



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
DAS STIMMT SCHON
NACHDENKLICH

SICHTWEISEN
NEUKUNDEN
WAFFE

DARSTELLUNG
BÖSE
BÖRSE

DAS STIMMT SCHON NACHDENKLICH.

Das Jahr hat gerade begonnen und in Facebook war ein **wunderbarer** Post, der da sinngemäß lautet: „Wir haben nun 366 leere Blätter vor uns, die wir neu beschreiben können, wie es uns gefällt“. Ja, das finde ich einen **wunderbaren** Vergleich, da **jeder** einzelne von uns wirklich **jeden** Tag selbst bestimmen kann, was er schreiben möchte.

Was heißt hier „beschreiben möchte“: heißt es, immer zu beschreiben oder öfters oder weniger häufig oder selten oder eben nie das zu schreiben, was man möchte? Sind es nur gute Vorsätze zum Jahreswechsel?

Man könnte dies fast meinen, wenn ich die Artikel auf den mobilen Nachrichtenversionen von „NTV“ und der „Welt“ lese.

Auf „NTV“ ist zu lesen, dass sich 53 % der Deutschen auf der öffentlichen Ebene, also zum Beispiel am Arbeitsplatz, **geringgeschätzt** fühlen, im **privaten** Bereich allerdings zu 93 % als wertgeschätzt. Die Befragung führte die Otto-von-Guericke-Universität Magdeburg durch. Nach dieser Studie spielt dabei **weder** die Regionalität, also West- oder Ostdeutschland, eine Rolle und auch nicht der eventuell vorhandene Migrationshintergrund. Allerdings: Je **höher** die Bildung und das Einkommen, desto **besser** fällt die Wertschätzungsbilanz aus!

Auf der anderen Seite höre ich immer wieder von **Loyalitätsproblemen** bei den Mitarbeitern, die einfach kündigen, und der gefühlten ewigen Aussage, dass wir zu **wenig** Arbeitskräfte haben – sowohl außerhalb und zum Teil auch innerhalb des Mandatskreises. Wie man in den Wald schreit, so kommt es auch zurück – ist ein Sprichwort, das hier vielleicht mal wieder **Anwendung** finden sollte. Was tun wir, was tut die Branche für die Menschen? Und damit meine ich **nicht** nur die operative Führung des Teams und jedes einzelnen Teammitgliedes! Das hat für mich auch konzeptionelle und strategische Ansätze!

Führung kann man **lernen**! Im Studium hatte ich mehrere

Semester Personalwesen! Ein Semester widmete sich fast **ausschließlich** dem Thema Führung im Unternehmen. Ein halbes Jahr mit rund 4 Vorlesungsstunden wöchentlich sowie dem daraus folgenden Lesen von Büchern und Beschäftigen mit diesem Thema zuhause. Zugegeben: Damals wusste ich **nicht** um die Bedeutung! Und über eines bin ich mir heute im **Klaren**:

das war noch zu **wenig**! Und so habe ich zu diesem Thema in den letzten Jahren noch viele weitere Weiterbildungen besucht, mir Bücher besorgt und noch so vieles mehr dafür getan, hier möglichst **optimal** agieren zu können! Und klar bleibt: Ich bin hier noch **nicht** am Ziel! Ich bin überzeugt, hier werden die **großen** Fehler in unserer Beau-

tybranche gemacht. Es ist jedoch leichter, die Fehler bei **anderen** zu suchen, und so ist dann der Mitarbeiter Schuld und natürlich der Markt im allgemeinen.

MEINE FRAGEN DESHALB AN SIE:

- **Wann** haben Sie hierzu in den letzten Monaten etwas für sich getan? Ist es an der Zeit sich in dieses Thema zu vertiefen, Vergessenes wieder hervor zu holen, indem Sie die Bücher **wieder** lesen oder sogar mal wieder ein **Seminar** zu besuchen? Ich meine **ja**! Und dann auch gleich die Frage: Haben Sie sich **schon** angemeldet? Wissen Sie, **wann** Sie mit dem Lesen beginnen? Wissen Sie überhaupt, **wo** ihre Bücher stehen? Wenn nicht, dann machen Sie das **jetzt**! Meine Erfahrung dazu ist gleichlautend mit der 72 Stunden Regel: Was ich nicht innerhalb der nächsten 72 Stunden beginne, bleibt auf der Strecke!
- Was ist Ihre **konkrete** Maßnahme im Umgang mit Ihren Mitarbeitern im Jahr 2020, um hier noch optimaler mit dem Team und jeder Person zu agieren?
- **Was** ist Ihre **konzeptionelle** Antwort auf die Marktgegebenheiten und die grundsätzliche Ausrichtung Ihres Teams? Sprechen Sie mit Ihrem **Berater**, belesen Sie sich, kramen Sie

WIR HABEN NUN 366
LEERE BLÄTTER VOR
UNS, DIE WIR NEU
BESCHREIBEN KÖNNEN.

