AUSGABE 7

ERFOLG magazin

DOSSIER

DAS LESEN ERFOLG REICHE

ePaper

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

10 Profi-Tipps, wie du Leistungsglück erreichen kannst

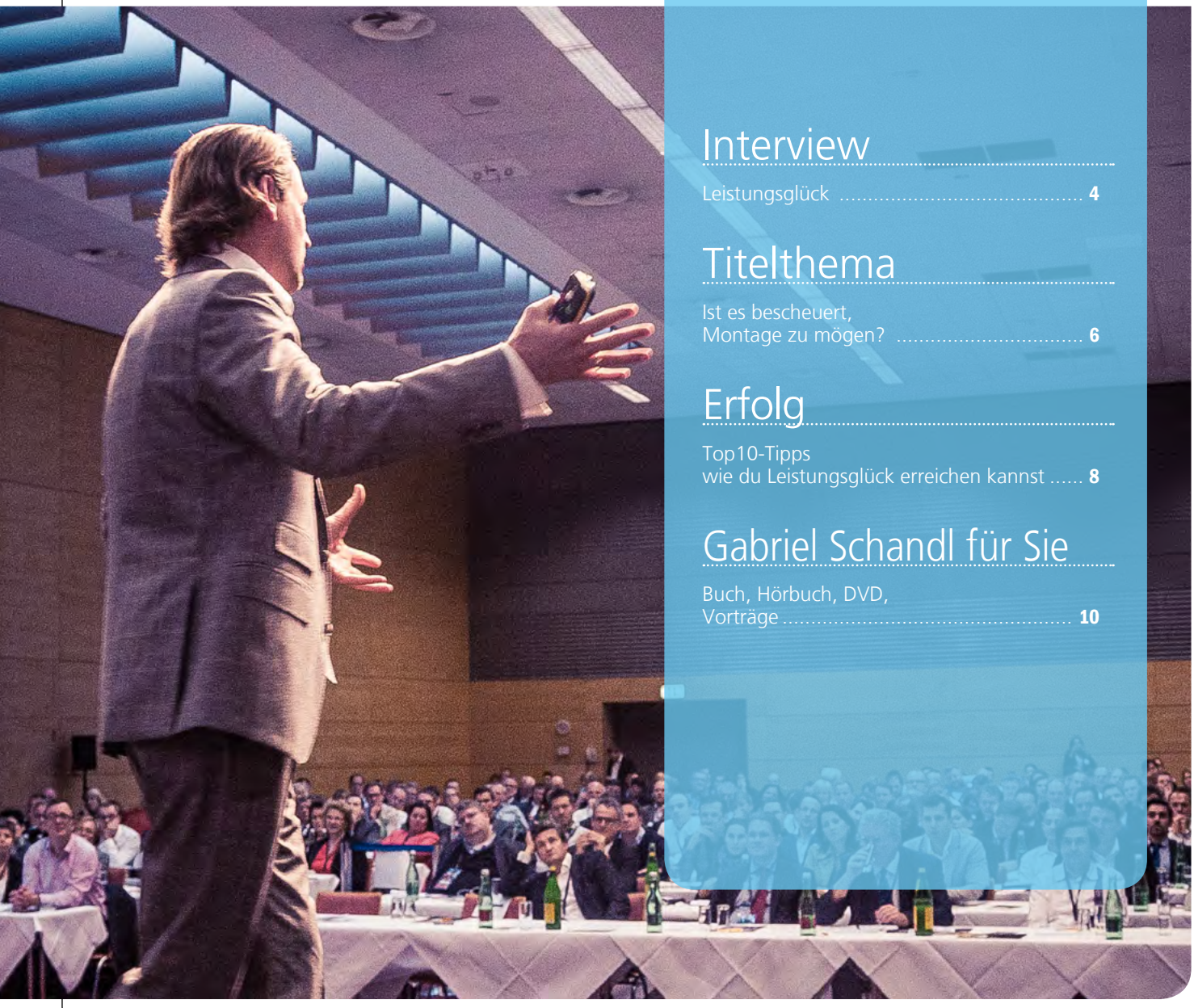
Experte
Gabriel Schandl

Leistungs-glück

Motivation, Leistung, Persönlichkeit & Erfolg

01
4 190872 505003

INHALT



Interview

Leistungsglück 4

Titelthema

Ist es bescheuert,
Montage zu mögen? 6

Erfolg

Top10-Tipps
wie du Leistungsglück erreichen kannst 8

Gabriel Schandl für Sie

Buch, Hörbuch, DVD,
Vorträge 10

Impressum

Folgen Sie uns auch auf

Erfolg Magazin Dossier

Redaktion/Verlag Backhaus Verlag

EMail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V.i.S.d.P.) Julien D. Backhaus
Redaktion und Satz: Martina Schäfer

