

„Wir lösen alte und neue Themen auf neuen Wegen.“



CETE – Center of Excellence in Training & Education

CETE ist ein Team aus Wissenschafts-, Gesundheits-, Wirtschafts- und Trainingsexperten – ergänzt durch ein Netzwerk von Fachleuten und Unternehmen. **Mit neuen Zugängen und Modellen fördern wir persönliche Fähigkeiten tiefer und wirkungsvoller als es bisher möglich war.** Unter Exzellenz verstehen wir zielsichere, begeisterte und gekonnte Annäherung zum eigenen Optimum.

CETE steht für:

- innovativ-wissenschaftliches Fundament bei allen Leistungen
- ungewöhnlichen Kunden-Mehrwert
- pragmatische und wertorientierte Arbeitsweise
- Handschlagqualität
- Begeisterung, Leidenschaft und Freude an dem was wir machen

Kognitive Leistungssteigerung

Brain-Booster: Mit gezieltem Training Konzentration, Gedächtnis & Intelligenz verbessern

In **zwei Halbtagen** (ideal: 8-12 Uhr) lernen wir, was Konzentration, Gedächtnis, Intelligenz ihrem Wesen nach sind, wie sie funktionieren, was auf sie wirkt und wie wir sie gezielt und nachhaltig stärken können – **als Innovationstraining/-workshop adaptierbar.** Auch als **Impulsvortrag verfügbar.**

Zielgruppe: Das Training ist für jeden empfehlenswert, dessen Verstand zentrales Werkzeug im Alltag ist, speziell für alle, die strategisch arbeiten, im innovativen Bereich tätig sind, hohe Komplexität bewältigen müssen (z.B. Führung).



Zwischenmenschliche Fähigkeiten

Beziehungsweise... - Die Geheimnisse außerordentlich guter Beziehungsfähigkeiten

Innerhalb **zweier Halbtage** (ideal: 8-12 Uhr) erarbeiten wir uns ein ganz neues Niveau des Verstehens zwischenmenschlicher Kräfte und Abläufe. Nach der Ausbildung wird Sie keine Reaktion eines Mitmenschen mehr aus der Fassung bringen können, Sie werden in angespannten Situationen noch besser den Überblick wahren, Sie werden Ihr Gegenüber besser lesen und entsprechend besser mit diesem umgehen können. Die nebulösen Begriffe wie Sympathie, Attraktivität, etc. werden klar und greifbar. Sie können Ihre eigene Ausstrahlung, Ihr Charisma bewusst gestalten und damit Ihre Außenwirkung maximieren. Die Grundlage bildet die Humangravitation – der momentan beste Erklärungszugang zu diesem Thema. Zum Einstieg **auch als Vortrag möglich.**

Zielgruppe: Verkauf, Vertrieb, Führung, Projektmitarbeiter und letztlich praktisch jeder, da der Umgang mit Menschen die wichtigste Fähigkeit für Erfolg und Glück ist.



Konfliktbewältigung 3.0 – So entzieht man Konflikten ihren Nährboden

Nach diesen **zwei Halbtagen** verstehen wir nicht nur die neurologischen Grundmuster der Kommunikation, die uns teilweise bewusst und teilweise unbewusst immer begleiten. Wir können diese darüber hinaus steuern und regeln. Damit wird es unwahrscheinlich selbst Konflikte auszulösen bzw. sehr wahrscheinlich, dass wir aus solchen wieder herausfinden und auch anderen dabei helfen können. Konflikte sind vergeudete Reibungsenergie in professionellen Beziehungen. Meist aus Missverständnissen entstanden und durch schlechte Kommunikation weiter verstärkt, reduzieren Konflikte (offene als auch schwelende) die Leistungseffizienz. Viel einfacher ist es in Wahrheit, gleich richtig zu kommunizieren.

Zielgruppe: Führung, Projektmitarbeiter und jeder, der sich den Stress von Konflikten lieber ersparen würde.

„Wir lösen alte und neue Themen auf neuen Wegen.“

Zwischenmenschliche Leistungsfähigkeit

Building a Super-Team: So formen wir herausragende Teams

Binnen zweier Halbtage lernen wir alles, was besonders starke Teams ausmacht und wie wir bei deren Zusammenstellung und Entwicklung vorgehen sollten. Ein Superteam muss auf mehreren Ebenen richtig konstruiert sein und vor allem die Anfangsdynamiken sollten wir auf hohem Niveau verstehen. Die Kräfte, die entstehen, wenn wir gute Leute richtig zusammenwirken lassen, sind enorm. Das hat nichts mehr mit Arbeitsgruppen zu tun. Super-Teams sprengen die Rahmen, nach denen man meint sie bewerten zu können und öffnen sich Leistungsbe-
reichen, die jenseits des aktuell vorstellbaren liegen. Zum Einstieg **auch als Vortrag möglich**.

