



EINBLICK

CHEFGEDANKEN
KOMPETENTE
TRAINER

SICHTWEISEN
KEINE
MITARBEITER

DARSTELLUNG
WIRks
2020

JEDER SPITZENSORTLER HAT EINEN KOMPETENTEN TRAINER!

Ist die Arbeit mit einem Unternehmensberater das Eingestehen einer eigenen **Schwäche** oder eine sinnvolle **Ergänzung** auf dem Weg in eine erfolgreiche Zukunft?

Warum arbeiten Unternehmer überhaupt mit einem Unternehmensberater? Oft empfinden viele Unternehmer die Zusammenarbeit mit einem Berater als eine Art „Makel“, als Schwäche. Dies ist gefühlt wie ein „Versagen“, weil man bestimmte Dinge **nicht** alleine komplett meistern kann.

Dabei ist dies eine völlig **falsche** Denkweise! Natürlich würden es viele Unternehmer schaffen, ihr Unternehmen auch **ohne** äußerliche Unterstützung „über Wasser zu halten“, doch darum geht es ja vielen mit ihrer Zielsetzung für ihren Salon nicht. Es stellt sich vielmehr die Frage, ob der Unternehmer das mit seiner Firma erreicht, was **wirklich** möglich ist.

Oft fehlt dem Firmenchef schon alleine die Vergleichsmöglichkeit mit anderen Unternehmen, wie dies zum Beispiel die Teilnahme an einem **Betriebsvergleich** ermöglicht. Was ist für mein Unternehmen möglich?

Die Teilnahme an unserem Betriebsvergleich gibt sehr viele interessante Aufschlüsse oder auch Erkenntnisse, die von dem einen oder dem anderen auch schon einmal in Zweifel gestellt werden: „Diese Zahlen sind **nicht** möglich!“, „Werden diese von Euch noch **gefälscht?**“ waren Fragen, die wir nicht selten zu hören bekamen. Ich kann Ihnen versichern, in über 30 Jahren haben wir bei der Erstellung des Betriebsvergleiches **keine** Daten im Sinne einer verbesserten Darstellung **verändert**.

Viel spannender wären doch die Fragen: **Wie** kommen solche Zahlen zustande? **Wie** kann ich dies auch in **meinem** Salon realisieren? **Was** muss ich verändern? **Wie** kann ich effizienter arbeiten? Mit **welchem** Marketing erziele ich **bessere** Ergebnisse? **Wie** gewinne ich **mehr** Kunden? **Wie** **verringere** ich meine

Kundenverluste? **Wie** gewinne ich Mitarbeiter? **Wie** funktioniert eine „optimale“ Führung?

Dies alles sind Fragen, die ein Friseur-Unternehmer, der ja auch noch hervorragende **fachliche** Kenntnisse haben und auch noch in den meisten Fällen eine hohe **zeitliche** Präsenz im Salon zeigen muss, nicht einfach „aus dem Ärmel schütteln“ kann. Für die optimale Beantwortung dieser Fragen studieren viele Menschen mindestens vier Jahre Betriebswirtschaftslehre, fünf volle Tage die Woche. Da reichen ein Meisterbrief und ein paar Jahre Berufserfahrung bei **Weitem** nicht aus.

Stellen Sie sich vor, Sie haben die Möglichkeit zu einem Facharzt zu gehen, der Ihnen als Profi eine genaue Diagnose und einen exakten Therapieplan erstellt oder Sie machen dies als Amateur **selbst** in Eigenregie. Ich denke kaum, dass Sie sich anmaßen, dies in einer ähnlichen Qualität zu realisieren, was unter Umständen sogar fahrlässig zu einer lebensgefährlichen Situation führen kann.

Doch: **Wer** kann helfen? Oder besser: **Wer** kann mich hier ergänzen, damit ich **schneller** und **effizienter** ans Ziel kommen kann? Wer sich hier kompetente Menschen ins Boot holt, wird **immer** gewinnen!

Vergleichen Sie dies doch mit Spitzensportlern! **Jeder** Spitzenathlet holt sich mindestens **einen** kompetenten Trainer an seine Seite, um **noch** erfolgreicher zu sein. Je nach Leistung und Erfolg, sogar auch noch Manager und Berater, die den Sportler auch wirtschaftlich optimal betreuen. **Woher** soll er dies alles wissen und können?

Ein guter Trainer oder Berater wird bei Sportlern sicher **nicht** als „Makel“ oder als „Schwäche“ interpretiert. Im Gegenteil: Es gibt **keinen** echten Spitzensportler ohne Trainer! Das ist die **nackte** Wahrheit!

CHEFGEDANKEN

Der ehemalige Schweizer Friseur-Unternehmer und langjährige Mandant Marco Wermelinger sprach dies **deutlich** aus: „Ich verstehe keinen Friseur-Unternehmer, der **nicht** mit Euch zusammenarbeitet. Ich kann nicht in **allen** Bereichen perfekt sein, aber die Zusammenarbeit mit Schaefer und Partner ist einfach die **perfekte** Ergänzung, um einen **tollen** Erfolg zu erzielen!“

Dies alles belegt: Es wäre **falsches** Denken, dies als „Makel“ auszulegen. Was im Sport als die optimale Lösung gilt, kann in der Wirtschaft **nicht** falsch sein!

