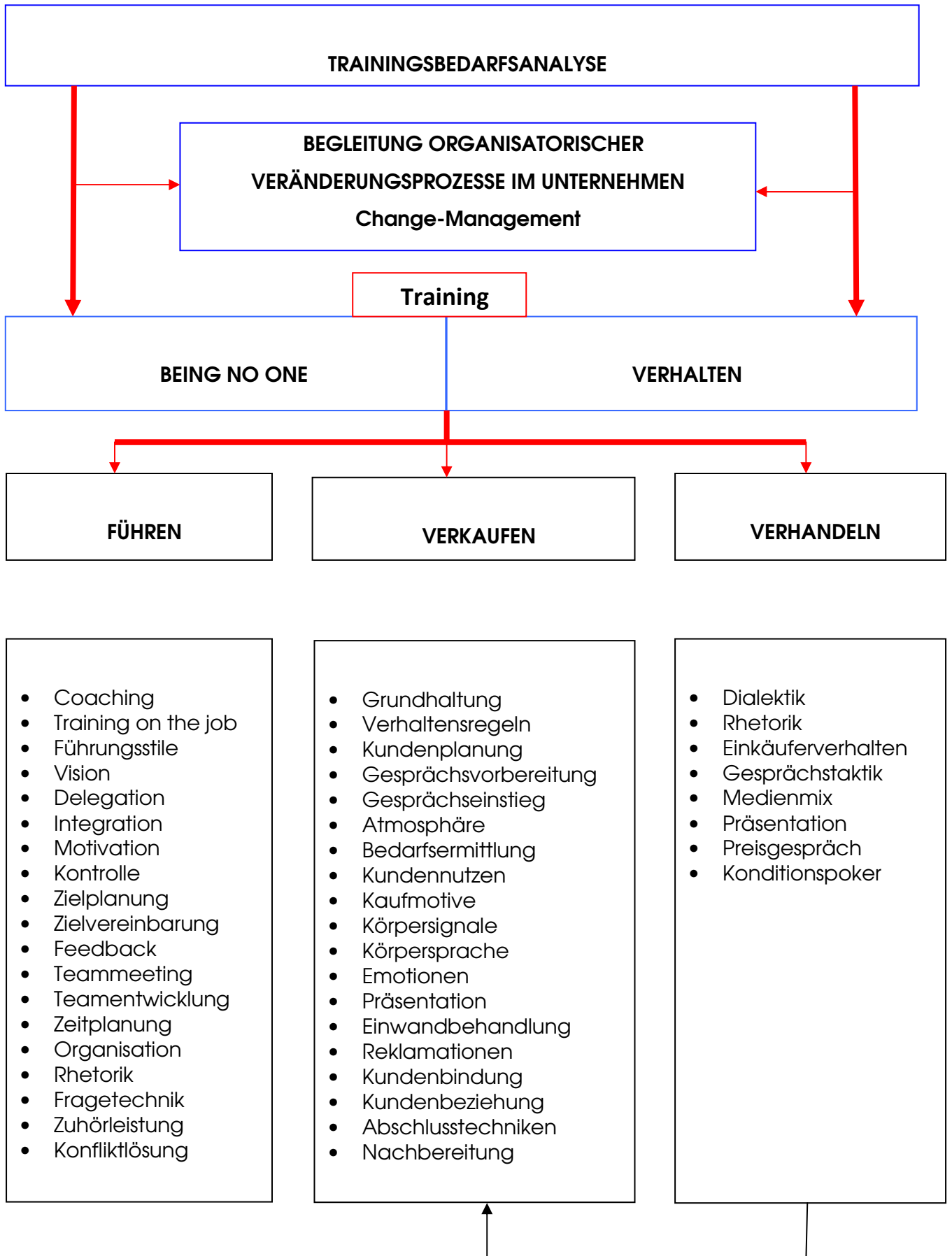


LEISTUNGSSPEKTRUM



REFERENZEN Auszug aus der Kundenliste (Beginn 1995)

- Osram
- Bestfoods Deutschland (gehört seit 2000 zu Unilever)
- Masterfoods Deutschland
- Sebapharma
- McCain
- Deinhard
- Jacobi Allied Domecq
- Merci (Storck)
- Payot Kosmetik
- Robert Mondavi Deutschland
- Lavazza Deutschland
- Surig
- Citrovin
- Verband deutscher Drogisten
- Bund deutscher Kosmetikerinnen
- GFZ Zeitarbeit
- ISU Personaldienstleistungen
- Vedior Personaldienstleistungen
- EPS Personalservice
- Salus BKK (früher BKK der Philipp Holzmann AG)
- Profineon (Informations- und Kommunikationstechnologie)
- Autohaus Betz, Marbach

Einige KUNDEN-STATEMENTS

- Claus Haas, National Sales Manager der JACOBI ALLIED DOMEQU GmbH

Mit der Seminarreihe Key-Seven Persönlichkeitstraining haben Sie einen großen Erfolg erzielt. Die Resonanz bei den Teilnehmern war so positiv, wie ich es in keinem Seminar zuvor erlebt habe. Wir sind sicher, dass dieses Training nachhaltig zur weiteren Verbesserung unserer Performance beigetragen hat und in Zukunft auch noch beitragen wird. In diesem Sinne - auf weiterhin gute Zusammenarbeit!

- Dr. Rüdiger Mittendorff, Geschäftsführer der SEBAPHARMA GmbH:

In den letzten Jahren hat Herr Ablass eine Reihe von Verkaufs- und Führungstrainings für unser Unternehmen durchgeführt, mit denen wir ausgesprochen zufrieden waren. Seine nicht nachlassende Dynamik und "Motivationspower" gehören zu seinen herausragenden Eigenschaften.

