

FAQs

Was bewirkt die Strategie der GablSeminare-Mental-Trainings im Kern?

1. Das klare Erkennen, dass erlernte und angewandte Techniken auf die Dauer nur erfolgreich sein können, wenn die eigene mentale Stärke „stark“ genug ist.
2. Es macht Sie völlig frei in Ihren Vorhaben, egal wie stressig, unangenehm, herausfordernd und anspruchsvoll die Situation ist oder wie andere Menschen - MitarbeiterInnen, Führungskräfte, KollegInnen oder auch Familienmitglieder - sich Ihnen gegenüber verhalten.
3. Die aktive Nutzung des Bewusstseins für die größten positiven Auswirkungen und Änderungen auf die eigene Person.
Diese Änderungen wiederum erzeugen die positiven Auswirkungen auf Mitarbeiterführung, Verkauf und damit auf das Unternehmen.

Dies ist gleichzeitig die VORAUSSETZUNG dafür, dass Menschen auf alle ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten FÖRDERLICH zugreifen können und OHNE KOLLATERALSCHÄDEN in voller Qualität für sich und das Unternehmen zur Wirkung bringen.

FAQs

Was ist das Besondere an GabiSeminare?

Die Verknüpfung der (überwiegend) bekannten Führungs- und Verkaufstechniken mit der Festigung der persönlichen mentalen Stärke und der Aktivierung des eigenen Bewusstseins. Hinzu kommt die Schulung zur richtigen („so wie die Dinge sind“) Wahrnehmung von Charakteren und aktuellen Situationen.

Diese Strategie wirkt bestärkend bei der Anwendung von allem bisher Gelernten (z. B.: Kommunikations-, Mitarbeiterführungs-, Verkaufstechniken).

Diese Strategie ist keine "Insellösung".

Sie erhalten eine neue und praxisbewährte Strategie von mir, der selbst mehr als 20 Jahre in den Bereichen Mitarbeiterführung, Verkauf, Personalentwicklung und Geschäftsführung gearbeitet hat.

FAQs

Warum eigentlich Mental-Training?

Im Arbeitsalltag ist die mentale Stärke eine absolut notwendige Ergänzung, um die bereits erlernten Techniken wie Mitarbeiterführung, Verkauf etc. auch im gestressten Alltag erfolgreich und konstant anzuwenden.

Die in der täglichen Praxis vorkommenden Herausforderungen, die theoretisch leicht zu handhaben sind, werden so auch in Stresssituation handelbar.

Immer mehr GeschäftsführerInnen/Vorstände, Führungskräfte und MitarbeiterInnen erkennen, dass Fachwissen sowie Techniken in Mitarbeiterführung, Verkaufen, Kommunikation und rhetorischen Fertigkeiten für den Unternehmenserfolg nicht mehr ausreichen.

Die Belastbarkeit der MitarbeiterInnen aller Hierarchien wird immer öfter an deren Grenze gebracht oder sogar überschritten, was oftmals zu ungesunden Entwicklungen bei den Betroffenen (Demotivation, Frustration, Burnout, bis zum Verlust von Freude am Leben...) und dem Unternehmen führt (Mitarbeiter kündigen innerlich - 24% -, Dienst nach Vorschrift - 61% -, niedere Produktivität... Galupp-Studie 2012).

FAQs

Seminarbesuch – und dann?

Bereits innerhalb des Mental-Trainings wird der Brake even für Änderungen erreicht.

Nach dem Drei-Tagesseminar in kleiner Gruppe in offener, respektvoller Arbeitsatmosphäre erfolgt eine aktive Nachbetreuung durch Patenschaften und Trainer.

Die TeilnehmerInnen setzen das gewonnene Knowhow im Unternehmen (und im Privaten) selbständig um.

Hausinterne MitarbeiterInnen, die die Themen zusätzlich aktiv halten, können ausgebildet werden (Train the Trainer) .

FAQs

Für wen ist das Mental-Training?

Führungskräfte mit und ohne langjährige Führungserfahrung.
Geschäftsführer / Vorstand, PersonalentwicklerInnen, VertriebsmitarbeiterInnen.

Menschen, die an anderen Menschen interessiert sind und bereit sind, sich auf diese einzulassen, mit dem Ziel der Verbesserung des Umgangs miteinander und der Steigerung des Wohlbefindens für alle UND des Unternehmenserfolges.