Wir freuen uns über eine weiterhin langfristig erfolgreiche Zusammenarbeit mit Ihnen und über viele neue motivierte Friseur-Unternehmer. Hier sind wir Ihnen auch über jede Empfehlung **dankbar**, die Sie als überzeugter Kunde unseres Hauses befreundeten Unternehmern aussprechen, um auch diesen etwas Gutes zu tun und sie in professionell betreute Hände zu übergeben.

Herzlichen Dank für Ihr Vertrauen!

Herzlichst
Klaus Schaefer



„ES GIBT KEINE MITARBEITER!“

Da wir ja wissen, dass wir uns mit unseren Gedanken immer **selbst** bestätigen, sollten wir besser **nicht** so denken, wie es die Überschrift uns weismachen will.

Denn die gute Nachricht ist, es **gibt** sie, die **Mitarbeiter!**

Aus Erhebungen von verschiedenen Personaldienstleistern wissen wir, dass gut 50 % der Mitarbeiter mit ihrem jetzigen Arbeitsumfeld **nicht** glücklich sind. Zumeist liegt es **nicht** am Verdienst, den Arbeitszeiten oder sonstigen Rahmenbedingungen. Der allerwichtigste Grund für diese Unzufriedenheit liegt in der mangelnden **Wertschätzung** durch den Arbeitgeber.

Was ist eigentlich Wertschätzung? Dazu bediene ich mich gerne der Wikipediadefinition: „Wertschätzung bezeichnet die **positive** Bewertung eines anderen Menschen. Sie gründet auf einer inneren allgemeinen Haltung anderen gegenüber. Wertschätzung betrifft einen Menschen als Ganzes, sein Wesen. Sie ist eher **unabhängig** von Taten oder Leistung, auch wenn solche die subjektive Einschätzung über eine Person und damit die Wertschätzung beeinflussen.“

Wertschätzung ist verbunden mit Respekt, Wohlwollen und drückt sich aus in Zugewandtheit, Interesse, Aufmerksamkeit und Freundlichkeit. Es gibt eine Korrelation zwischen Wertschätzung und Selbstwert: Menschen mit **hohem** Selbstwert haben öfter eine wertschätzende Haltung anderen gegenüber, werden öfter von anderen wertgeschätzt, wohingegen Personen die zum aktiven Mobbing neigen, häufig ein eher **geringes** Selbstvertrauen damit kompensieren.

Empfangene und gegebene Wertschätzung vergrößern das Selbstwertgefühl **sowohl** beim Empfänger **als auch** beim Geber. Wertgeschätzte Personen sind, wenn sie ein offenes Wesen haben und kontaktfreudig sind, oft auch beliebt.“

Lebst **Du** Wertschätzung? Oftmals höre ich, dass jemand wertgeschätzt wird, wenn er **Leistung** bringt und umgekehrt eben nicht. Ja, wir leben in einer Leistungsgesellschaft und deshalb ist es auch naheliegend, dass wir Leistungsanerkennung auch mit Wertschätzung verwechseln. Übrigens **nicht** nur der Arbeitgeber, das gleiche gilt auch für Arbeitnehmer. Denn auch sie glauben oftmals, wenn man ihre Leistung nicht heraushebt oder besonders anerkennt, dass sie dann **keine** Wertschätzung erhalten. Das ist leider ein Kreislauf, der nicht ganz **einfach** zu händeln ist. Vielleicht noch eine Anmerkung dazu, wir befinden uns gerade in einem Wandel weg von der Leistungsgesellschaft, hin zu ...

WER MEHR DAZU LESEN WILL, VIELLEICHT BEI MEINEN NÄCHSTEN SICHTWEISEN.

Wir können also in Sachen Wertschätzung „**nur**“ unser Bestes geben und immer wieder abgleichen, ob der Mitarbeiter die ihm gegebene Wertschätzung auch **wahrgenommen** hat und sie eben auch **annehmen** kann. Das garantiert uns eine hohe Mitarbeiterzufriedenheit und damit wenig ungewollte Fluktuation. Übrigens 30 % suchen aktiv auf dem Arbeitsmarkt, während die anderen eher darauf warten, gefunden zu werden.

Finde sie doch einfach! Inzwischen gibt es Kollegen, die warten nicht mehr auf Bewerbungen, die bewerben sich bei den Mitarbeitern. Dazu kannst Du z.B. ein **Video** drehen, in dem Du auf Dich aufmerksam machst und wirklich **konkret** und **persönlich** preis gibst, was den Mitarbeiter bei Dir erwartet. Dass Du alle Social-Media-Kanäle bedienen musst, davon darfst Du wohl ausgehen.