CHEFGEDANKEN

Vergessenes wieder hervor und besuchen Sie **Führungsseminare** zur Stärkung Ihrer Person im Umgang mit Ihrem Team und Ihren Mitarbeitern und vielleicht auch das **Chefseminar 2**, indem es auch um die langfristige Ausrichtung (Image, Ruf) Ihres Unternehmens am Mitarbeitermarkt geht!

Eines ist mir wichtig: Lassen Sie uns **gemeinsam** daran arbeiten, dass unsere tollen Kunden von unseren tollen, engagierten und weiterhin motivierten Mitarbeitern bedient werden mit dem **nachhaltigen** Erfolg, den wir uns alle wünschen!

Auf der App „Welt News“ war zu lesen, dass nur noch jeder **vierte** Deutsche Unternehmen für verantwortungsbewusst hält. „Noch deutlich geringer sind die Zustimmungswerte zudem bei Themen wie dem fairen Umgang mit Mitarbeitern, familienfreundlichen Arbeitsbedingungen oder der Frage nach Beteiligungsmöglichkeiten.“ war dort ebenfalls am 01.01.2020 zu lesen.

Mir ist es wichtig, dass wir **besser** beurteilt werden, jedes einzelne Unternehmen und auch wir als Beautybranche! Fangen wir **heute** damit an!

Herzlichst
Stefan Dax



WOLLEN SIE NOCH MEHR WISSEN?

Auf unserem **Kongress** werden Bastian Schaefer und ich gemeinsam unseren ersten Vortrag halten, der auch dieses Thema aufgreift! Wir freuen uns darauf, sind motiviert und blicken ganz **aufgeregt** auf dieses Ereignis zu dem Thema „Deine Zukunft bestimmst Du heute“. WER NOCH NICHT GEBUCHT HAT, SOLLTE DIES SCHNELL TUN, ES SIND NUR WENIGER ALS 5 % DER PLÄTZE FREI!



UNSER SPC
KONGRESS
FINDET AM
26.-27.04.2020
IN DINKELSBÜHL
STATT.
JETZT ANMELDEN!
09845/989-100

NEUKUNDENWAFFE BEAUTY-SCHECK

Trotz Digitalisierung und **trotz** weiter wachsender Begeisterung für eine Vielzahl von Social-Media-Kanälen gibt es eine Konstante, die in den Friseursalons nach wie vor „TRUMPF“ ist.

Was veranlasst einen Kunden in Deinen Salon zu kommen?

Mit großem Vorsprung auf Platz eins, und somit nach wie vor das **beste** Mittel zur Gewinnung neuer Kunden ist die **persönliche** Weiterempfehlung/Mundpropaganda. Dies geht aus zahlreichen Kundenbefragungen hervor, welche wir regelmäßig durchführen. Natürlich verändern sich hier Dinge, wie Internet, Homepage, Instagram uvm. Die persönliche Weiterempfehlung steht aber nach wie vor **unverändert** an der Spitze. So geben ca.

50 % aller Kunden an, aufgrund **dessen** auf Deinen Friseursalon aufmerksam geworden zu sein.

Das bedeutet für Dich, dass **Mundpropaganda** das beste Werkzeug zur Gewinnung neuer Kunden ist. Wie unterstützt Du dies im Salonalltag? Was **tun** Du und Dein Team aktiv für die Weiterempfehlung?

Hier hat sich ein **Werbemittel** bewährt, welches sehr vielseitig einsetzbar ist und viele Neukunden garantiert – der **BEAUTY SCHECK**.

Hierbei handelt es sich um einen **Gutschein** für Neukunden für den **ersten** Besuch im Salon. Beispielsweise könnte dies ein Gutschein über Waschen/Schneiden/Föhnen zum ½ Preis für den ersten Besuch im Salon sein.