Onlineredaktion
E-Mail info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:
Julien D. Backhaus
Bremer Straße 24, D31608 Marklohe

Anschrift:
Waffensener Dorfstr. 54,
27356 Rotenburg
Telefon (0 42 68) 9 53 04 91
EMail info@backhausverlag.de
Internet: www.backhausverlag.de

Vervielfältigung oder Verbreitung nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Bildrechte, wenn nicht anderweitig ausgewiesen:
Gabriel Schandl

Autoren (Verantwortliche i.S.d.P)
Die Autoren der Artikel und Kommentare im Erfolg Magazin sind im Sinne des Presserechts selbst verantwortlich. Die Meinung des Autoren spiegelt nicht unbedingt die Meinung der Redaktion wider. Trotz sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion wird in keiner Weise Haftung für Richtigkeit geschweige denn für Empfehlungen übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen sind die Unternehmen verantwortlich.

Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

Bild: Oliver Reetz

Der glückliche Leistungsforscher

Wenn „Beruf“ und „Berufung“ in Einklang sind profitieren alle Lebensbereiche davon

Leistung klingt nach Anstrengung. Und ja, wir benötigen eine gehörige Portion Energie, um Leistung auf die Straße zu bringen. Die Kunst besteht darin, durch die „richtige“ Leistung einen Glückszustand zu erzeugen. Denn die Leistung, die aus unserem Herzen kommt, die führt zu Erfolg. In dem Sinne, dass uns unsere Arbeit glücklich macht. Dass wir Erfolge feiern und diese uns zu neuer Spitzenleistung und zu neuen Erfolgen anspornen. So entsteht Leistungsglück. Sie haben Ihr Ziel vor Augen, sind sich Ihres Weges bewusst und greifen mit beiden Händen fest zu. Ein interessanter Effekt, der bei dieser Schaffensmethode zu Tage kommt: Sie werden auch in anderen Lebensbereichen glücklicher. Denn die Erfolge, die Sie erzielen, wenn Sie das „Richtige“ tun, wirken sich auch auf Ihre Beziehung, auf Ihre Gesundheit, auf Ihre Finanzen aus. Alle Lebensbereiche profitieren davon, wenn Sie Leistungsglück gefunden haben.

Wenn Sie dieses Stichwort googeln, dann finden Sie genau einen Top-Experten: Gabriel Schandl aus Österreich. Er ist auf dem Gebiet des Leistungsglücks die europäische Koryphäe und viel gefragter Experte in den Medien und bei Unternehmen sowieso. Deshalb freuen wir uns, dass wir Gabriel Schandl für dieses Experten-Dossier gewinnen konnten. Einen besseren hätten wir uns nicht vorstellen können zu diesem Thema. Darum wünsche ich Ihnen viel Spaß beim Lesen.

Beste Grüße,
Julien Backhaus

Gabriel Schandl ist mit Herz und Seele Motivator. Er verrät, wie Motivation, Leistung, Persönlichkeit und Erfolg miteinander verknüpft sind.

Leistungsglück

Wie sind Sie dahin gekommen, wo Sie heute stehen? Wie hat sich das entwickelt?

In meiner Kindheit war ich das Gegenteil von dem, was ich heute bin. Damals war ich schüchtern, ängstlich, unsicher, hatte keine Selbstsicherheit, keinen Selbstwert. Ich wusste nicht, wie ich mich wehren oder durchsetzen kann. Ich erinnere mich noch an sehr unangenehme Situationen im Kindergarten und in der Grundschule, die in mir ihre Spuren hinterlassen haben. Dort war der Ausgangspunkt für meine unbändige Motivation, zu lernen, wie es geht. Wie Erfolg geht. Wie es geht, selbstsicher zu sein. Wie es geht, sich zu wehren. Verbal zumindest. Naja, gut, ich trainierte später auch einige Jahre Karate, bis zum braunen Gurt, das gab mir auch schon etwas mehr Selbstsicherheit. Aber erst in den vielen

Seminaren, die ich als junger Mensch besuchte, lernte und erfuhr ich, dass ich Stärken habe, Talente, die ich nutzen kann und vor allem auch, wie. So wurde ich zum „Weiterbildungs-Junkie", der immer mehr lernen wollte, weil ich merkte, es bringt mich voran. Ich fuhr ins Ausland, in die Schweiz, nach Deutschland, sogar in die USA, um von den Besten zu lernen. Zum Teil sogar fremdfinanziert, also auf Kredit, da ich das Geld damals noch nicht hatte. Heute weiß ich, dass jeder Euro und jeder Cent eine gute Investition waren. An einer Stelle hatte ich dann so gute Erfahrungen mit dem Wissen gemacht, dass ich den Wunsch verspürte, das weiterzugeben und auch andere dabei zu unterstützen, ihre Talente zu finden und zu leben. So kam ich in die Branche der Trainer, Redner und Coaches. Das hat mich seitdem nicht mehr losgelassen. Heute stehe ich auf großen und kleinen Bühnen und liebe es. Im Oktober stehe ich als Redner beim Stuttgarter Wissensforum auf der Bühne, das ist mit knapp 3.000 Teilnehmern mein größtes Publikum bisher und ich bin schon echt gespannt darauf!