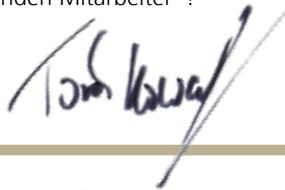
Dann gibt es noch eine **weitere** Seite, von dem Glaubenssatz „es gibt keine Mitarbeiter“. Du weißt, dass der eine Mitarbeiter, die eine Mitarbeiterin, **nicht** mehr zu Dir passt. Du hast schon Bauchschmerzen, wenn Du weißt, heute arbeitest Du mit ihm/ihr zusammen. Doch Du brauchst ja den Umsatz und außerdem möchtest Du auch **keinem** wehtun.

Du tust niemandem weh, wenn Du hier für **klare** Verhältnisse sorgst. Wenn es Dir nicht mehr guttut, dann gehe davon aus, dass es auch dem **anderen** nicht mehr guttut! Also ist es für beide das beste, **getrennte** Wege zu gehen, denn nur das eröffnet **beiden** die Möglichkeit neue Wege zu gehen!

Ein neuer Weg heißt für Dich dann zum einen wieder ohne Bauchschmerzen in Deinen Salon zu gehen und zum anderen überhaupt erst Raum zu **öffnen** für den oder die neuen Mitarbeiter/innen die **endlich** zu Dir kommen können.

Also falls nötig, **ändere** Deinen Glaubenssatz zu: „Es gibt sie, die neuen, guten und zu mir passenden Mitarbeiter“!

Herzlichst
Torsten Kowalsky



Sebastian Pohl



Begrüße mit uns herzlich Sebastian Pohl, den wir als Miée-Fachtrainer gewinnen konnten.

Herzlich Willkommen bei Miée. Magst Du von Dir erzählen?

„Ich durfte Miée im August 2013 kennenlernen, mit meiner Anstellung in der Schloberg GmbH.

Zuvor hatte ich 2002 meinen Gesellenbrief in Hannover bestanden, zwei Jahre in Berliner Friseurläden, fünf Jahre in München als Stylist und zwei Jahre in Darmstadt als Salonleiter für die Douglas Hairdesign GmbH gearbeitet. Während der Zeit habe ich meine Meisterprüfung bestanden und diverse Weiterbildungen zum Diplome Coloristen, ColorExpert, sowie Coiffeur Master of Arts besuchen dürfen, bevor ich zur Schloberg GmbH kam. Dort arbeitete ich sehr erfolgreich bis Mai 2019 und durfte in diesem Rahmen an den, absolut hilfreichen, Seminaren der cct GmbH teilnehmen, bevor ich im Juni 2019 dann endlich in meine Selbstständigkeit ging.

Neben dem Friseurhandwerk arbeite ich als Dozent für eine privatwirtschaftliche Bildungsakademie in der fachtheoretischen Lehrunterstützung für Auszubildende, als Personal Shopper/ Fashionstylist und demnächst als Fachtrainer für die Marke Miée.

Ich habe mich für die engere Zusammenarbeit in Form des Fachtrainers entschieden, um die Marke Miée auf dem exklusiven Niveau weiter zu verbreiten, mit meiner Zeit und meinem Wissen zu unterstützen, sowie meinem Vertrauen in diese, auf das Wesentliche reduzierte, wohl durchdachte, systematische Haar- und Kopfhautpflege in diesem wunderschönen schlichten Design/in zeitlosem schwarz Ausdruck zu verleihen!

Für mich als Mensch und Unternehmer ist Authentizität mit den Jahren immer wichtiger geworden, genauso Selbstreflexion, Entwicklung, die wenigen, ausgesuchten und sehr wichtigen Menschen in meinem Leben, Tugend und Anstand, Respekt, mein persönlicher Stil und so folge ich meinem Lebensmotto: „The eye has to travel“ (Diana Vreeland) und „Sei immer du selbst, denn du bist einzigartig und toll“!

Ich freue mich sehr auf die Aufgabe und die Menschen und ihre Salons, die ich treffen und kennenlernen darf!“

Sebastian, wir wünschen Dir einen erfolgreichen Start und freuen uns mit Dir einen weiteren fachkompetenten Trainer dazu bekommen zu haben.

Termine einfach online buchen

Der Victory Salonkalender hat rund um die Uhr geöffnet. Deine Kunden können künftig einfach über das Smartphone, Facebook oder das Internet Termine in Echtzeit buchen. Die optimalen Termine werden vorgeschlagen, auf die Mitarbeiter verteilt und auch wenn es bei einem Kunden länger dauert, lernt der Kalender mit. Deine Kunden verpassen dank der automatischen Erinnerung keinen Termin mehr und werden auf zusätzliche Dienstleistungen aufmerksam gemacht. Somit bringt der Victory Kalender bares Geld.



KALENDER
monatlich, ab

44,- €*

Must-have

Positioniere Dich zeitgemäß und serviceorientiert, indem Du Deinen Terminalservice rund um die Uhr anbietest.

* **Laufzeit: 24 Monate** - Alle Preise zzgl. 19% MwSt. - Angebote gelten solange der Vorrat reicht - Abbildungen können abweichen
Preise für Kasse & Kalender gelten nur in Verbindung mit dem Abschluss eines Victory-Supportvertrags

HALLO,
IHR HASEN!