Zielgruppe: Führungskräfte (aller Ebenen)



Excellent Leadership – Der richtige Mix für herausragende Führungskraft

Die Forschung zum Thema Führung verläuft seit Jahrzehnten schleppend. Es wird immer nach isolierten Faktoren wie z.B. Intelligenz und deren Zusammenhang mit Führungsstärke geforscht. In einer Studie mit über 800 Personen, wurden kombinatorische Effekte in den Vordergrund gestellt – also Kombinationen von Eigenschaften überprüft. Es zeigte sich, dass Führungskräfte dann herausragen, wenn sie zumindest **acht zentrale Fähigkeiten und Eigenschaften** besitzen und diese situationsabhängig zum Einsatz bringen können. Welche Faktoren das sind und wann ihnen welche Bedeutung zukommt, wird in den **zwei Halbtagen** genauso erläutert, wie der Weg, auf dem wir diese Fähigkeiten und Eigenschaften stärken können. Zum Einstieg **auch als Vortrag möglich**.

Zielgruppe: Führungskräfte (aller Ebenen)

Schlagfertigkeit und Kampfrhetorik – Das verbale Judo

Durch den geschickten und gekonnten Umgang mit Sprache, können wir selbst in Situationen bestehen, in denen es uns an inhaltlicher Tiefe mangelt. Natürlich ist das nicht der anzustrebende Zustand. Verfügen wir jedoch über diese **sprachdynamischen Techniken**, werden wir in unserem Bereich nie mehr unter Druck geraten. Diese **Sicherheit im Auftritt** ist das wesentliche Ziele. Jemand, der Stärke ausstrahlt, wird ohnehin schon kaum mehr angegriffen. Wichtig ist, dass es bei diesem Thema nicht darum geht, besonders verständlich zu vermitteln – das ist ein anderer, ebenso wichtiger Schulungspunkt. Kampfrhetorik zielt nicht darauf ab, inhaltlich zu überzeugen, sondern persönlich. Es geht uns hier nicht um unseren Diskussionspartner, sondern um das Publikum. Das Training wird an **zwei Vormittagen** abgehalten, mit zwei Trainern, die vorführen, wie spielerisch man sich diesem Thema nähern kann und sollte. Es geht um Spaß an der Sprache, es ist ein verbaler und intellektueller Zweikampf, der im Training auf unterhaltsame Weise schult, was im Ernstfall automatisch abgerufen werden kann.

Zielgruppe: Führungskräfte, Verkauf, Vertrieb, Trainer, Pressesprecher, Marketing

Change – Your Mind

Das Thema Change-Management wird sehr oft eher technisch abgewickelt, da die Überlegungen nach technischer und organisatorischer Synergie bzw. Entwicklung natürlich dominant sind. Ob ein Change jedoch wirklich funktioniert, hängt von den Menschen, die von ihm betroffen sind, ab. Change your mind ist deshalb hier die Devise. Hier fließen letztlich Elemente aus dem emotionalen, mentalen und sozialen System zusammen. Wer diese Dynamiken versteht, wird wesentlich besser im Change kommunizieren und **deutlich weniger Reibungsenergien** auslösen. Der technisch überlegte Nutzen kann sogar durch die Realität weit übertroffen werden. Dieses Training wird an **zwei Halbtagen** abgehalten.

Zielgruppe: Führungskräfte, Change-Manager, Strategen, Projektleiter

„Wir lösen alte und neue Themen auf neuen Wegen.“

Emotionale Leistungsfähigkeit

Brenne für dein Leben, oder dein Leben verbrennt dich!