Welche Herausforderungen hatten Sie, diese Erfolgsregeln in Ihr eigenes Leben zu integrieren? Welche Hindernisse sind Ihnen auf dem Weg begegnet?

Mir sind in den letzten zwei Jahrzehnten drei besondere Herausforderungen begegnet: Ich konnte vom Trainerberuf nicht gleich leben, weil noch keine Kunden da waren und ich auch noch keinen Namen hatte. Also arbeitete ich im Verkauf bei einem großen IT-Unternehmen, dessen Produkte ich mochte, und habe dazu Kunden im ganzen Land beraten. Das machte ich einige Jahre und baute mir parallel meine Trainertätigkeit auf. Als ich dann davon leben konnte und genug Kunden hatte, wechselte ich komplett in die Trainerbranche. Aber diese „Praxiszeit" im Verkauf ist sehr wertvoll für mich, weil dadurch meine Seminare nicht auf Buchwissen und Theorien aufbauen sondern aus der Praxis kommen. So wuchs die Zahl der Kunden und meiner Umsätze, weil sie merkten, dass die Techniken funktionierten. Eine weitere „Challenge" war mein nebenberufliches Studium der Wirtschaft. Ich wollte es detailliert wissen, was uns Menschen, speziell Führungskräfte und Teams, bewegt, so zu handeln und zu sein, wie wir es eben tun und sind. Dazu wählte ich dann im Studium den Schwerpunkt „Organisation und Unternehmensführung" und schrieb auch meine Diplomarbeit in diesem Fach, das war spannend. Als dritte große Herausforderung kam hinzu, dass ich zusätzlich noch recht jung Vater wurde: Ein ungeplantes Wunschkind kündigte sich an und meine damalige Freundin und ich freuten uns trotz allem sehr darauf. Mit 24 Vater zu werden und Verantwortung zu übernehmen während das Studium noch läuft, hat mich gefordert aber auch wachsen lassen. Ich habe in dieser Zeit auch viele Fehler gemacht, die ich aber rückblickend als Lernerfahrungen sehe. Meine Beziehung von damals hat sieben Jahre gehalten und unsere Tochter hat sich toll entwickelt, ist heute erwachsen und dafür bin ich sehr dankbar. In meiner jetzigen Beziehung habe ich einiges umgestellt, vor allem in meiner Vaterrolle: Ich bin jetzt öfter und auch früher zuhause, um bewusst Zeit mit meinen Kids zu verbringen. Oder ich nehme sie auf meine Vortragsreisen mit, sofern das schulisch geht. Nachdem einiges am Wochenende stattfindet, geht das dann auch. Sie wissen ja: „Wer will, findet Wege, wer nicht hat Gründe."

»Aus meinen Schwächen Stärken zu machen, das war und ist mein größter Antrieb.«

Was hat Sie bewegt, sich in Ihrem Fachgebiet zu entwickeln?

Die eigenen Defizite, denke ich. Aus meinen Schwächen Stärken zu machen, das war und ist mein größter Antrieb und daran arbeite ich heute noch, weil ich immer noch feststellen muss, dass gewisse Schwächen eine hartnäckige Natur haben und nicht sofort weg sind, nur weil ich das ein oder andere Seminar besuche oder das ein oder andere Buch dazu lese. Deshalb bin ich ein überzeugter, lebenslanger Lerner. Ohne ständige Weiterbildung geht es in meinem Beruf nicht, zumindest, wenn man ihn ernst nimmt. Ich investiere jedes Jahr mindestens 10 Tage und einige tausend Euro in meine eigene Aus- und Weiterbildung, um auch meine Kunden bestmöglich unterstützen zu können. Ich lerne, damit sie sich Zeit sparen.

Welches Feedback bekommen Sie von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern Ihrer Seminare, Vorträge und Coachings?