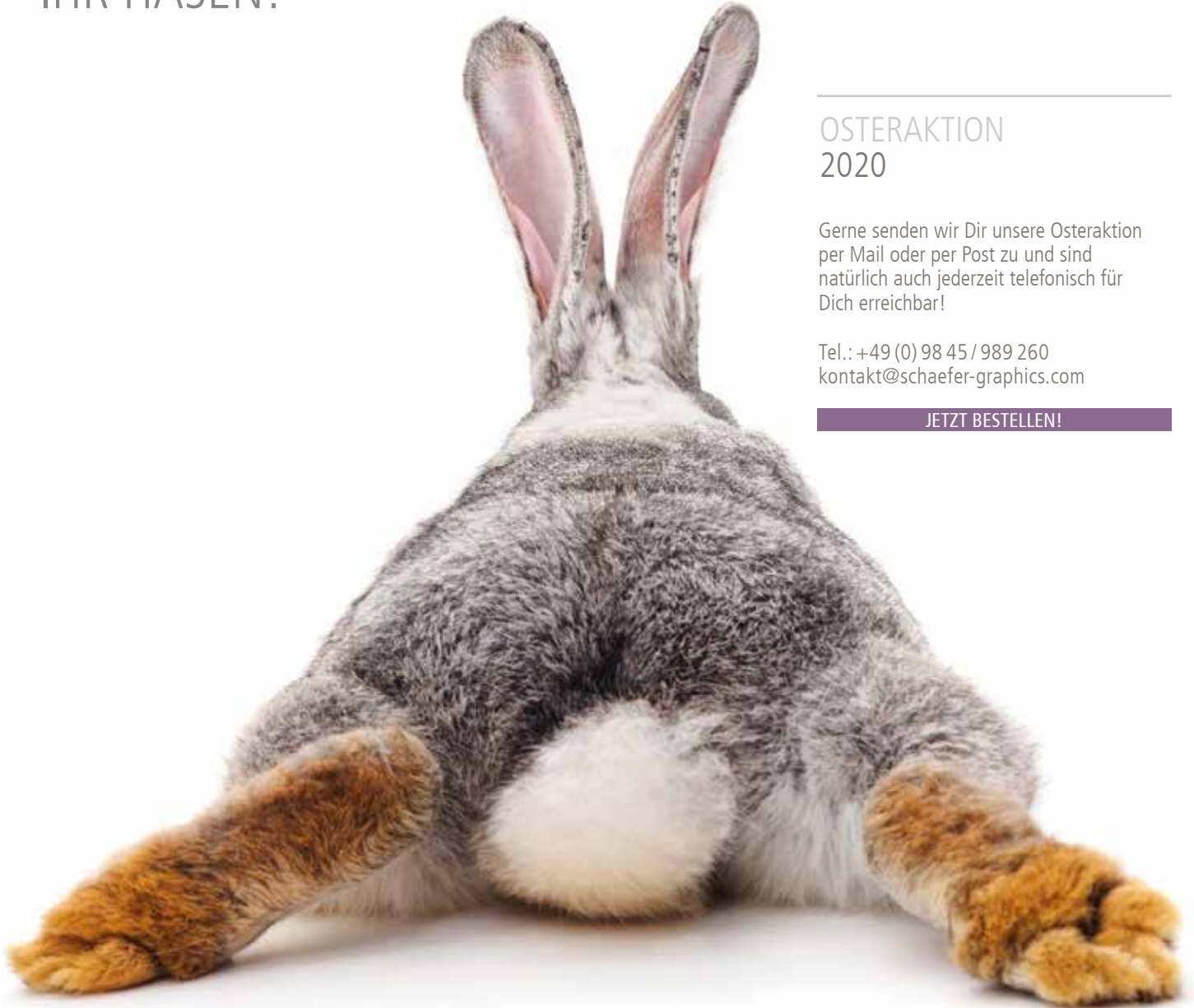


OSTERAKTION 2020

Gerne senden wir Dir unsere Osteraktion per Mail oder per Post zu und sind natürlich auch jederzeit telefonisch für Dich erreichbar!

Tel.: +49 (0) 98 45 / 989 260
kontakt@schaefer-graphics.com

JETZT BESTELLEN!



Unsere Leistungen für Sie konkret:

IDEEN & DESIGN FÜR FRISEURE

- Erste Objektbegehung
- Aufmaß & Bewertung der Immobilie, Installationspläne
- Möbeldesign
- Handwerkerleistungen durch Generalunternehmer
- Nutzungsänderungsantrag – Bauamt – Architektenleistung
- Lichtdesign & Lichtplanung
- Finanzierungen
- Sound und Technik
- Kassenprogramm
- Montage & Abnahme
- Kundenservice & Wartung
- Garantie & Wachstum

Vereinbaren Sie jetzt Ihren Termin!

