

SEEVERS

BEWUSSTE KOMMUNIKATION

DER UNTERNEHMERCODE.

Vom Fachexperten zur Führungspersönlichkeit

Die neue Ära des Unternehmertums

Die Spielregeln haben sich grundlegend geändert. Vor 20 Jahren reichte es, Fachexperte zu sein und klare Ansagen zu machen. Diese Zeit ist vorbei.

Die neue Realität

Mitarbeiter sind zur wertvollsten Ressource geworden. Die besten Talente entscheiden heute, wo sie arbeiten. Sie fragen nicht „Wie viel verdiene ich?“, sondern „Werde ich verstanden? Kann ich wachsen?“

Work-Life-Balance ist Standard geworden – für Ihre Mitarbeiter und für Sie. Ein ausgebrannter Unternehmer kann weder inspirieren noch strategisch führen.

Das Dilemma

Niemand hat Ihnen beigebracht, Menschen zu führen. Sie führen alle gleich, nach Ihrem eigenen Muster. Das Resultat: Sie verlieren gute Mitarbeiter. Sie arbeiten mehr, aber das Unternehmen wächst nicht.

Der Paradigmenwechsel

Führung ist eine Beziehung, die auf Verstehen basiert. Verstehen Ihrer eigenen Prägung und der unterschiedlichen Persönlichkeiten in Ihrem Team.

Die Biostruktur-Analyse ermöglicht Ihnen:

Sich selbst zu verstehen und Ihre Stärken zu nutzen, während Sie blinde Flecken ausgleichen. Menschen schnell einzuschätzen und typgerecht anzusprechen. Individuell zu führen und jedem zu geben, was er braucht. Teams bewusst zu gestalten, in denen sich unterschiedliche Typen optimal ergänzen.

Warum 12 Monate?

Echte Transformation braucht Zeit. Dieser Weg führt Sie von Selbstkenntnis über Beziehungsgestaltung zu Systemen, die ohne Sie funktionieren.

Das Ergebnis

Nach 12 Monaten haben Sie Mitarbeiter, die mitdenken. Ein Team, das Sie entlastet. Kunden, die bleiben. Ein Unternehmen, das ohne Ihre permanente Anwesenheit läuft. Und Zeit für strategische Entwicklung.

Sie werden vom Getriebenen zum Gestalter. Vom Chef zur Führungspersönlichkeit.

Die Frage ist: Verändern Sie sich ?

Der Unternehmercode.

Vom Fachexperten zur Führungspersönlichkeit

- | | |
|------------------|---|
| Modul 1: | Unternehmer-DNA
<i>Selbstkenntnis durch Structogram®</i> |
| Modul 2: | Menschenkenntnis im Business
<i>Das Triogram®-Prinzip</i> |
| Modul 3: | Mitarbeiterführung nach Biostruktur
<i>Der Schlüssel zum Mitarbeiter</i> |
| Modul 4: | Kundengewinnung & Mandantenbeziehungen
<i>Der Schlüssel zum Kunden</i> |
| Modul 5: | Strategisches Networking
<i>Beziehungskapital als Erfolgsfaktor</i> |
| Modul 6: | Professionelle Gesprächsführung
<i>Kommunikation als Führungsinstrument</i> |
| Modul 7: | Leadership & Teamentwicklung
<i>Vom Chef zur Führungspersönlichkeit</i> |
| Modul 8: | Vom Chef zur Führungspersönlichkeit
<i>Die richtigen Menschen gewinnen</i> |
| Modul 9: | Coaching als Führungsinstrument
<i>Zielorientierte Mitarbeiterentwicklung</i> |
| Modul 10: | Konfliktmanagement & Krisenkommunikation
<i>Schwierige Situationen meistern</i> |
| Modul 11: | Strategische Unternehmensführung
<i>Vision, Analyse & Wachstum</i> |
| Modul 12: | Unternehmer-Integration
<i>Vom Fachexperten zum systemischen Leader</i> |

Ihr Weg zur Führungspersönlichkeit

12 Module für nachhaltigen Erfolg

MODUL 1: UNTERNEHMER-DNA

Selbstkenntnis durch Structogram®

Verstehen Sie Ihre eigene Biostruktur und unternehmerische Prägung. Im ersten Modul entdecken Sie durch die Structogram®-Analyse, welcher Unternehmertyp Sie sind: der dynamische Umsetzer, der empathische Netzwerker oder der strukturierte Stratege.