Die meisten davon finden Sie auf meiner Webseite, bei den Referenzen. Und zwar aus dem einfachen Grund, weil mich die positiven Feedbacks antreiben, anfeuern und motivieren, weiterhin mein Bestes für meine Teilnehmer und Kunden zu geben. Ich weiß, dass ich es nicht jedem recht machen kann, damit habe ich auch aufgehört. Ich weiß auch, dass nicht jeder Kunde zu mir passt und umgekehrt. Das ist auch gut so, denn so verteilt es sich und jeder findet idealerweise einen Lernpartner, den er schätzt und wo man sich gegenseitig voranbringt. Aber jetzt zu ihrer Frage: Meine Lieblings-Feedbacks, die ich immer wieder bekomme sind: „Es funktioniert! Deine Tipps im Verkauf, danke dafür" (Verkaufsseminar) oder „Hätte ich das schon früher gewusst, meine Seminare wären weit besser gewesen!" (Trainer-Ausbildung) oder „Danke für die Inspiration und die konkreten Tools, denn bisher bohrte ich lieber an Zähnen, statt Mitarbeitergespräche zu führen, das wird ab jetzt anders!" (Zahnarzt nach einem Vortrag vor 200 Ärzten im Rahmen eines Kongresses). Für solche Feedbacks bin ich sehr dankbar und sie sind mein Antrieb, noch besser zu werden. Ich liebe es, Menschen, Teams und Unternehmen erfolgreicher zu machen. Das ist meine Mission, mein Auftrag, dafür bin ich hier.

»Ich wurde zum „Weiterbildungs-Junkie", der immer mehr lernen wollte, weil ich merkte, es bringt mich voran.«

Wie geht es mit diesem Thema weiter?

Ich bin gerade dabei, mein Wissen zu digitalisieren, um meine Teilnehmer und Zuhörer noch besser unterstützen zu können: Vor dem Vortrag, nach dem Vortrag: Mit jederzeit abrufbaren Inhalten kann man sich besser vorbereiten und auch Wissen vertiefen. Dazu haben wir in unserem Büro ein Studio eingerichtet, das aktuell gerade genutzt wird, um solche Videos zu produzieren. Mehr dazu ist auch auf unserem Youtube-Kanal und in den sozialen Medien zu finden.

Ist es be-scheuert, Montage zu mögen?

Vom Leistungsdruck zum LeistungsGLÜCK

Mag. Gabriel Schandl, CSP, CMC

Eine Frage vorweg: Sind Sie einer von ihnen? Also einer der fünf, die innerlich bereits gekündigt haben und sich trotzdem noch in die Arbeit bewegen (müssen), Tag für Tag? Ich glaube nicht. Ich glaube es nicht, und das ist jetzt pure Unterstellung, ich weiß. Ich glaube, Sie haben Freude am Erfolg. Würden Sie sonst so ein Dossier lesen? Und ich glaube, Sie haben längst Schritte unternommen, um Ihren Kurs zu korrigieren, falls notwendig. Natürlich segeln wir immer wieder einmal auch in die falsche Richtung. Aber darüber in Panik zu verfallen und rumzujammern, hat noch keinen Kurs korrigiert, glauben Sie mir, ich habe die wichtigsten Motorboot-Führerscheine. Wenn es mir wo nicht gefällt, drehe ich das Ruder und auf geht's zu einem Ort, der besser ist. Die Reise dorthin ist manchmal lang, manchmal beschwerlich, da kommt es dann auf das Durchhalten an. Aber mit dem richtigen Ziel vor Augen wird es leichter. Noch so eine Bootfahren Analogie: Ja, wir brauchen Ziele. Auf dem offenen Meer rumzuschippern kann nicht nur langweilig werden sondern höchst riskant. Wenn das Benzin ausgeht oder ein Sturm aufzieht. Ist es nicht im Leben auch so? Einer meiner Mentoren sagte einmal: „Menschen sind nicht faul, sie haben nur keine Ziele, die es sich zu verfolgen lohnt." Wie recht er hat. Ich habe ein Trainer-Team mit aufgebaut, das ist bereits über 20 Jahr her. Wir sind auf über 10 Trainer angewachsen und haben gemeinsam Umsätze in Millionhöhe erzielt. Trotzdem war es mir irgendwann langweilig, es wurde zur Routine. Statt zu jammern beschloss ich, mich aus diesem sicheren Hafen zu verabschieden und selbst nochmals neu zu starten, unter eigener Flagge. Ich gründete noch ein Unternehmen, mietete ein Büro, baute eine neue Webseite, suchte und fand neue Kunden.

Unglücklich mit seiner Arbeit zu sein macht krank.