EURE PFLICHT ALS ARBEITGEBER

TIPP

Als Arbeitgeber seid Ihr gesetzlich dazu **verpflichtet** darauf hinzuweisen, dass alle Nebentätigkeiten die von Euren Mitarbeitern außerhalb der Arbeitsstelle getätigt werden **meldepflichtig** sind, Euch als Arbeitgeber **anzuzeigen** sind und von Euch **genehmigt** werden müssen.

ALLE NEBENTÄTIGKEITEN SIND ZUDEM STEUER- UND SOZIAL-ABGABEPFLICHTIG und müssen beim **Finanzamt** angemeldet werden. Tätigkeiten mit Nebenverdienst die nicht angemeldet werden, fallen unter den Begriff **Schwarzarbeit** und sind **illegal**.

Ihr als Arbeitgeber seid verpflichtet gegenüber dem Staat, wenn Ihr einen unnatürlichen Kundenschwund bei einem Eurer Mitarbeiter bemerkt, dies den Behörden **mitzuteilen** und **anzuzeigen**. Wird die Schwarzarbeit von Euch als Arbeitgeber **geduldet**, macht Ihr Euch ebenfalls **strafbar**.

Unsere Aufforderung deshalb an Euch: **Unterweist** und **sensibilisiert** Eure Mitarbeiter zu diesem Thema. Denn Schwarzarbeit ist **illegal**, **unsozial** und **ungerecht** gegenüber sich korrekt verhaltenden Mitarbeitern.





SPC-KONGRESS 2020
CREATE YOUR FUTURE
26.–27. APRIL 2020

#spckongress #cyf #createyourfuture

SPC-KONGRESS 2020

VORTRÄGE FÜR DEINEN
WISSENSDURST -
GERNE STELLEN WIR EUCH
ZWEI DER FÜNF VORTRÄGE
IM DETAIL VOR.



DR. DR. MICHAEL DESPEGHEL
Gesundheitsconsulting, Autor, Sportwissenschaftler
„Das Biologische Alter“

Wie **fit** bist Du für die Zukunft? Für ihr Unternehmen können viele diese Frage wohl ganz gut beantworten. Für ihr Auto investieren viele Menschen nur das **Beste**. Wie sieht es aber mit ihrer **Physis** und ihrem **Geist** aus? Wie leichtfertig gehen viele Menschen mit dem **wichtigsten** Gut um, der Grundlage, allen anderen Aufgaben und Anforderungen im Alltag und in der Gesellschaft gerecht zu werden? Der Referent geht mit Dir auf eine Reise durch genutzte und nicht genutzte Möglichkeiten, gespickt mit vielen **neuesten** Erkenntnissen der Wissenschaft. Entdecke Dich selbst völlig **neu** und wecke Dein Bewusstsein, dass Du nur „fit“ die Aufgaben der **Zukunft** bewältigen kannst.



FELIX BEILHARZ
Dipl. Wirtschaftsjurist,
Experte für Online- und Social Media Marketing
„Digitalisierung – Chancen und Entwicklungen“

Der Autor und Speaker macht deutlich, wie sich die **Digitalisierung** in der Gesellschaft entwickelt. Was sind die **aktuellen** Trends in der Online- und Marketing-Welt? Die jungen Generationen ticken komplett **anders**. Tauche in die Welt der Generationen Y und Z ein. **Was** bedeutet diese Wandlung für das Recruiting in Unternehmen, für Unternehmensprozesse und Hierarchien? Gewinne **umsetzbare** Ansätze für Dein Online-Marketing. Dieser Vortrag stellt provokante Fragen und liefert herausfordernde Antworten mit **garantiertem** Unterhaltungswert. Felix Beilharz „fesselt seine Zuhörer“ und „ist ein Garant für Top-Vorträge“.

WIRks 2020

Dieser Beitrag, geschrieben für den SPC EinBlick 2/2020 wird zum Valentinstag über verschiedene Plattformen für das Friseurhandwerk weiter publiziert. Es ist mir eine Freude, diesen zuerst im Report zu finden, einfach weil bei SPC schon immer das WIR im Vordergrund steht.

WIRks zum Valentinstag 2020.

WIRks kennen wir alle, aber sie sind uns nicht immer bewusst. WIRks sind Dinge, die in uns wirken, unser Denken, Handeln und unser Umfeld bestimmen, sich aber nahezu **überall** verstecken und tarnen. Wir finden sie in Glaubenssätzen, Gedanken, Taten. Der weitverbreitetste WIRks im Friseurhandwerk ist der Glaube, dass Kunden zu **wenig** Geld für den Friseur haben, was zur Folge hat, dass Friseure sich **schämen** einen gerechtfertigten Preis für ihre Leistung zu fordern.

Umgekehrt hat der Spruch „Geiz ist geil“ Unglaubliches bei den Menschen bewirkt. Geiz, früher als Laster und Fehlverhalten eingestuft, wurde nicht nur gesellschaftsfähig, sondern für viele Menschen auch **Lebensmotto**. Die WIRks daraus: WIR sind ein Volk von Egoisten geworden, egal ob es um Geld, materielle Dinge oder die eigene Meinung geht. Das Ego hat **oberste** Priorität, egal was andere denken, sagen, fühlen oder entbehren müssen.