Dieser Gutschein wird im Salon **persönlich** an die Stammkunden weitergegeben um so die Weiterempfehlung positiv zu

MUNDPROPAGANDA
IST DAS BESTE
WERKZEUG
ZUR GEWINNUNG
NEUER KUNDEN

unterstützen. Natürlich kann die Weiterempfehlung gegenüber den Kunden auch einfach **mündlich** ausgesprochen werden, aber seien wir einmal ehrlich, in der heutigen schnelllebigen Zeit ist das bloße gesprochene Wort oft **schnell** wieder aus den Köpfen der Kunden verschwunden. Stelle Dir vor, Du sprichst dies bei einer Kundin an. „Frau Meier, wenn wir Sie **begeistern** konnten, dann empfehlen Sie uns **bitte** weiter – Solche Kunden wie Sie, hätte ich **gerne** noch mehr!“ Natürlich verlässt Frau Meier den Salon und will evtl. Dich empfehlen. Nur muss sie gleich im Anschluss noch die nötigen Tageseinkäufe erledigen und danach ihre Kinder aus KITA und Schule abholen. Eines der Kinder hat dann noch Fussballtraining..... und **zack** ist der Gedanke an die Weiterempfehlung des Friseursalons vom Tagesgeschehen **aufgefressen** worden. Und genau **hier** kommt unter anderem der **Beauty Scheck** ins Spiel. Hat die Kundin etwas in der Hand, im Geldbeutel, Hosentaschen wie auch immer (P.S.: Das Format sollte auch **so** gewählt werden, dass dieser Gutschein **nicht** in solchen Dingen verschwindet, sondern immer wieder präsent ist.), wird die Kundin, wenn sie darauf stößt, wieder an die Weiterempfehlung erinnert. Unsere **Schaefer Graphics** hat für Dich zahlreiche **tolle** Ideen zur Gestaltung dieser **Beauty Schecks**. Wichtig ist zum Beispiel auch ein **Einlösedatum**, damit der Gutschein eine zeitliche Verbindlichkeit bekommt. Allein diese kleine Ergänzung sorgt dafür, dass 10 % der Kunden innerhalb **kurzer** Zeit zum Telefonhörer greifen um ihren Termin zu vereinbaren. Der Name des Stylisten sollte ebenfalls einen Platz auf dem Gutschein einnehmen, damit die Neukunden auch an der richtigen Stelle landen.

Beauty Schecks sind sehr **vielseitig** einsetzbar. Ob für Kunden im Salon, auf Events oder im Privatbereich. Überall bieten sich

Chancen Kunden auf den **ersten** Besuch im Salon anzusprechen. Natürlich gibt es hier Kundengruppen und auch Situationen im Salon bei denen es besser oder auch mal schlechter funktioniert. Darüber erzähle ich Dir in meinen nächsten Sichtweisen. Fortsetzung folgt...

P.S.: Häufig wird von Friseuren angemerkt: Und was **haben** meine Stammkunden dann **davon**? Nur mal so als TIPP: Ein **schlaues** Kassensystem verschickt automatisch an alle Kunden, die Dich weiterempfehlen **Dankeschönschreiben** mit einer Wertmarke oder einem kleinen **Dankesgutschein**. So gewinnen **alle!**

Herzlichst
Frank Greiner-Schwed



Auswertung aus FIS

Kundenbefragung

38. Was sind die Gründe, die Sie veranlasst haben, unseren Salon aufzusuchen?

	Salon	Salonverteilung
Basis:	4657	4657
Empfehlung von Freunden / Bekannten	2499	53 %
Lage:	1459	31,3 %
Image/ guter Ruf	1253	26,9 %
Unzufriedenheit mit meinem vorherigen Salon	1055	22,7 %
Internet	283	6,1 %
Preis:	247	5,3 %
Werbeaktionen:	112	2,4 %

Rückseite eines Beauty Schecks

BEAUTYSHECK

über
Waschen + Schneiden + Föhnen
zum 1/2 Preis

Pro Person ein Gutschein einlösbar. Nicht in bar auszahlabar. Nicht gültig in Verbindung mit anderen Aktionen. Für Personen ab 16 Jahren. Alle weiteren Dienstleistungen werden zum Normalpreis verrechnet.

ein Geschenk für

ein Geschenk von

einzulösen bei oder nach Wunsch:

einzulösen bis

Vereinbaren Sie gleich Ihren Termin.

SALON LOGO

Lockenweg 5
12345 Lockenstadt
Tel. 09876 - 12 34 56
www.salonname.de  

Kathrin Stenner

Mobil: +49 (0)176 10 343 197
stenner.kathrin@miee.de



Begrüßen Sie mit uns herzlich Kathrin Stenner.

Herzlich Willkommen bei Miée. Magst Du was zu Dir erzählen?

Ich heiße Kathrin Stenner, bin 38 Jahre alt, Friseurmeisterin und wohne seit Kurzem in der Eifel.

Wie bist Du zu Miée gekommen?

Durch eine Kollegin. Ich habe mir die Miée-Seite auf Facebook angesehen und die Miée-Homepage und habe die Chance für mich genutzt. Und da bin ich.