Die Seminare machte ich natürlich weiter, genauso die Einzelcoachings für Privatpersonen, Unternehmer, Sportler und Führungskräfte, auch die Ausbildung zum Trainer bot und biete ich weiter an. Aber diese neue Betätigung gab mir gleichzeitig mehr Schwung für alle anderen Tätigkeiten. Und sie ließ mich auch zuhause ruhiger werden. Als Vater von fünf Kindern ist der Aspekt des „Ruhig-bleibens" nicht immer so einfach, wie Sie sich sicher vorstellen können. Oft genug habe ich genau das nicht geschafft. Aber je häufiger die Erfolge im Business wurden, desto glücklicher und ausgeglichener wurde ich dann auch im privaten Bereich. Dieses Konzept nenne ich „Leistungsglück". Und genau dieses Leistungsglück wird gemacht, nicht gewonnen, wir sind nicht zufällig glücklich sondern wir haben hart dafür gearbeitet, weil wir wissen, wo wir am Ende des Tages, am Ende der Woche oder am Ende des Jahres hin wollen. DAS ist die Alternative zum Jammern, Heulen und Festhalten am Alten. Welche Vorbilder wollen wir sein, für unsere Kinder, für unsere Mitarbeiter?

Apropos Mitarbeiter: Führungskräfte haben diese Verantwortung gleich doppelt: Für ihre eigene Motivation zu sorgen und auch ihre Mitarbeiter richtig einzusetzen. Womöglich gibt es keine faulen Menschen nur die falschen Jobs. Und in denen hilft der Leistungsdruck dann auch nicht mehr viel. Mit den richtigen Fragen findet man

gut heraus, wessen Herz wofür schlägt: Das sind zum Beispiel Tätigkeiten, die wir auch ohne Bezahlung machen würden. Was gehört bei Ihnen dazu? Wenn wir es schaffen, genau um diese Talente herum unseren Beruf aufzubauen, dann entsteht Leistungsglück und Erfolg. Sie tun sich etwas Gutes und vielen anderen auch. Mehr Menschen wären gesund statt krank, das ist meine Vision, mein Traum. Nicht weil die Arbeit das einzig glücklich machende ist, sondern weil wir den Großteil unserer Wachzeit in der Arbeit, im Job verbringen. Und - jetzt kommt der noch wichtigere Teil - wir alle haben Talente geschenkt bekommen, von Anfang an. Unterschiedliche, vielseitige Talente. Diese zu entdecken und zu nutzen macht Menschen erfolgreich. Für den einen heißt es mit Zahlen zu arbeiten, alleine im Büro, am Computer. Für den anderen bedeutet es zu reisen, Vorträge zu halten, mit Menschen zu arbeiten. Würde man beide den Job tauschen lassen, wären beide frustriert, gestresst und unglücklich. Das muss so nicht sein. Wir wählen heute aus einer noch nie dagewesenen Vielzahl an Berufen aus und sollte es Ihren Traumjob nicht geben, schaffen Sie ihn. Auch das war noch nie so einfach wie heute.

Wir sind nicht zufällig glücklich, sondern haben hart dafür gearbeitet, weil wir wissen, wo wir hin wollen.

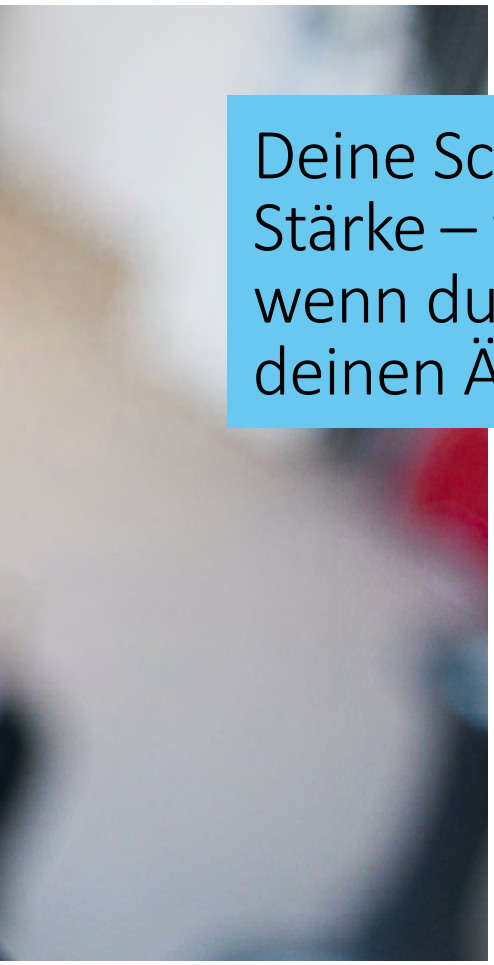
Es gibt kein Wachstum ohne Investition, keine Ernte ohne Saat. Das gilt auch für das menschliche Potential. Also lassen Sie uns aufhören, auf den Freitag hinzuarbeiten oder den Feierabend oder den Urlaub und anfangen, das zu tun, was uns richtig Freude bereitet. Mit dem ersten, womöglich kleinen Schritt: Das kann eine Aus- oder Weiterbildung sein. Das kann ein motivierendes Buch oder ein Vortrag sein. Das kann ein Gespräch mit einem Menschen sein, der es schon „geschafft“ hat und leistungsglücklich ist. Das führt uns mittel- und langfristig ins Erfolgreich. Sehen wir uns dort? Ich würde mich freuen!