Geiz und billig als oberste Priorität haben beWIRkt, dass Werte und Konsumgüter bis hin zu Lebensmitteln **keine** Wertschätzung mehr erfahren, dass Menschen, die hart dafür arbeiten um einen gerechten Lohn gebracht werden. Geiz - ein entsetzliches, aber verbreitetes WIRks, welches unser **Zusammenleben** bedroht und zerstört.

Die Entscheidung sich aus Vereinen, Kirche, Innungen, Berufsverbänden zurückzuziehen, bewirkt, dass diese durch die fehlende Mitwirkung sterben. **Ohne** Mitwirkung des Einzelnen ist **keine** Gemeinschaft möglich.

Discounter im Friseurhandwerk, irgendwann sind sie ja entstanden. „... die können Alle nichts, da sollten Sie nicht hingehen!“ wurde den Kunden im Stammsalon angeraten. Wirkung?

Unglaublich sind wir geworden, denn Kunden haben sehr schnell erkannt, dass vielfach unsere früheren Mitarbeiter/innen dort in diesen Salons standen.

Eine Entscheidung in Qualität, Service, Aus- und Weiterbildung zu **investieren**, hätte ganz sicher eine **bessere** Wirkung für unseren Beruf erzielt, als die passive Kassenführung in nicht wenigen Salons.

Heute stehen wir vor den Scherben der letzten Jahre, das große Sterben (manche sagen auch „gesundschrumpfen“) hat bereits begonnen. Überleben werden **die**, welche ihre WIRks hinterfragen, korrigieren oder direkt **richtig** setzen. Haben Sie es gemerkt? Überall steht das **WIR** im Mittelpunkt. Erst wenn WIR das begreifen und anfangen, das WIR zu leben, wird es wieder **aufwärts** gehen.

DARSTELLUNG

Der Valentinstag, ein Tag der Liebe. Das WIR, mit Vertrauen, Verstehen und Gemeinsamkeit steht im **Mittelpunkt**. Aber warum nur an **diesem** einen Tag? Bei uns in der Wertegemeinschaft „Der faire Salon“ leben und praktizieren wir **jeden** Tag dieses WIR, zu unseren Kunden, zu unseren Mitarbeitern.

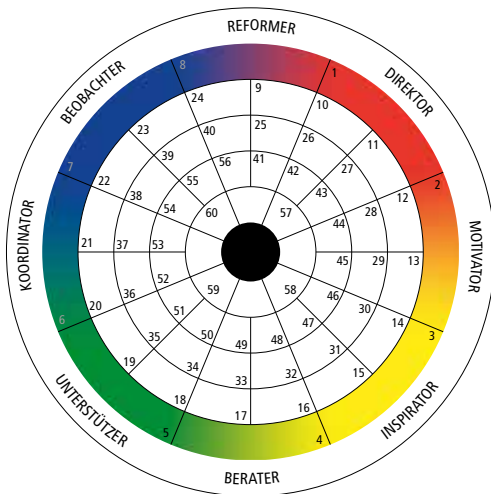
Herzlichst
René Krombholz



WAS WÄRE WENN ...

„Was wäre gewesen, wenn?“. Diesen Satz streiche ich normalerweise aus meinem Vokabular, denn man kann die Vergangenheit ja sowieso nicht zurückdrehen. Doch heute habe ich einen spannenden Gedanken: Ohne mein Wissen um die verschiedenen Persönlichkeitstypen wäre mein Leben tausendmal schwieriger. Unglaublich, aber so wahr.

Hier ein Auszug aus meinem Leben, einmal OHNE mein Wissen um die Persönlichkeiten und einmal MIT.



Ergebnisse: **OHNE**

Auf der Arbeit haben wir eine Teamsitzung und der Teamleiter hat eine neue Idee, die er enthusiastisch vorträgt. Alle sind begeistert und spinnen seinen Gedanken fort. Nur ein Teammitglied sitzt wie versteinert da und sagt kein Wort. Sie trägt überhaupt nicht zur Ideenfindung bei. Was ist denn nur los mit ihr? Irgendwie ist sie doch nicht richtig bei der Sache. Sie nervt und macht die Teamstimmung kaputt.



Meine Assistentin hat gekündigt und ich brauche dringend eine Person, die sich um die Seminarbuchungen kümmert. Bei den Bewerbungsgesprächen war mir die Frau am sympathischsten, die mir am ähnlichsten war, offen und lebenslustig. Wir verstehen uns prächtig und haben viel Spaß im Büro. Aber wenn ich ehrlich bin, sind wir beide sehr chaotisch und übersehen wichtige Dinge, kommen oft unter Zeitdruck, weil wir beide die Zeit vergessen und schlecht Prioritäten setzen können. Wir kommen manchmal so richtig ins Schleudern, diverse Dinge laufen schief.