- Wolfgang Schuhmacher, Geschäftsführer der MERCI GmbH:

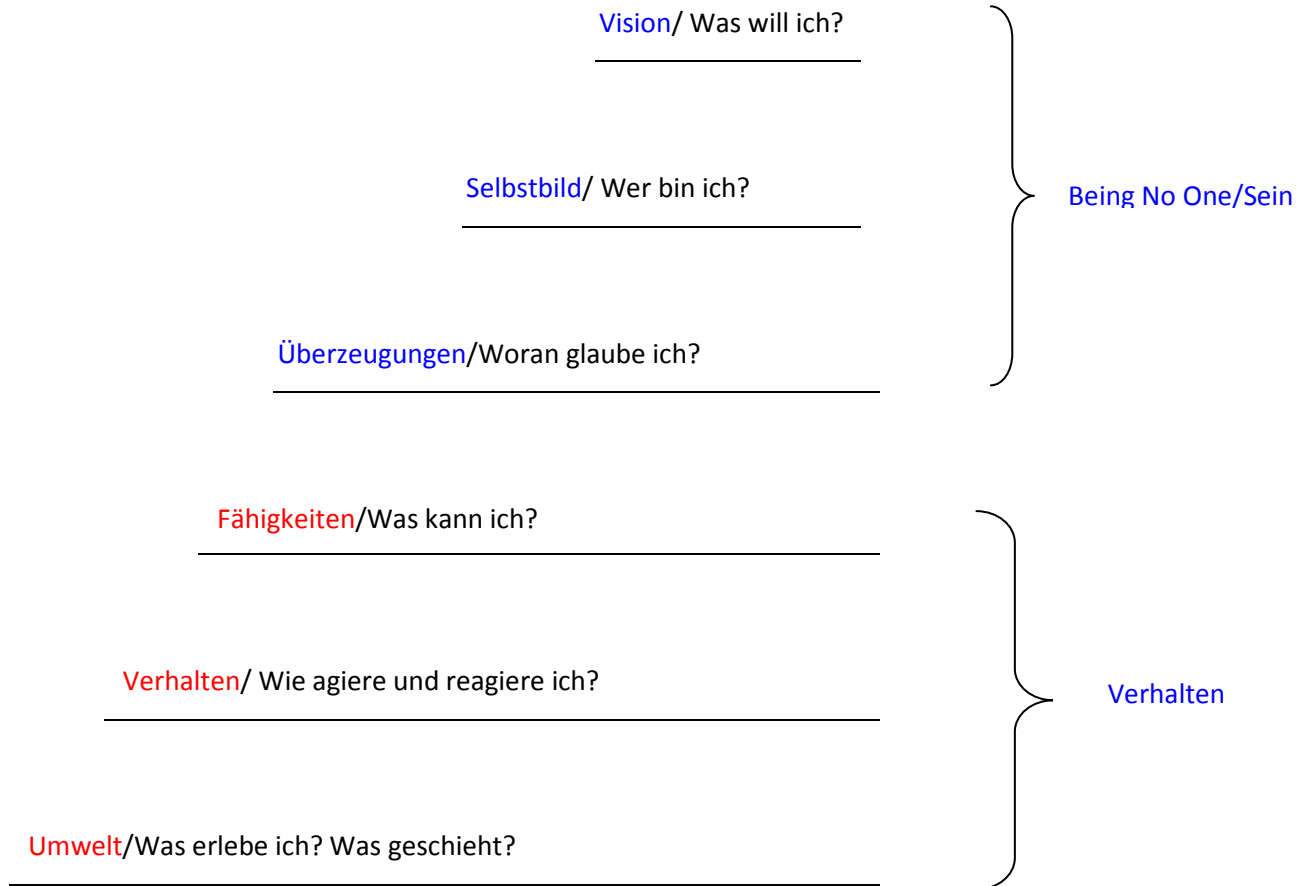
Mit Ihrem Training haben Sie unsere gesamte Vertriebsmannschaft kompetent auf die Erfordernisse des Marktes eingestellt und gleichzeitig nicht aus dem Auge verloren, dass Trainingsinhalte in aller Regel nur umgesetzt werden, wenn die Mitarbeiter heiß darauf sind, sie in der Praxis anzuwenden. Auch letzteres ist Ihnen gelungen!

- Manfred Unser, Geschäftsführer der ISU Personaldienstleistungen GmbH:

Was ich noch nie bei einem Trainer erlebte, gelingt ihm immer wieder: Keine Frage bleibt unbeantwortet, weil er die Vorbereitung der Seminare exakt an den Erfordernissen unserer Branche orientiert. Keine Minute im Seminar ist langweilig, weil er die Teilnehmer mit glänzender Rhetorik zu begeistern- und durch geeignete Praxisübungen einzubeziehen vermag.

Trainingsstrategie:

Die Ebenen der Veränderung



Lernpyramide nach Dilt (modifiziert)

Auf jeder Ebene ist Veränderung möglich. Wenn Veränderung an der Spitze der Lernpyramide ansetzt, fällt es sehr viel leichter, sich umzustellen, umzulernen, und es geht schneller, als wenn wir an der Basis ansetzen und uns durch alle Einzelbedingungen hindurch arbeiten.

Konzentrieren wir uns nur auf die 3 unteren Ebenen der Veränderung - Umwelt, Verhalten, Fähigkeiten - werden unsere Trainingsmaßnahmen durch die unveränderten oberen Ebenen immer wieder konterkariert.