LIEBICH & PARTNER
Die Management- und Personalberatung

COACHING

Das Qualifizierungsprogramm für Führungskräfte, die in Märkten denken und handeln

#marktmenschen

www.liebich-partner.de/marktmenschen

Schon lange beschäftigen mich zwei Fragen: Wie geht effizientes, individuelles und digitales Lernen in der heutigen Zeit? Worauf kommt es an, wenn man als Führungskraft mit Marktverantwortung erfolgreich sein will? Das Ergebnis: #marktmenschen.

Geleitet wurde ich von einer meiner Lieblingsformeln: Souveräne Wirkung ist Kompetenz gepaart mit Leidenschaft. Diese Formel begleitet mich schon mein halbes Leben. Sie kann helfen, überzeugend zu agieren und zu verstehen, warum nicht immer alles so funktioniert, wie wir uns das vorstellen.

Denken wir an einen guten Vortrag: Da vorne steht jemand, dessen Augen strahlen, dessen Stimme sympathisch und kraftvoll den Saal erfüllt dessen Botschaften vor Kompetenz und Klarheit strotzen. Diese Person wird einen Teil der Zuhörer erreichen und überzeugen – zwangsläufig. Die Formel geht also auf.

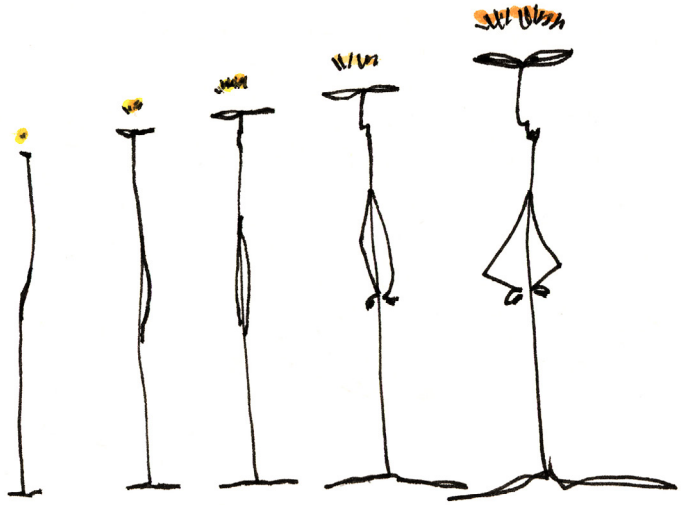
Kennen Sie das auch? Das grandiose Wochenend-Seminar zu Selbstmanagement, epochale persönliche Erkenntnisse, kraftvolle Augenblicke – Motivation pur. Die ernüchternde Erkenntnis ist oft, dass die Flutwelle des Alltags nach bereits vier Wochen das neue Wissen fast komplett weggespült hat.

#marktmenschen ist geleitet von den Fragen „Was heißt lernen?“ und „Wie geht besser werden?“. Die Lern-Idee heißt immer: verstehen, reflektieren, manifestieren.

#marktmenschen ist dabei immer praxisorientiert und nahrhaft. #marktmenschen erlaubt Ihnen, das Lern-Erlebnis sofort mit in den Alltag zu nehmen, es zu testen und zu üben, bis Ihr Handeln, Denken und Fühlen die neue Kompetenz angenommen hat.

Willkommen bei #marktmenschen.