Ich möchte gerne neue Kugelschreiber für die Seminare kaufen. Ich bin total im Stress und spreche den Kostenbeauftragten kurz zwischendurch darauf an. Ich brauche ja nur kurz ein OK von ihm. Doch er schaut mich nur an, sagt erst kein Wort und will dann, dass ich einen Termin mit ihm für nächste Woche ausmachen soll. Wie bescheuert ist das denn? Ich brauche doch nur ein kurzes OK. Ich bin genervt.



Ich möchte gerne Seminare zum Thema Persönlichkeitsentwicklung geben, aber ich traue mich nicht, den Chef zu fragen. Irgendwie habe ich Respekt vor seiner dominanten Persönlichkeit. Ist ja doch etwas ganz anderes, als was ich bisher gemacht habe. Ich träume weiter und alles bleibt beim Alten.



Erstaunliche Ergebnisse: MIT

Meine Kollegin hat eine **GRÜNE** Persönlichkeit, d.h., sie hat ein großes Bedürfnis nach Sicherheit und liebt es, wenn Dinge gleich bleiben. Mit einer neuen Idee ist sie erstmal überfordert. Sie muss erst darüber nachdenken und sich langsam an den Gedanken gewöhnen. Wir geben ihr Zeit, sprechen über Details, wie wir die Idee Schritt für Schritt umsetzen können und schon fühlt sie sich wohler und wir verstehen, welches Bedürfnis in ihr steckt.

Ich bin clever und weiß, dass ich als **GELBE** Persönlichkeit zwar viele neue Ideen habe und kreativ bin, aber chaotisch bin ich halt schon auch. Ich suche mir eine Assistentin aus, die genau das Gegenteil von mir ist. Eine **BLAUE** Persönlichkeit, die zwar eher ruhig und sehr zurückhaltend ist, dafür aber alles ganz genau macht, durchdacht vorgeht, nichts vergisst und super zuverlässig ist. Wir sind zwar sehr unterschiedlich, aber das perfekte Team. Jeder bringt seine eigenen Stärken ein und der andere gleicht die Schwächen des jeweils anderen gut aus.

Ich verstehe, dass er eine **BLAUE** Persönlichkeit hat, deren Anspruch es ist, immer die beste Qualität abzuliefern. Er will alles bis ins kleinste Detail wissen und Entscheidungen nicht spontan, sondern wohldurchdacht fällen. Deshalb schreibe ich meine Idee nieder, berechne alles im Detail und lege das Blatt auf seinen Schreibtisch. Er kann es sich in einer freien Minute ansehen und gibt noch am selben Tag ein OK.

Ich weiß, dass eine dominante, **ROTE** Persönlichkeit mutig und offen für Neues ist und gerne schnelle Entscheidungen trifft. Was könnte es Besseres geben, als einen roten Chef zu haben, wenn ich eine neue, außergewöhnliche Idee vorbringen möchte. Ich frage ihn. Er ist begeistert von meinem Streben nach Herausforderung und willigt sofort ein. Jetzt gebe ich Seminare für Persönlichkeitsentwicklung und bin so glücklich wie noch nie.

BEI SCHAEFER & PARTNER LEBEN WIR DIESES WISSEN – UND ZWAR TÄGLICH. JEDER NEUE MITARBEITER ERHÄLT EINE PERSÖNLICHKEITSANALYSE, UNSERE TÜRSCHILDER AN DEN BÜROS ZEIGEN DIE PERSÖNLICHKEITSTYPEN AUF, DAMIT JEDER WEISS, MIT WEM ER ES HIER ZU TUN HAT. WIR SCHÄTZEN DIE VIELFALT, WISSEN UM DIE BEDÜRFNISSE, UM DIE STÄRKEN UND SCHWÄCHEN EINES JEDEN UND SETZEN SIE SINNVOLL EIN. WIR HABEN VERSTÄNDNIS FÜREINANDER UND WISSEN, WIE WIR AUFEINANDER ZUGEHEN MÜSSEN. SO MACHT „TEAM“ SPASS!

Hast Du auch Lust, Dich selbst und Deine Mitmenschen besser zu verstehen?

DAS NÄCHSTE
TALENTFINDER
SEMINAR
FINDET AM
29.-30.03.2020
IN OBERDACHSTETTEN
STATT.
JETZT ANMELDEN!
09845/989-100

Herzlichst
Lisa Aceves



SEMINARTERMINE 2020 D/CH



SEMINARE 2020

Chefseminar I

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

Führungsseminar I

mit Harald Müller
17. – 18.05. in Dinkelsbühl/D
28. – 29.06. in Eich/CH

Beratung und Kommunikation I

mit Bastian Schaefer und Linda Griebhammer
01. – 02.03. in Siegburg/D
09. – 10.03. in Oberdachstetten/D
15. – 16.03. in Eich/CH
10. – 11.05. in Oberdachstetten/D
14. – 15.06. in Oberdachstetten/D

Beratung und Kommunikation II

mit Stefanie Ehrlich
17. – 18.05. in Oberdachstetten/D
14. – 15.06. in Siegburg/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
24. – 25.05. in Eich/CH

WEBINAR

mit Frank Greiner-Schwed und Torsten Kowalsky
24.02. Miée -
Wie Du Dich individuell vom Markt abhebst