Wir freuen uns sehr. Weiterempfohlen sozusagen? Das ist ein gutes Stichwort. Weiterempfehlungen! Was ist der Kernpunkt für Miée, den Du deutlich vermitteln willst?

Mit Miée hat man sofort einen Aha-Effekt. Das war bei keiner anderen Firma vorher. Das kannte ich nicht.

Du hast ja vorhin gesagt: In 38 Jahren hast Du schon Erfahrungen gesammelt und hast mir im Vorgespräch gesagt, das was Miée ausmacht ist ein Gefühl.

Ja. Absolut. Das kann ich nicht anders beschreiben.

Man erlebt sofort mit den Haaren eine Veränderung, wie man sie sich auch vorstellt. Möchte man die Haare weich haben, erhöhe ich mit einer gewissen Linie die Geschmeidigkeit. Möchte ich meine Haare aber füllig und fest haben, benutze ich einfach ein anderes Produkt und habe damit sofort den Effekt schon beim Waschen. Das ist Wahnsinn.

Du bist ja zukünftig in Nordrhein-Westfalen unterwegs. Dieses Präsentieren ist gerade am Anfang aufregend. Wie entspannst Du Dich?

Ich habe ein Labrador-Mädchen und wenn ich mit ihr unterwegs bin, entspanne ich mich.

Wir wünschen Dir viel Spaß und möge 2020 Dein Jahr sein.

Mit Sicherheit die richtige Entscheidung

Du glaubst Deinen Salon zu kennen? Du wirst überrascht sein. Durch das Frühwarnsystem hilft die Victory Dir, Risiken frühzeitig zu erkennen und schnell zu reagieren. Die Kasse liefert Dir durch automatische Auswertungen die Informationen und aussagekräftige Statistiken, die Du benötigst, um Deinen Salon erfolgreich zu führen.

Konfiguration

Mitarbeiter Motivator Eingabe der Plandaten
Kassenbon Logo, Kooperationen, Aktionen
Stammdaten Mitarbeiter aktualisieren
Dienstleistungspflege
Personalisierte Behandlungskarten Kosmetik
Preisänderung der kompletten Preisliste
Artikel Einpflegen neuer Artikel
Gutscheine offene/eingelöste Gutscheine
Kabinettverbrauch nach Artikeln
Kontenimport laut Steuerberater
Individualisierte Fragebögen

Selektion

Top Kunden nach Umsatz/Besuche/Empfehlung
Ausgebliebene Kunden für Anschreiben
Altersgruppen z. B. über 20/40/60 etc.
Geburtstage aus bestimmtem Zeitraum
Kundengruppen Damen/Herren/Kinder
Besuchs-Frequenzanalyse der Kunden
Dienstleistungen nach Mitarbeiter
Stamm-/Neukundenverluste je Mitarbeiter
Unvollständige Kundenadressen für Anschreiben
Stornoliste je Mitarbeiter mit Begründung

5 Jahre Garantie

Durch das Full Service Center erweiterst Du automatisch die Garantie Deiner Victory Kassenbox auf 60 Monate. Inklusiv Express-Austauschservice. Wir tauschen Deine Kasse innerhalb von zwei Werktagen (Mo.-Fr.).



Cleane Kundendaten

Doppelt angelegte Kunden werden durch die Victory Dublettensuche halbjährlich zusammengeführt. Hierdurch wird die Kundendatenbank bereinigt und Du sparst Portokosten beim Direct-Mailing.

Betriebsprüfung

Dir steht eine Betriebsprüfung ins Haus? Keine Sorge! In Absprache mit dem Steuerberater liefern wir alle nötigen Daten zum Thema.

EXKLUSIV & INDIVIDUELL
Die Lieferung ist im Landeanflug!



Lasst Euch überraschen von Eurem
Lieblingswirscha

tel. +49 (0) 23 27 - 99 10 950



www.interpartner.de

ÜBER DEN UMGANG MIT LEASINGVERTRÄGEN

RECHTSWELT

Aus aktuellem Anlass möchte ich Euch auf den richtigen Umgang mit **Leasingverträgen** hinweisen. Es geht mir darum, Euch einen Weg zu zeigen, was Ihr eigentlich tun könnt, wenn das von Euch geleaste Leasinggut **nicht** oder **nicht mehr** funktioniert.

Ausgangspunkt ist immer, dass Ihr von einem Lieferanten ein Gerät oder ein EDV-Programm kaufen wollt und der Lieferant Euch zur Finanzierung ein Leasingangebot einer ihm bekannten Leasingfirma anbietet. Das hört sich **meistens** gut an und es wird Euch eine Finanzierung auf 36 bis 60 Monate angeboten. Ihr unterschreibt den Leasingvertrag und bestätigt den Erhalt des Leasinggutes und das Leasing beginnt zu laufen. Aber was ist, wenn dieses Leasinggut **nicht** funktioniert oder aus anderen Gründen **nicht mehr** eingesetzt werden kann?