Herzlichst,
Norbert Wölbl



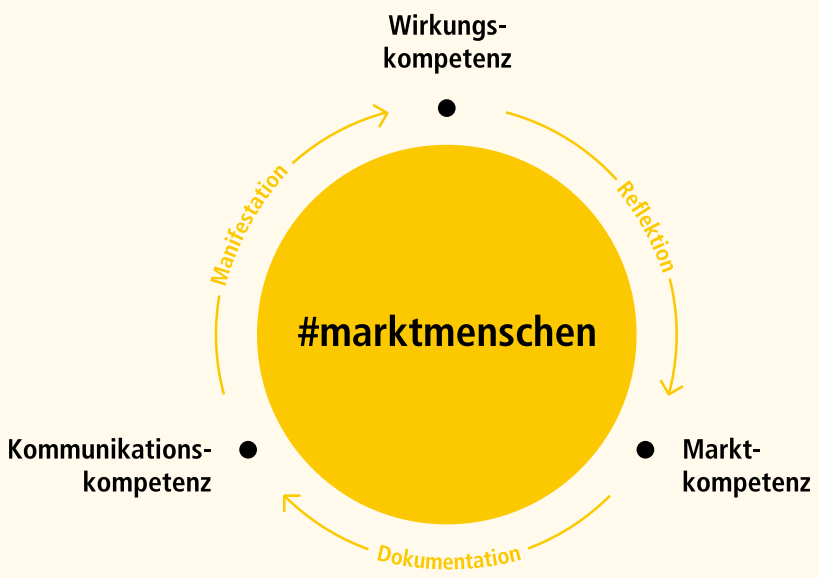
Ziel und Fokus

An wen wendet sich dieses 10-Wochen-Programm?

- An Führungskräfte in marktnahen Verantwortungen wie Marketing, Sales, Service und Produktmanagement.
- An Top-Entscheider, Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihre Kunden mögen und Marktorientierung als Ausrichtung des gesamten Unternehmens verstehen.

Was ist das Ziel?

- #marktmenschen entwickelt die persönliche Wirksamkeit in der Symbiose aus fachlicher Expertise und persönlicher Überzeugungskraft.
- #marktmenschen richtet den Fokus der Teilnehmenden auf ihre mittel- und langfristige Wirksamkeit in der Welt der Marktbearbeitung. Es gibt Ihnen Werkzeuge an die Hand, um persönliche Ziele und die Ziele des Unternehmens zu entwickeln.
- #marktmenschen bietet Erkenntnis, vermittelt effiziente Markt-Methoden und persönliches Entwicklungspotenzial und liefert Werkzeuge für die wirkungsvolle Umsetzung im Alltag.
- #marktmenschen begleitet Sie in einem Essenz-Prozess und hilft Ihnen, die Fokus-Kompetenzen herauszuarbeiten, hinter denen Ihre höchste Wirksamkeit steckt.
- #marktmenschen macht Ihnen ein individuelles, zielgerichtetes und praktisches Lernangebot – Sie entscheiden, welche Teile Sie annehmen.



Ablauf

Das Programm ist auf zehn Wochen ausgelegt. In zehn Modulen behandeln wir unterschiedliche Aspekte Ihrer fachlichen und persönlichen Wirksamkeit. Das Programm muss dabei nicht unbedingt am Stück absolviert werden. Sie können jederzeit eine ein- oder zweiwöchige Pause einlegen.

Startpunkt des Programms ist immer ein kurzer Fragebogen, gefolgt von einem Strategie- und Anamnese-Gespräch. In diesem kostenfreien Gespräch werden Gewichtungen und Abweichungen vom Standard-Programm vereinbart. Dieses Gespräch gibt uns und Ihnen Sicherheit, dass Sie und wir dasselbe wollen.

So laufen die 10 Wochen ab

- Anfang der Woche: Impuls-Session auf Ihrer persönlichen Plattform. Jede Session endet mit einer Aufgabe.
- Für die Bearbeitung jeder Aufgabe sind etwa 60 Minuten einzuplanen.
- Gegen Ende der Woche findet eine individuelle Einzelcoaching-Session oder eine kurze Q&A-Session zur Überprüfung der Aufgaben und zur Status-Bewertung statt.
- Stellen Sie sich darauf ein, zwischen zwei und vier Stunden pro Woche zu investieren.
- Gegen Ende des Programms geht es immer stärker um Ihre persönliche Essenz und die Handlungsvereinbarung.
- Alle Teilnehmenden erhalten ein Teilnahme-Zertifikat, das den Zeitraum und die durchlaufenen Module bestätigt.

Kundenstimme

Benedikt Schneider, Head of Marketing and Product Management bei der Knauf PFT GmbH & Co. KG über seine Teilnahme an #marktmenschen:

„Die Mischung aus Marktintelligenz und Erhöhung des eigenen Wirkungsgrades hat mich fasziniert und dazu bewegt, im ersten Schritt den Fragebogen zu meiner persönlichen Situation auszufüllen. Das anschließende Analysegespräch und meine persönlichen Erwartungen an das Programm haben mich dann final überzeugt, daran teilzunehmen.

„Ich habe mich persönlich wie fachlich unheimlich weiterentwickelt und würde jederzeit wieder am Programm #marktmenschen teilnehmen.“

— Benedikt Schneider, Knauf PFT GmbH & Co. KG

Mein größter Nutzen aus dem Programm #marktmenschen?