TOP 10 Tipps

wie du Leistungsglück erreichen kannst

1. Bestleistung geben wir entweder freiwillig und gerne oder gar nicht.
Hast du schon mal versucht, jemanden zu etwas zu zwingen? Das ist für alle Beteiligten nicht nur unangenehm, es bringt auch wenig. Viel mehr geht es darum, Menschen zu beflügeln, mit oder ohne Red Bull. Horst Schulze, der COO von der Luxus-Hotelkette Ritz Carlton sagte mal: „Wer wollen keine Menschen, die für uns arbeiten, wir wollen Mitarbeiter, die sich unseren Zielen und Visionen anschließen." Natürlich nur freiwillig. Alles andere funktioniert auf Dauer nicht.

2. Talente nicht zu nutzen ist pure Verschwendung, macht aggressiv und krank
Oder, positiv formuliert: Das Nützen von Talenten führt zum Erfolg und sorgt für Leistungsglück.
Was kannst du gut? Was macht dir Freude? Was sagen andere, dass du gut kannst? Wobei geht dir das Herz auf? Wo spielt für dich Zeit keine Rolle? Auf solche und ähnliche Fragen bekommst du die wichtigsten Antworten auf die Frage nach deinen Talenten. Dein Leben, deinen Beruf um diese Antworten herum aufzubauen ist nicht nur sinnvoll sondern einer meiner „heißesten" Tipps für dich :-)



Deine Schwäche ist potentiell deine Stärke – wenn du sie überwindest, wenn du dich entwickelst und dich deinen Ängsten stellst.

3. War der Tag nicht dein Freund, so war er dein Lehrer.
Vieles geht schief, immer wieder. Ich selbst bin oft gescheitert, mit allem möglichen. Einiges davon habe ich schon im Interview erzählt. Ich hatte Zeiten, da wusste ich nicht, bei welcher Bank ich meinen Überziehungsrahmen noch ausnutzen kann. Heute ist das anders. Nachdem ich jahrelang daran gearbeitet habe. An mir. Und das ist meine These für dich: Deine Schwäche ist potentiell deine Stärke. Wenn du sie überwindest – wenn du dich entwickelst und dich deinen Ängsten stellst. Es ist nicht einfach, aber es lohnt sich.

4. Führungskräfte sind dreifach gefordert. Die wichtigste Führungsaufgabe Nr.1: Selbstmanagement
Was bringt es dem System, wenn es Jemanden aus den Socken haut vor lauter Überforderung? Gar nichts. Deshalb ist es ums wichtiger, die eigene Energie hochzuhalten: Mit Ernährung, Bewegung, Auszeiten und dem richtigen Mindset. Gerade Menschen, die glauben, sie seien stark genug, oder das passiert ihnen nicht, gehören zur Risikogruppe. Achte darauf, dass es nicht soweit kommt.

5. Die wichtigste Führungsaufgabe Nr.2: Die besten Mitarbeiter finden und halten
Sie zu finden ist schon schwer genug. Sie zu halten, die große Kunst. Schauen wir auf den zweiten Aspekt: Warum verlassen Mitarbeiter ihr Unternehmen? Gleich eine Korrektur dazu: Sie verlassen nicht das Unternehmen, sie verlassen ihren Chef. Warum? Etwas ist schiefgelaufen, meistens ist es die Kommunikation. Das falsche Feedback, gar kein Feedback, nur Kritik oder zu wenig Schutz vor Anderen? Das ist oft sehr individuell, zeigt aber die Notwendigkeit einer sensiblen Kommunikation: Von der Führungskraft mit dem Team und jedem einzelnen Mitarbeiter.

6. Die wichtigste Führungsaufgabe Nr.3: Die Vision und die Ziele klar kommunizieren und dann den Rahmen schaffen, dass das Team optimal leisten kann
Wo wollen wir (das Team, das Unternehmen) am Ende des Tages sein? Viktor Frankl sagte einmal sinngemäß: „Wer keinen Sinn sieht, der hat auch keinen Grund, sich anzustrengen." Sinn zu liefern, zu bieten, ist Kernaufgabe des Unternehmens und der Führungskraft. Ganze Bücher wurden dazu geschrieben und trotzdem wird es noch nicht umgesetzt. Deshalb hier nochmals die Erinnerung daran, für jeden einzelnen: Menschen brauchen Sinn, Ziele, Visionen, die es sich zu verfolgen lohnt.