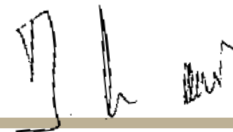
Jetzt beginnen dann die Vereinbarungen in den Leasingverträgen zu wirken. Dort nämlich hat die Leasingfirma schon vorgesorgt und ihre Ansprüche an eine Funktionalität des Gerätes vorsorglich an Euch zurückabgetreten und darauf hingewiesen, dass Ihr in solchen Fällen Euch **ausschließlich** an den Lieferanten zu wenden habt. Also müsst Ihr direkt den Lieferanten angehen und

eine sofortige Wiederherstellung der Funktionsfähigkeit verlangen. Erst wenn der Lieferant unter Terminsetzung dieser Aufforderung **nicht** nachkommt, steht der Klageweg offen. Das ist immer ein langwieriger Weg, und erst, wenn Ihr ein Urteil zu Euren Gunsten habt, kann versucht werden, den Leasingvertrag aufzulösen bzw. zeitanteilig die schon bezahlten Leasingraten zurückzubekommen.

FAZIT: Die Leasinggesellschaft sieht sich **ausschließlich als Finanzierer des Leasinggutes**. Instandsetzungen sind Sache des Lieferanten, dem Leasingnehmer stehen die Ansprüche auf Instandsetzung zu. Erst wenn dieser sich weigert oder gar nicht in der Lage ist, das Leasinggut lauffähig zu machen, ist der Weg frei, mit der Leasingfirma eine wirtschaftliche und rechtliche Lösung finden zu können.

Es kommt demzufolge stets auf die **richtige** Auswahl des Lieferanten an. Da solltet Ihr **sehr** vorsichtig sein.

Herzlichst
Bernd Werner





MIÉE-DIE SHOW

SPC-KONGRESS 2020

Sonntag, 26. April 2020 von 19.³⁰ bis 20.⁰⁰ Uhr

Miée, was heißt das? Häufig hört man „mein Einziges“ oder „Schönheit und Glück“ ist es, das der Name in sich trägt. Doch was verbindest Du mit Miée? Das zeitlose schöne Schwarz in Verbindung mit den Namen der edelsten Steine? Oder doch eher die Kraft und Energie, die Miée für seine Fans und Liebhaber bereit hält?

Vincenzo Esposito, Artdirector von Miée, Angelo Fraccica und das Club Hair Team entführen Dich auf eine Reise. Von der Haute Couture über die ehrfurchtgebietende Kraft von Feuerbergen, bis hin zu einem Hauch von Kulinarik. Was das mit Miée zu tun hat?

Lass Dich überraschen!

BÖSE BÖRSE?

DARSTELLUNG

Ein kurzer TV-Bericht am heutigen Dezembermorgen lässt meine Gedanken **kreisen**. In England hat Johnson die Wahlen gewonnen, der Brexit ist fix und Wirtschaftswissenschaftler prognostizieren eine deutliche Rezession. Millionen Menschen werden ihre Arbeitsplätze verlieren, schwere Zeiten für die Menschen sind **vorprogrammiert**. Indes: die Börse jubelt, die Kurse steigen, das Pfund ist auf dem **höchsten** Stand seit Jahren. Gefühlsmäßig ist das für mich krank und auch rational nicht zu verstehen. Überhaupt die Börse: mit der Börsenorientierung vieler Konzerne haben sich Unternehmen und Mitarbeiter entzweit. Menschen sind Mittel zum Zweck, nämlich des Geldverdienens, geworden. **PARADOX: KONZERNE ODER BANKEN ENTLASSEN MITARBEITER UND DIE KURSE STEIGEN**. Kann nur Geld verdient werden, wenn Menschen leiden und ausgebeutet werden? Nicht den vielen kleinen und mittleren Betrieben im Friseurhandwerk geht es gut, eher den Kettenbetrieben und Discountern, die **nicht** unbedingt wohlwollend mit ihren Mitarbeitern umgehen. Mein Unternehmen fällt mir ein: Bei **Existenzgründung** stand für mich fest: behandle und bezahle deine Mitarbeiter gut, dann geht alles wie von selbst. Das war mein größter und teuerster Irrtum überhaupt, das habe ich inzwischen verstanden. Mitarbeiter verstehen bestimmte Notwendigkeiten **nicht**, es erschließt sich ihnen auch **nicht**, warum Umsätze immer weiter steigen müssen, sie wissen **nicht**, dass Kostensituationen dieses vorgeben. Also wollen sie **geführt, geschoben** und **gefordert** werden. Aber selbst dann bleiben viele Dinge **problematisch**. **FAKT IST:** der Ruf nach besserer Bezahlung ist gerade im Friseurhandwerk ebenso **laut** wie berechtigt, kann aber nur durch