Innerhalb von 4 Stunden erfahren wir in einem **Training** alle Grundlagen, die wir kennen müssen, um unsere eigenen Energien verstehen und steuern zu können. Die tiefe Bedeutung von Werten, Zielen, Fähigkeitenwahrnehmung, etc. wird hier zusätzlich mit den mentalen Themen vernetzt. Wer vom endlosen Planen ins Tun kommen will. Wer seine vergrabenen Energien endlich befreien möchte. Wer mit Freude aufstehen und mit Gelassenheit schlafen gehen möchte, etc. – ist hier richtig. Das und vieles mehr hängt von einigen wenigen zentralen Faktoren ab. Und diese können wir selbst beeinflussen. Manche nicht von heute auf morgen – aber wer heute statt morgen beginnt, hat bereits einen Tag gewonnen, an dem die Lebensqualität sich konsequent steigert. Besonders wichtig ist das Thema für jene, die in den Burn-out-Strudel hineingezogen werden könnten. Das Abdriften in die Antriebslosigkeit, mit den vorhergehenden Verlusten von Konzentration, Selbstvertrauen, Appetit und Schlaf, ist eine gesellschaftliche Entwicklung, die große Gefahren für Menschen und Unternehmen bedeutet. Dieses Training ist in unterschiedlichen Intensitäten durchführbar und ebenfalls als **sehr beliebter Vortrag** verfügbar.



Zielgruppe: Für alle Mitarbeiter interessant, vor allem für solche mit hoher und/oder konstanter Belastungsrate.

Der Wert von Werten – Wenn aus weichen Werten harte Fakten werden

In diesem **Impulsvortrag**, dem oft **Workshops** zur Wertklärung folgen, wird auf anschaulichste Weise erklärt, welche enorme Bedeutung Werte für uns Menschen haben. Wurden sie jahrelang eher belächelt und in 0-8-15 Werte-Workshops auf Papier und Homepage gebannt, um dann dort wieder von den meisten belächelt zu werden, so verschwindet der süffisante Zugang zum Thema, wenn wir verstehen, **was klare Werte oder falsche Werte in unserem Gehirn und letztlich Verhalten alles bewirken**. Sie werden nach diesem Impulsvortrag ganz anders über dieses „weiche“ Thema denken, denn die Zukunft – und das zeigt bereits die Vergangenheit – wird von Unternehmen dominiert werden, die sich die unglaublichen Kräfte hinter den Werten zu Nutze machen. Neben Wettbewerbsvorteilen, Effizienzvorteilen, Innovationsstärkung gibt es viele weitere Auswirkungen, die durch richtig genutzte Werte ganz einfach – ohne Investitionen – entstehen.

Zielgruppe: Top-Führungskräfte, Niederlassungsleiter, Teamleiter, Strategische Kräfte

Power is nothing without direction – Die Macht klarer Zielstrukturen

Sowohl Menschen als auch Unternehmen spüren es, wenn die Ausrichtung unklar ist. Entscheidungswege werden länger und schnelle Entscheidungen seltener. Die Menschen gehen nicht mehr so gern in die Verantwortung und mittelfristig sinken Motivation und Engagement. Oft schleichen sich über die Zeit widersprüchliche Ziele ein. Wir ergänzen unser Leben oder unsere Strategie um Einzelziele. Dabei übersehen wir im Alltagsstress manchmal, dass dieses Ziel nicht gut zu unseren anderen Zielen passt oder unspezifisch definiert ist oder nicht mit unseren Werten vereinbar ist. Was bringt uns ein noch so starker Antrieb, wenn wir nicht klar wissen, wohin wir wollen? Reibungsverluste sind hier an der Tagesordnung, unnötiger Abstimmungsaufwand, Unsicherheit und Unbehagen, usw. Das alles können wir unkompliziert verbessern. In diesem Angebot sind **Input, Training und Workshop vermengt**, dass Sie am Ende die Bedeutung und Funktion von Zielsystemen auf neuro-orientierter Ebene verstehen und anwenden können – zugleich entwickelt wir bereits Ihr primäres Zielsystem. Hierzu sind **mindestens zwei Halbtage notwendig**. Die Inhalte sind auch als **Impulsvortrag** verfügbar.

Zielgruppe: Führungskräfte (aller Ebenen), Strategische Mitarbeiter, Controller

Anreizsysteme – Die Tür zu Himmel oder Hölle

Zig Unternehmen leiden darunter, dass ihre Anreizsysteme nicht ideal ihren Zielsystemen dienen. Wer Anreize klug einsetzt, kann mit sehr wenig finanziellem Aufwand, sehr hohe Motivations- und Steuerungsgewinne erzielen. (Workshop)

Zielgruppe: Führungskräfte (aller Ebenen), Strategische Mitarbeiter, Controller

„Wir lösen alte und neue Themen auf neuen Wegen.“

Mentale Leistungsfähigkeit

Gesundes Selbstvertrauen – Ich weiß, dass du es kannst! Du auch?