Für Menschen, die Lösungen suchen damit sie z. B.:

- sich weniger gestresst, überfordert, fühlen,
- in ihrer Arbeit wieder mehr Sinn erkennen,
- wieder zufriedener und glücklicher werden.

FAQs

Für wen ist die Beschreibung des Mental-Training NICHT?

Wer in nur einem Satz für sich selbst überzeugende Antworten lesen will, was bei GablSeminare anderes ist.

Etwas Aufwand kann ich Ihnen leider nicht ersparen; ich halte es so kurz als möglich, in jedem Fall effektiv für Sie!

FAQs

Welche Ergebnisse werden erreicht?

Natürlich hängen die Ergebnisse von jedem einzelnen Teilnehmer ab. In jedem Fall wird ein besseres Verständnis und eine neue und klarere Sichtweise für andere Menschen und für sich selbst erreicht.

Damit erreichen MitarbeiterInnen (in jeglicher Funktion) ein mehr an Miteinander in Teams und dadurch auch bessere Ergebnisse – Missverständnisse, behindernde Gedanken und blockierende Emotionen werden reduziert, häufig eliminiert.

Die TeilnehmerInnen

- werden stressresistent, gelassen, resilient, effektiver,
- erkennen mehr die Hintergründe und Zusammenhänge,
- werden besser im Führen und Verkaufen,
- werden besser im geführt werden,
- bekommen wieder mehr Energie und sogar wieder mehr Zeit, für Wichtigeres oder auch mehr freie Zeit!

FAQs

Sind die Ergebnisse messbar?

Verständnis für das Umfeld und an das Umfeld angepasste Verhaltensweisen führen immer zu besseren Ergebnissen. Im Verkauf führen sie zu einer guten Kundeneinschätzung und damit zu guten Abschlüssen. Im Unternehmen führen sie zu besserer Einschätzung der MitarbeiterInnen und deren Wünsche und Vorstellungen. Damit erleichtern sie die Mitarbeitermotivation, verringern den Krankenstand und stärken das Unternehmen.

Manches ist messbar - manches nicht:

Umsätze, mehr Termine, mehr Abschlüsse, weniger Absagen, weniger Terminausfälle sind messbar.

Was nicht messbar ist, sind die Ursachen dafür:

- Mehr aktives und förderliches Miteinander in Teams,
- Größere Gelassenheit,
- Einfacheres Führen weil mehr Verständnis, Toleranz, Akzeptanz, ... in den Menschen zum Vorschein kommt,
- besseres Betriebsklima.

Ich habe dazu ein quantifizierbares Messinstrument entwickelt, das Tendenzen und Entwicklungen zeigt.

FAQs

Welche Erfahrung hat der Mental-Trainer Manfred Gabl

Mehr als 20 Jahre arbeitete Manfred Gabl als Geschäftsführer (GF) für Unternehmen mit mehr als 60 MitarbeiterInnen im Vertrieb und Personalentwicklung mit folgenden Aufgabenbereichen:

- Trainer für Mitarbeiterführung, Verkauf und „Social Skills“
- Produktentwicklung von Immobilien
- Vertriebssteuerung und Verkauf von Immobilien und Finanzdienstleistungskonzepten
- Seit 1995 Mental-Trainings
- Zertifizierter MAT-Trainer (Prof. Dr. Dr. Walter Künzel, Wissenschaftliche Akademie Erlangen)
- Zertifizierter Insightstrainer
- Seit vielen Jahren trainiert er GF wie Vorstände, Führungskräfte und VerkaufsberaterInnen.

Er lebt mit seiner Familie mit 4 Kindern in Martinsried (zwischen München und Starnberger See).

FAQs

Wo setzt die GabiSeminar-Mentaltraining-Strategie an?

Bei jedem Einzelnen, und zwar da wo jeder einzelne steht.

In „Inhouse-Mental-Trainings“ spreche ich die aktuelle Situation, Probleme/Herausforderungen und die Ziele vorher mit dem GeschäftsführerIn/Vorstand, Personalverantwortlichen oder -abteilung ab.

In „Offenen Mental-Trainings“:

Die klassische Techniken für Mitarbeiterführung, Verkauf sind sehr wichtig und durch nichts zu ersetzen. Aber ab einem bestimmten Punkt sind durch weitere Trainings in diesen Bereich kaum Verbesserungen zu erreichen.