Mitwirkung der Beschäftigten realisiert werden. Als ich vor Jahren meiner immer klagenden Mitarbeiterin entsprechende Möglichkeiten bot und sie sich (endlich einmal) ins Zeug legte, sprangen 500,- € Provision dabei heraus. Bereits im zweiten Monat dann der Entschluss: „...das ist mir zu anstrengend...!“ und wieder zurück zum Mittelmaß.

Heute praktizieren wir ein außergewöhnliches Geschäftsmodell, von jedem Cent Gewinn, profitieren die Mitarbeiter sofort und direkt, ... Begeisterung? **Fehlanzeige!** Empfehlungen, vermittelte Seminarinhalte, Arbeitsanweisungen werden kurzfristig aktiviert um dann wieder zum früher erlernten, aber weniger erfolgreichen Tun, zurückzukehren. Ein ewiges hin und her, ein ständiges Ermahnen und Antreiben, verbunden mit verschenkten Umsätzen und entgangenen Gewinnen für beide Seiten sind Alltag. Nur die **wenigsten** Mitarbeiter sind bereit, ihre Chancen zu nutzen und mehr aus diesem wunderschönen Handwerk zu machen, damit es auch für sie selber erfolgreich wird. Die gilt es zu finden und im Team zu binden, - viele andere jammern und leiden lieber – das wird wohl **immer** so bleiben.

René Krombholz



COMING
SOON



ZEIGE DICH UND DEINEN SALON VON DER BESTEN SEITE!

Präsentiere und veranschauliche in einer handlichen Broschüre relevante Themen wie: Firmenphilosophie, Team, Services, Produkte, Partner, Preise, oder sogar Mitarbeitersuche.

Bildwelten von Frisuren zur Präsentation der Fähigkeiten Deines Teams eignen sich auch besonders gut, um Kunden einen ersten Eindruck zu geben.

Nutze Deine Möglichkeiten mit Deiner eigenen Imagebroschüre!

ERFOLG BEGINNT IM HERZEN

Sei mal ehrlich: Auf **welcher** Basis hast Du in 2019 Deine Entscheidungen getroffen? Auf Basis von **Vernunft**, weil man das eben **so** macht, weil es andere von Dir **so** erwarten, weil Du es schon **immer** so gemacht hast? Oder hast Du **Deine** Entscheidungen aus **Deinem** Herzen heraus getroffen, weil es **genau** die Schritte waren, die **Dein** Herz höherschlagen ließen und **Dir** ein Lächeln ins Gesicht zauberten?

Oft nehmen wir ja bestimmte Situationen auch einfach so **hin**, haben schon damit **abgeschlossen** oder wollen **keine** Energie aufwenden, bestimmte Dinge zu verändern. Ja klar, ist ja auch ziemlich einfach, die Dinge so zu **lassen**, wie sie sind und am besten noch Andere oder das Leben dafür **verantwortlich** zu machen. Das bedeutet für Dich, **schön** in Deiner Komfortzone bleiben zu können.

DOCH JEDER VON UNS IST DOCH SELBST DER SCHÖPFER SEINES **EIGENEN** LEBENS.

Wir haben es **selbst** in der Hand und wir können **alle** Entscheidungen selbst treffen. Nur manchmal bedeutet das eben, Zeit und Energie aufzuwenden, es eventuell **nicht** allen recht zu machen und auf Ablehnung zu stoßen. Es bedeutet vielleicht auch, dass man sich die Zeit nehmen **muss**, sich seine eigenen Gedanken zu machen, was man überhaupt wirklich will. Oft setzen wir uns ja auf den Zug eines Anderen und reden uns ein, dass der Zug zu dem Ziel führt, wo wir **hinmöchten**. Aber **wohin** möchtest Du denn wirklich? Jeder hat doch seine **eigenen** Wünsche und Träume. Und die gilt es in einem ersten Schritt zu erforschen. Denn nur wer **sein** Ziel kennt, kann auch irgendwann ankommen.