Sowohl als **Vortrag**, aber sinnvoller Weise verstärkt durch ein **Halbtagestraining**, erfassen wir hier, was ein gesundes Selbstvertrauen ausmacht und wie sich Abweichungen davon negativ auf unsere Leistung, Ausstrahlung und Entwicklung niederschlagen. Sowohl zu großes Selbstvertrauen als auch zu geringes haben logischer Weise negative Auswirkungen. Gemeiner Weise beeinflussen Sie auch unsere Wahrnehmung – andere und uns selbst betreffend. Wer diese unbewussten Abläufe durchschaut, kann seine inneren Vorgänge gezielter steuern und damit z.B. mentale Täler wesentlich leichter durchschreiten und sich wieder daraus befreien. Wer es auf hohem Niveau bei sich selbst schafft, ist in nächster Instanz auch potentiell in der Lage sein Umfeld zu stärken.

Zielgruppe: Für alle Mitarbeiter interessant, speziell für Führungskräfte, Entscheider, Entwickler, etc. besonders wichtig



Coaching for Excellence – Die 5-Hebel-Super-Mentalität

Diese **langfristig angelegte, in Halbtagestrainings** zu absolvierende Ausbildung, verleiht den Teilnehmern eine vollständige Karte zu den unbewussten Mechanismen und Kräften in ihrem und unseren Gehirnen. Die Macht des un- und vorbewussten auf unser Verhalten und unsere Entscheidungen ist derart enorm, dass wir letztlich unsere persönliche maximale Entwicklungs- und Gestaltungsfreiheit nur erlangen können, wenn wir jeden inneren Ablauf direkt ansteuern und beeinflussen können. Diese **Ausbildung ist enorm wirkungs- und kraftvoll**, können wir doch mit diesen Fähigkeiten nicht nur unser Inneres und damit auch Äußeres wie ein Steinhauer gezielt in jene Form bringen und zu jenem Optimum gestalten, das wir uns als Ziel gesetzt haben. Vielmehr sind wir dann in der Lage über die gleichzeitig gewonnene Empathie anderen Menschen in ganz neuer Weise zu helfen. Die Grundausbildung läuft über **1 Jahr (z.B. alle zwei Wochen einen Halbtage)**. Hier ist weniger der Lernaufwand als vielmehr der Reflexionsaufwand, der zusätzlich zum Training anfällt, zu beachten. Dieser wird anhand von Aufgabenstellungen systematisch ausgerichtet und kann genauso während Auto- oder Zugfahrten erledigt werden. Zudem ist es ohnehin ein permanentes Training-on-the-job, da die Inhalte immer alltagsrelevant sind. Das Training ist für Top-Kräfte ausgelegt. Die **maximale Zeiteffizienz** steht neben den obersten Maxime „Qualität der Inhalte“ im Vordergrund. Nach dem Training wird jedwedes menschliche Verhalten für uns klar und verständlich sein, so ungewöhnlich es noch heute erscheinen mag. Es gibt dann nichts mehr, was uns überraschen könnte. Entsprechend finden wir immer Wege sämtlichen menschlichen und zwischenmenschlichen Herausforderungen zu begegnen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Trainer, Personalentwickler, Mediatoren, Team- und Projektleiter

Entwicklungskultur statt Schuldkultur – Die Macht des Fehlers

In diesem **Impulsvortrag** erfahren wir unkompliziert alles, was im Umgang mit Fehler zu beachten ist. Es gibt anschauliche Beispiele dafür, was geschieht, wenn wir eine schlechte Fehlerkultur wachsen lassen und die Hintergründe, warum in unserem neuronalen System auf diese Weise darauf reagiert wird. So funktioniert ein Gehirn etwas komplett unterschiedlich, ob wir versuchen bei einer Aufgabe unser Bestmöglichstes zu geben oder ob wir versuchen möglichst keine Fehler zu machen. Das gleiche Gehirn leistet komplett unterschiedlich, je nachdem, wie wir auf Aufgaben zugehen. Die Möglichkeit zu lernen ist ebenfalls an dieses Thema gekoppelt. Dabei darf jedoch nicht eine Tendenz zur Fahrlässigkeit Eingang in das Verhalten finden. Diese Gratwanderung gilt es zu meistern. Erfahren Sie mehr in diesem unterhaltsamen **Impulsvortrag**.