7. Auszeiten erhöhen deine Leistung
Obwohl ich Montage mag, mag ich auch das Wochenende. Ich verbringe es am liebsten mit meiner Familie und unternehme etwas, bei dem wir uns alle erholen und Inspiration schöpfen. „Am siebten Tage sollst du ruhen" ist ein uraltes Gebot, dass aber immer noch viel Sinn macht. So wie die Nacht den Tag abwechselt, brauchen auch wir Menschen Ruhephasen. Und zwar dringend. Danach sind die Akkus wieder schön voll.

8. Lerne soviel du kannst, von so vielen, wie du kannst
Lies Bücher (zum Beispiel meines :-)), gehe in Vorträge, lerne aber auch von Kindern und anderen Menschen. Wir alle haben eines nie erreicht: Wir haben nie „ausgelernt". Ich persönlich bin Bildungs-Junkie und ich weiß, das mich das dorthin gebracht hat, wo ich heute bin.

9. Gib, so viel du kannst
Vor kurzem hat der Schauspieler, der in Hollywood die höchsten Gagen verdient, ein interessantes Statement gepostet. Er hat erklärt, warum er so erfolgreich ist: Er macht alles für seine Zuseher, für sein Gegenüber. Dafür ist er da, das treibt ihn an. Punkt. Es war Dwayne „The Rock" Johnson. Ein unglaublicher Typ. Schau dir mal seine Trainingsvideos auf Insta an, dann weißt du was ich meine. Er hat auch noch einen zweiten Erfolgsfaktor genannt und das ist gleichzeitg mein letzter Tipp:

10. Arbeite so hart du kannst
Vergiss die Erfolgsversprechen, die dir sagen, du schaffst es auf dem schnellen und/oder kurzen Weg. Das sind Verführer, die mit deinen Träumen spielen und wenn du ihnen folgst, wirst du bald aufwachen und merken, wie die „Blase" platzt. Erfolg gibt es nicht ohne harte Arbeit. Natürlich kannst du mal was Fettes erben. Aber das ist nicht die Regel. Und auch Lottogewinner sind ihr Geld meistens schnell wieder los, weil sie nicht das Mindset und die Fähigkeiten haben, das Geld zu behalten.
Wenn du die Tipps 1 bis 9 berücksichtigst, ist das Schöne, dass dir die „harte" Arbeit gar nicht so hart vorkommen wird, denn du tust es ja gerne. Es gibt viele Wege ins Erfolg-Reich. Ich wünsche dir und mir eine gute Reise dorthin.

Erfolg gibt es nicht ohne harte Arbeit.

Holen Sie sich Gabriel Schandl nach Hause:

„Wege zum Leistungsglück“

Buch/Hörbuch

Das Gefühl im Hamsterrad festzuhängen, ist der Leistungskiller Nummer eins: Bestleistung gibt man freiwillig und gerne - oder gar nicht.

Leistung hat für uns bereits einen negativen Beiklang bekommen, deshalb gilt es, eine einfache Wahrheit wieder zu entdecken: Leistung, die aus und selbst kommt, weil wir sie gerne erbringen, spielt eine entscheidende Rolle für unser Lebensglück. Leistung darf und soll Spaß machen!

Für Leistungsglück gibt es kein Standardrezept. Es sieht für jeden anders aus. Das Buch „Wege zum Leistungsglück“ macht dazu fit, herauszufinden, was es heißt, das Beste zu geben.

Preis: EUR 19,95 inkl. MwSt.,
bestellbar unter:
https://amzn.to/2uLH26i

ca. 256 Seiten
Hardcover mit Schutzumschlag
ISBN: 978-3-902903-83-9

„Spitze im Verkauf“

DVD

Viele Verkäufer kennen sich gut mit ihren Produkten und Dienstleistungen aus. Aber bringen sie ihre potentiellen Kunden auch dazu, zu echten Kunden zu werden? Machen sie aus Interessenten auch Käufer? Oft sind es die Kleinigkeiten, die in einem Verkaufsgespräch zählen, manchmal braucht es einfach nur die Anwendung der richtigen „Werkzeuge“ und auch etwas Mut, um sicher zum Abschluss zu kommen. Erfahren Sie in diesem spannenden Vortrag, mit welch einfachen Mitteln Sie ein Verkaufsgespräch souverän und sicher führen können. Der Kunde kommt, um zu kaufen. Erhöhen Sie Ihren Umsatz durch eine höhere Zahl an Abschlüssen.

