im Arbeitsalltag entsteht weniger durch eine hohe Arbeitsbelastung als vielmehr durch gefühlte Unfairness, unterschiedliche Werte zwischen Mitarbeitern und ihren Arbeitgebern, Intransparenz bei Entscheidungen, Beziehungen zu Kollegen, Unterforderung sowie eine negative innere Einstellung bzw. eine fehlende innere Ausgeglichenheit.

Du wirst sehen: Sobald Du an Deiner **inneren** Einstellung arbeitest und Dich selbst im Gleichgewicht fühlst, kann Dich so schnell auch nichts aus der Bahn werfen. Und gleichzeitig können Stress und Herausforderungen **leichter** bewältigt werden.

EINE BALANCE, DIE
VOR ALLEM DURCH
INNERE EINSTELLUNG
BZW. EINE INNERE
AUSGEGLICHTENHEIT
ENTSTEHT.

Tipps für **mehr** Ausgeglichenheit:

1. Kenne Dich selbst.

Wer nicht weiß, was ihn im Leben glücklich macht, der kann auch **nicht** die richtigen Entscheidungen treffen und irrt oft auf **falschen** Pfaden umher – reine **Energieverschwendung!** **Definiere** Deine eigenen Werte, Bedürfnisse und Ziele! Du hast damit ein Navigationsgerät an der Hand, das Dir hilft, Prioritäten zu setzen, Entscheidungen zu treffen, öfter NEIN sagen zu können und zielgerichteter durchs Leben zu gehen. Anpassung kann nie zu einer **gesunden** Balance führen. Nur wer sich selbst gut kennt, mit allen Stärken und Schwächen, weiß, was ihm guttut und was lieber vermieden werden sollte!

2. Arbeite an einem guten Verhältnis zu Arbeitskollegen.

Ein angespanntes Verhältnis zu Kollegen und Vorgesetzten steigert die psychische Belastung enorm. Hier gilt es für Mitarbeiter als auch für Vorgesetzte, **gemeinsam** an einem guten Teamklima zu arbeiten. Kommuniziert offen und ehrlich, löst Konflikte gemeinsam, lernst andere Persönlichkeiten für ihre individuellen Stärken zu schätzen, setzt Euch gemeinsame Ziele, schafft Transparenz bei Entscheidungsprozessen und verbringt Zeit miteinander außerhalb der üblichen Arbeitszeit. Eine **positive** Grundstimmung im Team steigert die Produktivität und damit auch den **gemeinsamen** Erfolg. Und aus einem Erfolg kann wieder neue Energie für nächste Herausforderungen gezogen werden.

3. Lerne loszulassen.

Häufig sind die eigene Einstellung bzw. die Gedanken über sich selbst, die größten **Stressverursacher**, die das innere Gleichgewicht und somit die Balance im Leben stören. Perfektionismus, Angst vor Kontrollverlust, fehlendes Vertrauen in sich und Andere oder ein geringes Selbstwertgefühl stellen Energieblockaden dar, die uns manchmal fast **handlungsunfähig** machen. Finde heraus, welche Gedanken Dich behindern und versuche diese loszulassen. Wer das Leben nimmt, wie es kommt, wer weiß, dass nach Herausforderungen auch immer wieder Hochphasen kommen, wer dankbar ist für die Gegenwart, anstatt in schlechten Gedanken festzustecken, der geht viel **leichter** durchs Leben und hat dadurch mehr Energie für die Dinge, die Freude bereiten.

Eine gesunde Work-Life-Balance bedeutet also **nicht**, dass Berufs- und Privatleben zeitlich **genau** ausgeglichen sein müssen. Es bedeutet, dass wir unsere Aufmerksamkeit und unsere **Energie** ganz bewusst und gezielt nach unseren Bedürfnissen einsetzen, um keine Energie zu verschwenden und so in einer gewissen Balance bleiben zu können.

Wer sich selbst und andere besser kennenlernen will, ist herzlich zum nächsten **Talentfinder Seminar** am **13./14. Oktober 2019** in **Oberdachstetten** bzw. am **24./25. November 2019** in **Eich** (Schweiz) eingeladen.

Ich freue mich auf Dich.
Deine Lisa Aceves



SEMINARTERMINE 2019 D/CH



SEMINARE

Chefseminar I

mit Klaus Schaefer und Sascha Griebhammer
10. – 12.11. in Sachsen bei Ansbach/D

Chefseminar II

mit Stefan Dax
01. – 02.12. in Oberdachstetten/D

Führungsseminar II

mit Harald Müller
10. – 11.11. in Neuendettelsau/D

Finanzielle Freiheit

mit Stefan Dax und Anja Wiesendorf
13. – 14.10. in Sachsen bei Ansbach/D

Beratung und Kommunikation I

mit Bastian Schaefer
20. – 21.10. in Eich/CH
04. – 05.11. in Oberdachstetten/D

Beratung & Kommunikation II

mit Stefanie Ehrich
20. – 21.10. in Oberdachstetten/D

Clever@work

mit Frank Greiner-Schwed
24. – 25.11. in Oberdachstetten/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
18. – 19.11. in Oberdachstetten/D

Fit to Start

mit Tobias Kabirschke und Anil Akkoyun
26. – 30.08. in Würzburg/D

Cut Basic

mit Thomas Müller
14. – 16.10. in Neunkirchen/D

Shiatsu

mit Petra Schnelle
14.10.