Zielgruppe: für alle interessant und relevant, besondere Bedeutung für Führungskräfte und Trainer als auch PE

„Wir lösen alte und neue Themen auf neuen Wegen.“

Spezialthemen

Pension: Mythos oder Realität? – Der besonders motivierende Vortrag für Ihre Mitarbeiter

Dieser Vortrag der besonderen Art hat eine ungeheure Wirkung auf Teilnehmer. Gerade auf Grund der Tatsache, dass sich das Unternehmen nicht um die Pension der Mitarbeiter kümmern müsste, stärkt dieser Service für die Mitarbeiter deren Bindung und Loyalität massiv. Auch wenn viele Mitarbeiter vor dem Vortrag nicht denken, dass dieser besonders wichtig sei, so gibt es keinen Einzigen, der das nach dem Vortrag denken würde. Das Pensionssystem ist für Menschen, die nach dem 1.1.1955 geboren wurden massiv verändert worden. Geht heute z.B. ein Mann nach 40 Jahren mit 62 in Pension, nachdem er durchgängig immer € 2.000 (inflationserhöht) verdient hat, erhält er € 1.365 Bruttopension. Rechnet man ihn mit der nun in Kraft tretenden neuen Pensionssystematik, erhält er € 923 – im Idealfall. Frauen, Teilzeitkräfte, Arbeiter, Selbstständige und Akademiker treffen die Änderungen aus unterschiedlichen Gründen besonders heftig.



Im zweiten Teil des **1,5-stündigen Vortrags**, nachdem selbst Nationalratsabgeordnete, die diese Reformen mitbeschlossen haben sich schockiert zeigten, werden noch die heute angebotenen Vorsorgeoptionen so durchleuchtet, dass es für Laien verständlich wird. Dies hat deshalb so große Bedeutung, weil den Menschen in Massen richtig schlechte Produkte verkauft werden und hier sehr viel schwer verdientes Geld schlecht eingesetzt wird. Das ist höchst ärgerlich und reduziert direkt den Lebensstandard in der Pension. In welchem Bereich sich heute die schlechten und guten Produkte bewegen, wie sicher z.B. Kapitalgarantien sind und wie kostenintensiv vieles von dem Angebotenen ist, erfährt man hier. Es werden jedoch im Vortrag **keine Produkt oder Anbieternamen genannt** – es ist ein neutral gehaltener Vortrag, der befähigen soll selbstständig zu vergleichen.

Zielgruppe: Für alle Mitarbeiter absolut relevant und spannend

Volltreffer – Mit Schwung Ihr Potential entdecken

Stellen Sie sich vor, es baut jemand vor Ihrer Firma einen 12 Meter langen Baseballtunnel auf. Sie werden eingeladen sich eine kleine Auszeit vom Arbeiten zu nehmen und selbst auszuprobieren, wie es so ist, mit einem **Baseballschläger auf Bälle zu schwingen**. Soweit ist es einfach unterhaltsamer, auflockernder Spaß. Es bleibt auch unterhaltsam, wird aber spannend, wenn wir demonstrieren, dass die Art und Weise wie jemand den Schläger hält, nach dem richtigen Griff sucht, sich hinstellt, früh oder spät schwingt, nachjustiert, etc. direkt darauf schließen lässt, wie sich diese Person bei der Arbeit verhält und wo sie sich schwer und wo leicht tut.

Sucht jemand sehr lange nach dem richtigen Griff und Stand, ist die Person besonders detailorientiert. So jemand ist brillant darin, Dinge ganz genau zu machen, hat aber mitunter Probleme sich über komplexere Systeme den Überblick zu bewahren und auch bei der Delegation wird es schwer. Das ist kein Problem, sofern man sich einfach eingesteht, dass jeder persönliche Eigenschaften hat, die bei gewissen Aufgaben positiv, bei anderen hemmend wirken. Wir sind nicht für jede Position ideal geschaffen und nicht jede Position ideal für uns. Durch die Nutzung der **20-minütigen-Online-MPA-Analyse** filtern wir die für den beruflichen Alltag wichtigsten 9 Eigenschaften heraus. Diese werden nicht nur beim Baseball sichtbar gemacht, sondern ständig in unserem Verhalten erkennbar. In **gezielten Trainings oder Coachings** arbeiten wir nun daran herauszufinden, welche Aufgaben ideal zu jemanden passen und bei welchem jemand kleine Werkzeuge benötigt, um die hemmende Kraft der Persönlichkeitsstruktur auszugleichen.

Zielgruppe: Führungskräfte, Fachmitarbeiter, Entwickler, Trainer, Personalentwickler, Schlüsselkräfte,...