Personalverantwortliche wissen, dass wenn etwas nicht funktioniert, - z. B. in der Mitarbeiterführung, Umsatzerzielung - liegt es fast nie am Fachwissen oder den TECHNIKEN wie Kommunikationstechnik, Mitarbeiterführungstechnik oder Verkaufstechnik und genau genommen URSÄCHLICH auch NICHT an den Social-Skills oder den Werten von Menschen. Es handelt sich um einen tiefer liegenden Kern auf dem alles andere - die Werte, Social Skills, Techniken, Fachwissen - aufbaut.

Und was ist das?

Die aktive Nutzung des Bewusstseins! Sie bewirkt die größten, teilweise „unendlich“ positiven Auswirkungen in der Mitarbeiterführung, im Verkauf und im Unternehmen.

* sehen Sie in den Feedbacks der Teilnehmerinnen, VertriebsmitarbeiterInnen, Führungskräfte und GeschäftsführerInnen / Vorstände.

FAQs

Welche Formen des Mental-Trainings werden angeboten?

Inhouse-Mental-Trainings

- Klassik-Mitarbeiter-Mental-Training für gemischte Funktionsträger (also MitarbeiterInnen, Führungskräfte, usw.; 3 Tage)
- Führungskräfte-Mental-Training für ausschließlich Führungskräfte (3 Tage)
- Team-Mental-Training - Die "Teamschmiede", damit aus einzelnen „Stars" ein „Starteam" wird (3 Tage)

Offene Mental-Trainings (für einzelne Teilnehmer)

- Offenes „Intensiv-Mental-Training“, für Unternehmer, GeschäftsführerInnen/Vorstände, Führungskräfte, VerkaufsberaterInnen (3 Tage)
- Offenes „Master-Mental-Training“, für Unternehmer, GeschäftsführerInnen/Vorstände, Führungskräfte, VerkaufsberaterInnen (2 Tage)

FAQs

Welche Formen des Mental-Trainings werden angeboten?

Coachings

- Aktives Coaching
(Manfred Gabl ruft 2x/Monat AKTIV an => für Teilnehmer ist die Etablierung im (Arbeits-)leben leichter und schneller)
- Passives Coaching
(Coachee meldet sich, wenn er etwas braucht/möchte)
- Personal Coaching
(Manfred Gabl verbringt 1/2, einen oder mehr Tage mit dem Coachee für ein sehr individuelles und persönliches Nahebringen der Themen und Integrieren in das persönliche Arbeits-, -und wenn gewünscht- auch Privatumfeld)

Praxistage

Nur für alle TeilnehmerInnen die auf mind. einem Mental-Training waren: Die gewonnenen Erkenntnisse aus dem jeweiligen Mental-Training und den Erfahrungen der täglichen Praxis kommen auf den Prüfstand.

Zusätzlich werden Knowhow und Erfahrungen anderer genutzt und allen TeilnehmerInnen konkrete Handlungsalternativen für bestimmte Situationen gegeben.

FAQs

Welche Formen des Mental-Trainings werden angeboten?

Impulsvorträge

„Wer sitzt am Steuer Ihres Lebens?“

Vom unbewussten Re-agieren zum bewussten Agieren. Das Fatale: Systemimmanent erkennen wir nicht, wann wir unbewusst re-agieren und denken wir würden bewusst agieren – wie kommen wir da raus?

„Zeitgemäße Mitarbeiterführung 4.0“

Weshalb ausschließliches, klassisches Vorgehen und Ausbildung in MITARBEITERFÜHRUNG und VERKAUF NICHT mehr funktionieren KÖNNEN und wie Sie mit einer MENTALEN STRATEGIE nicht nur bessere Ergebnisse, sondern zusätzlich mehr Freude und Motivation in sich, MitarbeiterInnen, Teams und damit im Unternehmen erhalten.

„Zeitgemäßes Verkaufen 4.0“

Weshalb ausschließlich, klassisches Verkaufen und Verkaufsausbildung immer weniger funktionieren und Unzufriedenheit bei allen Beteiligten erzeugen - Und jetzt? Die ungewöhnlichen und wirksamen Antworten zeitgemäßen Vorgehens.