Das Coaching war genau auf meine Bedürfnisse zugeschnitten in puncto Lerninhalt, Austausch und Persönlichkeitsentwicklung. Es hat mir in vielen Punkten die Augen geöffnet und zu Verbesserungen in meinem Arbeitsleben geführt.

Den größten Vorteil sehe ich darin, dass ich mich mit Themen intensiv und über einen längeren Zeitraum beschäftigt habe. Durch das Anwenden des Gelernten sind die Themen in Fleisch und Blut übergegangen.

Wie erging es mir während des Programms #marktmenschen?

Die Arbeitspakete zu den einzelnen Modulen waren enorm hilfreich, um die vorgestellten Inhalte zu vertiefen und auszuarbeiten. Was auf den ersten Blick einfach aussah, hat sich in der Vertiefungsphase mitunter als doch nicht so einfach herausgestellt. Jederzeit bekam ich von meinem Coach Norbert Wölbl Antworten auf meine Fragen, was ich als sehr wertvoll empfand. Die Auseinandersetzung mit den Inhalten machte Spaß, da ich das Gelernte direkt in meine Arbeitsweise einfließen lassen konnte und eine positive Veränderung wahrnahm.

Ich habe mich persönlich wie fachlich unheimlich weiterentwickelt und würde jederzeit wieder am Programm #marktmenschen teilnehmen.“

Coach

„Wer den langen Dialog mit der Herausforderung liebt, wird nie die Zuneigung zur Lösung entdecken."

— Norbert Wölbl

Seit nunmehr drei Jahrzehnten ist Norbert Wölbl selbst ein #marktmensch – er hat Marktbearbeitung aus vielen Perspektiven und Verantwortungen konzipiert, realisiert und optimiert. Er kennt viele Erfolgsgeschichten, übrigens auch viele Misserfolgsgeschichten, und sieht sich auch heute noch als „beständig Lernender mit Erfahrung".

Seit 2007 ist Norbert Wölbl bei Liebich & Partner in der Beratung tätig, seit 2010 als Partner. Er begleitet Kunden bei der marktorientierten Unternehmenssteuerung und Strategie sowie der integrierten Marktbearbeitung von der strategischen Ausrichtung bis in umfassende Change- und Reorganisationsprojekte. Sein Fokus liegt dabei auf dem optimalen Zusammenspiel aus Organisationsentwicklung, Personalentwicklung, Identität, Führung und Kommunikation.

Norbert Wölbl hat Sportökonomie und Journalismus studiert und war fast 15 Jahre geschäftsführender Gesellschafter einer Marketing- und Kommunikationsagentur. „Ich biete Erfahrung, ich biete machbare Konzepte und ich biete Begleitung mit Standpunkt – die allumfassende Weisheit zur Marktbearbeitung habe ich noch nicht entdeckt – vermutlich gibt es die nicht :-)"

Norbert Wölbl
Berater und Partner bei Liebich & Partner

Tel.: +49 175 2206338
E-Mail: woelbl@liebich-partner.de

Über uns

Liebich & Partner ist seit fast 40 Jahren erfolgreich für Unternehmen und Organisationen tätig. In unserer Unternehmensberatung haben Beratende zusammengefunden, die sich durch Fachkompetenz, langjährige Praxiserfahrung in unterschiedlichen Bereichen und Persönlichkeit auszeichnen. Das erlaubt uns, vielfältige Beratungsleistungen anzubieten, die wir kundenindividuell und durchaus auf unkonventionelle Weise verknüpfen.

Wir verstehen uns als Projektmanufaktur, für deren Arbeit nicht Lehrbuchschemata, sondern das konkrete Unternehmen und seine Situation maßgebend sind. Gemeinsam mit Ihnen entwickeln wir Lösungen, die Konzeption und Umsetzung einschließen. Je nach Aufgabe kommen Ihnen dabei neben unseren eigenen Kompetenzen auch die unserer Netzwerkpartner zugute. Im Sinne des & betreiben wir heute professionelle Netzwerkarbeit und bauen statt auf lockere Kooperationen auf enge Zusammenarbeitsmodelle mit externen Experten.

LIEBICH & PARTNER

Management- und Personalberatung AG
Gewerbepark Cité 20 l Marstall Unterlinden
76532 Baden-Baden
Tel.: +49 7221 9078-0
info@liebich-partner.de
www.liebich-partner.de