Inhalte:

- Ein Fachmann ist nicht automatisch ein guter Verkäufer - worauf es im Verkaufsgespräch ankommt
- Die Columbo Methode - durch die richtigen Fragen den Bedarf rasch identifizieren
- Weniger ist mehr: Nutzen-orientiert präsentieren
- Trial-Close - versuchter Abschluss mitten im Gespräch
- Die Judo-Technik: Einwände sind Kaufsignale
- Den Eisberg als Vorbild: Emotio vor Ratio
- Girards best of: Abschlusssicheres Verkaufen vom besten Verkäufer der Welt lernen

Preis: EUR 29,90 inkl. MwSt.
Dauer: ca. 40 Minuten
bestellbar unter
https://amzn.to/2JT1oPK

Gewinnspiel

Teilnahmebedingungen:

Wählen Sie eines der hier abgebildeten Produkte, und schreiben Sie uns, warum Sie es gerne gewinnen würden an *sekretariat@gabrielschandl.com*

Die Gewinner werden per Zufall ausgelost und benachrichtigt.
Melden sich die Gewinner nicht innerhalb eines Monats zurück, verfallen die Gewinne.
Die Teilnehmer erklären sich damit einverstanden, dass ihre E-Mailadresse für Informationen über unsere Angebote verwendet werden darf.

Gabriel Schandl LIVE erleben

Der KnowWow-Effekt

Das geheime Wissen der Service-Weltmeister

Gabriel Schandl hat herausragende Leistungen erforscht und dabei das Vorgehen erfolgreicher Unternehmen als Trendscout verfolgt. Daraus entstand folgender Vortrag:

- Die Zukunft beginnt jetzt - Die Chancen Ihrer Branche erkennen und nutzen
- Service.Neu.Denken - Kundenbegeisterung, die wirkt
- Wer will findet Wege, wer nicht hat Gründe: Strategien für mehr Erfolg
- Wie auch Sie zum Service-Weltmeister werden: Praktische Anleitungen und Schritte
- Vom KnowHow zum KnowWow: Die Kraft der Verblüffung
- Persönlichkeit begeistert: Die Macht der Beziehungen

Spitze im Verkauf

Verkaufsgespräche souverän und abschlusssicher führen

Worauf kommt es im Verkauf an? Holen Sie sich komprimiertes Know-How und feinste Inspiration zu diesem Thema.

- Die entscheidenden 5 Phasen in jedem Verkaufsgespräch und die besten Kommunikations-Werkzeuge dazu
- Preise gekonnt verhandeln
- Einwände entkräften und argumentieren
- Verkaufspsychologie: Die Macht des Unbewussten und wie wir Kaufentscheidungen treffen
- Abschlusssicher verkaufen
- Körpersprache, MicroExpressions & Co verstehen und nutzen
- PowerTalking: Professionelle Kommunikation in jeder Situation

Das Beste geben

Vom Leistungsdruck zum Leistungsglück

Dieser Vortrag über Mitarbeiterführung, Mitarbeitermotivation und Selbstmotivation regt dazu an, herauszufinden, was es heißt, das Beste zu geben und das Ziel vom Leistungsdruck zum Leistungsglück zu erreichen.

- Das „Triple-A“ Prinzip - Die Kraft der Innovation
- Die 3 wichtigsten Führungsaufgaben: Der Ermöglicher-Ansatz
- Kreative Problemlösung: Abschied aus dem Jammertal
- Innovation als Schmiermittel des Schwungrades
- Montag Morgen. Endlich! Die Macht der Einstellung
- Nur begeisterte Mitarbeiter begeistern Kunden
- Die rosa Brille taugt nur zum Fahrrad fahren - Vom Sinn und Unsinn der Motivation
- Hör auf zu langweilen! Wie Sie die innere Triebfeder wieder zum Schwingen bringen

Kontaktieren Sie uns für Ihre individuelle Veranstaltung. Wir freuen uns, von Ihnen zu hören!

Gerne passen wir den Vortrags-Titel an Ihr Event an.

Zufriedenheits-Garantie: Wir versprechen einen Top-Vortrag und mehr als zufriedene Zuhörer.

Ausgezeichnete Qualität: Von mehreren unabhängigen Siegeln bestätigt. (siehe unten)

neu
5€

ERFOLG GIBTS NICHT UMSONST. ABER ZU KAUFEN

Für Erfolg musst du einen Preis bezahlen.
Und der ist nur 5 €

Jetzt als Print- oder Digital-Abonnement bestellen.
Ein Produkt aus dem Backhaus Verlag. info@backhausverlag.de

www.erfolg-magazin.de

Kostenlose iPhone-App

Available on the App Store