Wenn da doch bloß nicht immer diese **bescheuerten** Zweifel wären, dieses **schlechte** Gewissen oder der **Vergleich** mit Ande-

ren, bei dem man irgendwie **immer** schlechter abschneidet. Aber ist Dir schon mal aufgefallen, dass die Menschen, die an sich glauben, es auch **tatsächlich** schaffen, egal wie absurd ihre Idee oder die Ausgangslage war? Und ist dir schon mal aufgefallen, dass die Menschen, die **nicht** an sich glauben und sich zu wenig zutrauen, es im Endeffekt auch nicht wirklich **weit** bringen? Deine Gedanken, die Du tagtäglich mit Dir herumträgst (und ich sag Dir, das sind **verdammt** viele) kreieren das Leben das Du führst. Fatal ist nur, dass dies oft auf unbewusster Ebene geschieht und wir uns gar nicht bewusst sind, welche **Kraft** in unseren Gedanken steckt. Und **hier** setzt die Persönlichkeitsentwicklung an – dass man sich seiner Gedanken zunächst einmal **bewusst** wird. Nur so kann man beginnen, Dinge **selbst** in die Hand zu nehmen und Dinge in die Richtung zu verändern, die Dich **glücklich** macht.

DAS NÄCHSTE
LEICHTFÜSSER
SEMINAR
FINDET AM
16.-17.02.2020
IN DINKELSBÜHL
STATT.
JETZT ANMELDEN!
09845/989-100

Diejenigen, die nicht genug Vertrauen in sich und das Leben haben, treten auf der Stelle und verfügen über ein starres Mindset, also eine inflexible Haltung ihnen und anderen gegenüber. Menschen mit starrem Mindset können **schlechter** mit Herausforderungen umgehen, sie empfinden Anstrengung als lästig;

Hindernisse und Probleme lähmen sie und Kritik führt zu Rechtfertigung. Menschen hingegen, die sich selbst vertrauen, die Veränderungen und anderen Menschen offen gegenüber treten,

FÜR DICH

also ein wachsendes Mindset haben, sehen Herausforderungen als **Möglichkeit**, wachsen über sich hinaus, sind mutig und wagen den Schritt ins Neue; Anstrengung bedeutet für sie den Weg zum Erfolg und Kritik wird als Möglichkeit zur Verbesserung angesehen.

Und je nachdem, ob Du über ein starres oder ein wachsendes Mindset verfügst, hat dies natürlich auch Auswirkungen auf Deine Ausstrahlung, Deine Laune, Deine Körperhaltung. Und all das wirkt sich wiederum auf Deine **Kommunikation** mit anderen und somit auf Deine **Beziehungen** zu anderen Menschen aus. Wenn Dein Herz schwer, verschlossen oder ängstlich ist, kann sich **kein** Erfolg einstellen. Dann schuftest und schuftest Du, aber kommst irgendwie nicht richtig voran. Wenn Dein Herz offen und leicht ist, dann tragen Deine Bemühungen auch irgendwann Früchte. Der Erfolg kommt dann zwar nicht von ganz alleine, aber auf eine **angenehme** Art und Weise.

Mach 2020 zu **Deinem** Jahr und gestalte es nach **Deinen** Wünschen.

Melde Dich **jetzt** zum nächsten Leichtfüßler Seminar an und setze den Grundstein für **Deinen** Erfolg.

Herzlichst,
Deine Lisa Aceves



SEMINARTERMINE 2020 D/CH



SEMINARE 2020

Chefseminar I

mit Klaus Schaefer und Sascha Griebhammer
22. – 24.03. in Dinkelsbühl/D

Beratung und Kommunikation I

mit Bastian Schaefer und Linda Griebhammer
02. – 03.02. in NRW/D
01. – 02.03. in NRW/D
09. – 10.03. in Oberdachstetten/D
15. – 16.03. in Eich/CH

Führungsseminar I

mit Harald Müller
16. – 17.02. in NRW/D

Cut Basic

mit Andre Leddermann
15. – 17.02. in Rostock/D

Organisation & Rezeption

mit Torsten Kowalsky und Andrea Büchele
15. – 16.03. in Oberdachstetten/D

Sicher am Telefon

mit Torsten Kowalsky
17.03. in Oberdachstetten/D

Shiatsu

mit Petra Schnelle
22.06. in Oberdachstetten/D

FÜR DICH

Talentfinder

mit Lisa Aceves
29. – 30.03. in Oberdachstetten/D

Leichtfüßer

mit Lisa Aceves
16. – 17.02. in Dinkelsbühl/D

WEBINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky
27.01. Die Kostenstellenrechnung -
Wie wirtschaftlich arbeitet Dein Mitarbeiter?



EVENTS

SPC-Kongress 2020

26. – 27.04. im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl



Willst Du unsere gesamten Seminartermine
für 2020 im Überblick behalten?
Dann fordere unseren Seminarkalender
einfach bei uns ab.