„Mental-Training - zu deutlich mehr Führungs- und Vertriebsstärke!“

Die Belastbarkeit der Beteiligten wird immer öfter an deren Grenze gebracht oder sogar überschritten, was oftmals zu ungesunden Entwicklungen bei den Betroffenen (Demotivation, Frustration, Burnout) und dem Unternehmen führt. Wie MitarbeiterInnen und Führungskräfte durch eine Mentale Ergänzung in ihrer Weiterbildung, sich und andere davor schützen und bessere Ergebnisse erreichen.

FAQs

Wie steht es mit der Nachhaltigkeit?

Die TeilnehmerInnen erhalten innerhalb der folgenden 10 Tage nach dem Mental-Training kostenfrei ein Coaching, damit die Implementierung in das Arbeitsumfeld erleichtert wird.

Ist das besonders nachhaltig, wenn Manfred Gabl nach ca. 1-2 Jahren ehemalige TeilnehmerInnen anruft und diese wie aus der "Pistole" mehr als 5 Werkzeuge -die wir im Mental-Training bearbeitet haben- benennen und sagen, dass sie diese nach wie vor einsetzen? Ich meine „ja“ und was denken Sie?

Ich biete für jeden der bereits an einem GablSeminar-Mental-Training teilgenommen hat, einen Praxistag an. Hier gibt es ein "refreshing" und es wird dabei „was noch nicht funktioniert“ bearbeitet; die TeilnehmerInnen gehen mit fertigen Anwendungsvorlagen nach Hause.

FAQs

Wie steht es mit der Individualisierung?

Kein Mental-Training (MT) ist wie das andere. Es gibt „**nichts von der Stange**“. Jedes MT wird genau an die TeilnehmerInnen und Ihr Unternehmen angepasst.

A.) „Unternehmensindividualisierung“:

Sie nennen mir in Vorbereitung auf das Mental-Training die Ausgangssituation, die Motive und Ihre persönlichen Ziele für das Seminar.

B.) „Teilnehmerindividualisierung“:

Die TeilnehmerInnen erhalten drei Wochen vor Seminarbeginn einige Fragen.

Wir sprechen gemeinsam über das von mir erstellte Konzept in das das o.g. „eingebaut“ ist.

Auch während des Seminars werden die Inhalte an den Seminarverlauf und die TeilnehmerInnen feinjustiert.

Die klassischen Fragen am Anfang des Seminars: „Was möchten die TeilnehmerInnen erreichen?“ „Wo haben TeilnehmerInnen Schwierigkeiten?“ (usw.). Kaum eine dieser Fragen wird explizit behandelt, aber am Ende des MT antworten 99% der TeilnehmerInnen, dass sie selbst für sich innerhalb des MT, IHRE EIGENEN Antworten gefunden haben (was definitiv besser ist, als Antworten anderer umzusetzen).

Ist das besonders individuell?

Ich denke „Ja“ - und gleichzeitig sehr effektiv! Was meinen Sie?

FAQs

In welche Unternehmen und Branchen wurden bisher Mental-Trainings durchgeführt?

Bauträgerunternehmen, Deutscher Sparkassen- und Giroverband, Diagnosticunternehmen, Duale Hochschule, Finanzdienstleister, Genossenschaften, Immobilienmaklerunternehmen, Mittelständische Unternehmen, Pharma-, Softwareunternehmen, Sparkassen, Sparkassen-Akademien, Startup-Unternehmen, Vermögensberatungs-, Versicherungsunternehmen.

UND – die Branche spielt keine Rolle, da es sich nicht um fachspezifische Themen handelt, sondern um Mentales, also den Menschen an sich.

Die Unternehmensgröße sind bisher von sechs, 15, 70, 150, 500 bis ca. 1.000 MitarbeiterInnen.

Die TeilnehmerInnen kommen aus dem Vertrieb, Stab, Verwaltung, Produktion.

Die Funktionen sind GeschäftsführerIn / Vorstand, Führungskräfte, PersonalentwicklerIn, SachbearbeiterIn, VerkaufsberaterIn.

Haben Sie Fragen, auf die Sie hier keine Antworten finden, freue ich mich auf Ihren Anruf - ich bin für Sie, Ihre MitarbeiterInnen und Ihr Unternehmen da!

Ihr Mental-Trainer aus dem Süden

Manfred Gabl