Power Management

NEU! mit Harald Müller und Frank Greiner-Schwed
13. – 14.10. in München/D
27. – 28.10. in Berlin/D

FÜR DICH

Talentfinder

mit Lisa Aceves
13. – 14.10. in Oberdachstetten/D
24. – 25.11. in Eich/CH

Beziehungsmanager/Glücksbringer

mit Lisa Aceves
ab 2020

WEBINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky
30.09. zum Thema „Wie Du Mitarbeiter effizient
suchst und findest“, live aus Oberdachstetten.

FÜR DICH
BEWUSST ENTWICKELN



EVENTS

T.I.M.

mit Daniela Ben Said
15.09. in Würzburg/D

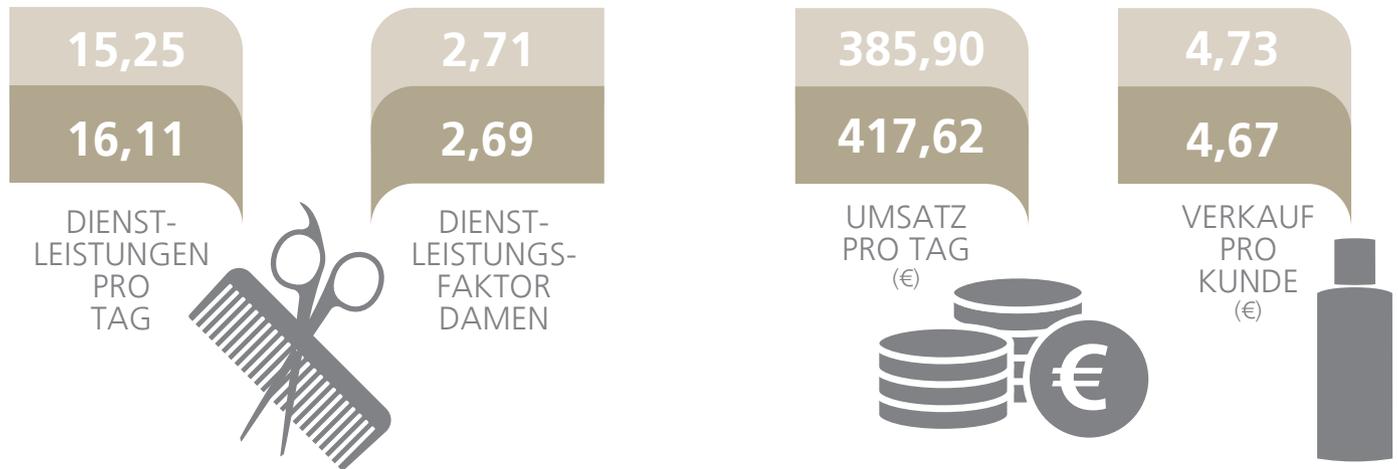
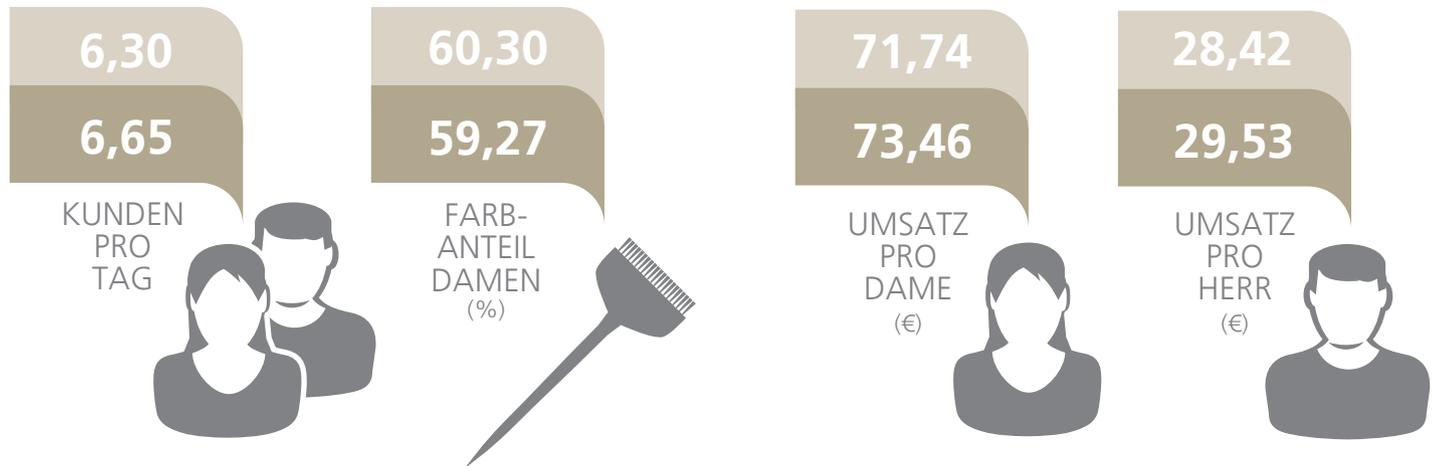
Herbstseminar

mit Klaus Schaefer, Harald Müller und Lisa Aceves
28.09. – 05.10. in Kalabrien/I

Anmeldung unter: Tel.: +49 (0) 9845 / 989 100 ■ info@cct-seminare.com ■ cct-seminare.com  

AUSWERTUNGEN

WISSENSWERTES



JUNI '18 ■

JUNI '19 ■

Titelbild: Maxi Pedrozo



EFFEDUE
HAIRSTUDIO

Frauenstraße 2
89073 Ulm
www.uffedue.de



SCHAEFER
CONSULTING

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



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