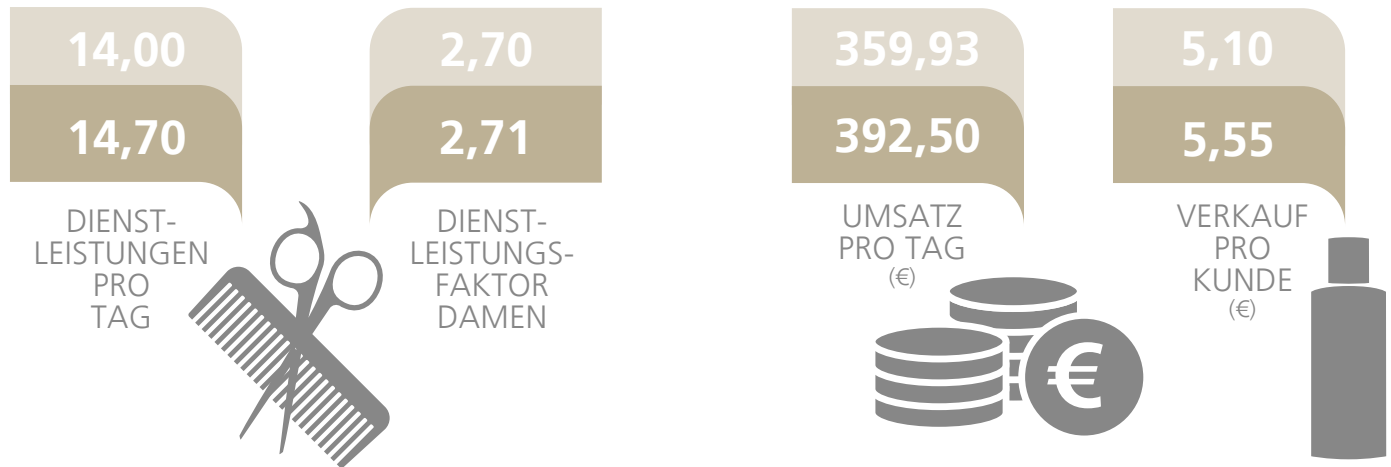
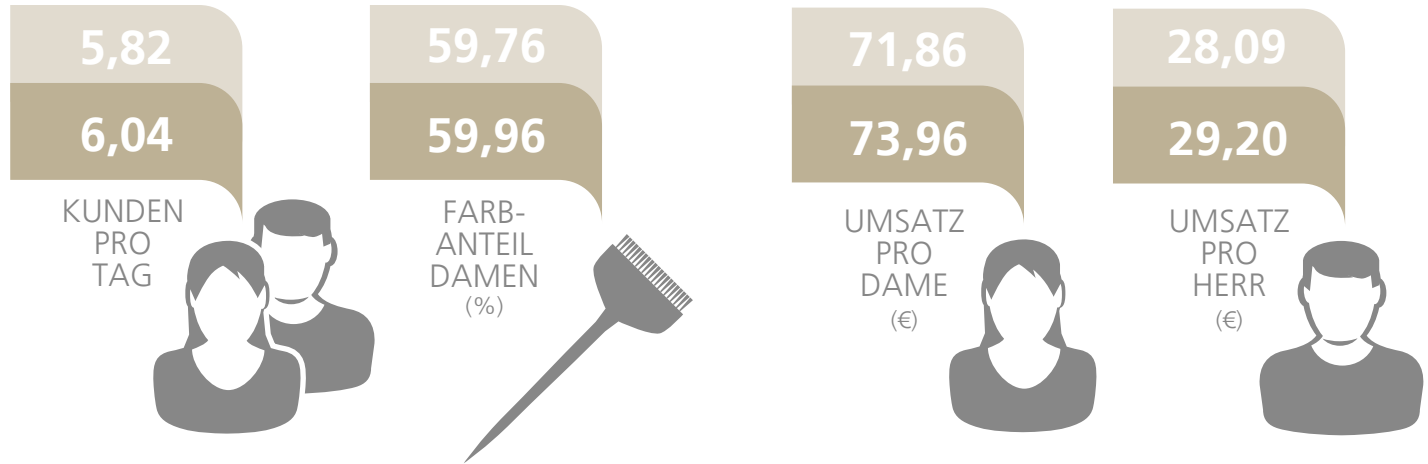
UNSER
SEMINAR-
KALENDER

JETZT ANFRAGEN

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

AUSWERTUNGEN

WISSENSWERTES



NOVEMBER '18 ■ NOVEMBER '19 ■



SCHAEFER
CONSULTING

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



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