FÜRDIICH
BEWUSST ENTWICKELN

EVENTS

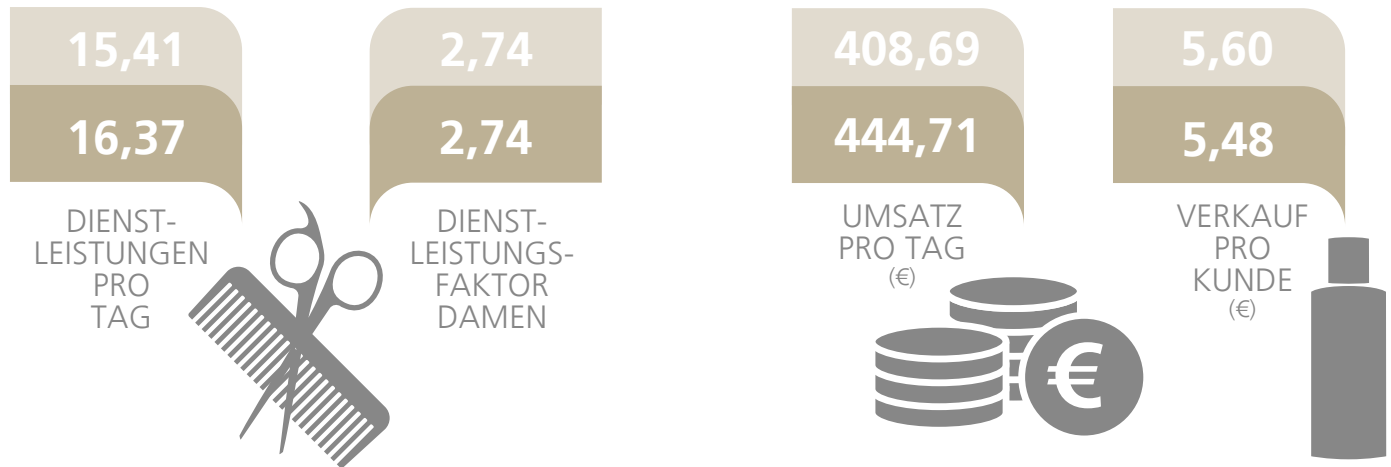
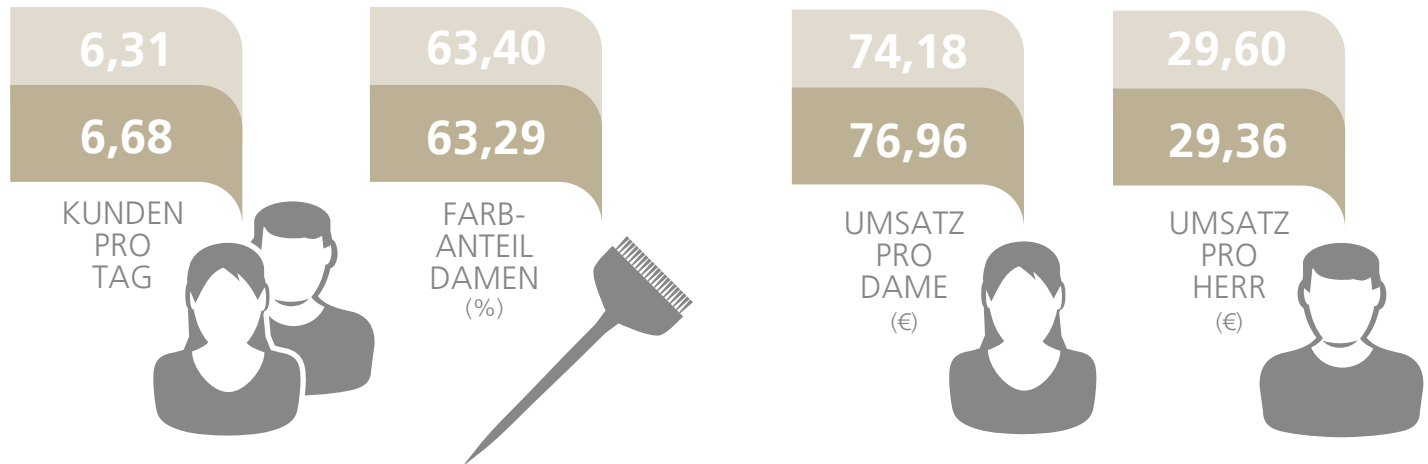
SPC-Kongress 2020

26. – 27.04. im Meiser Design Hotel in Dinkelsbühl/D

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

AUSWERTUNGEN

WISSENSWERTES



DEZEMBER '18 ■ DEZEMBER '19 ■



SCARLET
FRISEURE

Titelbild: Scarlett Matzdorff



ADRESSE

Marktstraße 18
21698 Harsefeld

KONTAKT

04164. 4040
www.scarlet-friseur.de



SCHAEFER CONSULTING

An der Hochstraße 15 · 91617 Oberdachstetten

Tel.: +49 (0) 9845 / 989 0



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