Sie lernen:

- Ihre persönliche Biostruktur kennen (Stammhirn, Zwischenhirn, Großhirn)
- Ihre unternehmerischen Stärken und blinden Flecken
- Wo Sie Unterstützung brauchen und wie Sie Ihr Potenzial voll ausschöpfen
- Führungssituationen aus Ihrer Praxis durch die Biostruktur-Brille zu analysieren

Ihr Nutzen: Klarheit über Ihre unternehmerische DNA und den Unterschied zwischen Fachexperte und Unternehmer

MODUL 2: MENSCHENKENNTNIS IM BUSINESS

Das Triogram®-Prinzip

Lernen Sie, andere Menschen schnell und treffsicher einzuschätzen. Mit dem Triogram®-Prinzip erkennen Sie die Biostruktur Ihres Gegenübers in Echtzeit durch Körpersprache, Stimme und Verhalten.

Sie lernen:

- Menschen in Sekunden richtig einzuschätzen
- Signale der Biostruktur zu erkennen (Körpersprache, Wortwahl, Entscheidungsverhalten)
- Kunden typengerecht anzusprechen und Mitarbeiter richtig zu führen
- Die vier Dimensionen: Dominanz, Initiative, Gewissenhaftigkeit, Stabilität

Ihr Nutzen: Kommunikation wird einfacher, Missverständnisse reduzieren sich, Geschäftsbeziehungen werden erfolgreicher

MODUL 3: MITARBEITERFÜHRUNG NACH BIOSTRUKTUR

Der Schlüssel zum Mitarbeiter

Gewinnen und binden Sie Kunden durch biostruktur-orientierte Kommunikation. Verstehen Sie die Kaufmotive und Entscheidungsprozesse Ihrer Kunden und führen Sie Verkaufsgespräche, die wirklich überzeugen.

Sie lernen:

- Die drei Führungsstile nach Biostruktur anzuwenden
- Mitarbeitertypen zu erkennen und individuell zu motivieren
- Aufgaben nach Stärken zu verteilen: die richtige Person am richtigen Platz
- Feedback zu geben, das wirklich ankommt

Ihr Nutzen: Motivierte Mitarbeiter, weniger Fluktuation, höhere Produktivität im Team

MODUL 4: KUNDENGEWINNUNG & MANDANTENBEZIEHUNGEN

Der Schlüssel zum Kunden

Gewinnen und binden Sie Kunden durch biostruktur-orientierte Kommunikation. Verstehen Sie die Kaufmotive und Entscheidungsprozesse Ihrer Kunden und führen Sie Verkaufsgespräche, die wirklich überzeugen.

Sie lernen:

- Kundentypen nach Biostruktur zu identifizieren
- Den optimalen Verkaufsprozess für jeden Typ (Fakten vs. Beziehung vs. Logik)
- Einwände typgerecht zu behandeln und Preisverhandlungen souverän zu führen
- Langfristige Kundenbeziehungen strategisch aufzubauen

Ihr Nutzen: Höhere Abschlussquoten, zufriedенere Kunden, mehr Empfehlungen

MODUL 5: STRATEGISCHES NETWORKING

Beziehungskapital als Erfolgsfaktor

Bauen Sie Ihr Netzwerk strategisch auf und pflegen Sie es authentisch nach Ihrem Typ. Ob strukturierte Kontaktpflege, beziehungsorientierte Events oder strategische Allianzen – finden Sie Ihren persönlichen Networking-Stil.

Sie lernen:

- Wie jeder Biostruktur-Typ authentisch netzwerkt
- Welche Kontakte Sie wirklich brauchen (Netzwerk-Matrix)
- Strategische Partnerschaften aufzubauen und Win-Win-Beziehungen zu gestalten
- Netzwerkpflege zu systematisieren mit CRM-Tools

Ihr Nutzen: Wertvolle Geschäftskontakte, Türöffner zu neuen Märkten, nachhaltiges Beziehungskapital

MODUL 6: PROFESSIONELLE GESPRÄCHSFÜHRUNG

Kommunikation als Führungsinstrument

Die Kunst der Gesprächsführung liegt nicht im Reden, sondern im Fragen und Zuhören. In diesem Modul lernen Sie, durch gezielte Fragetechniken und aktives Zuhören Gespräche zu führen, die wirklich ankommen – ob Mitarbeitergespräche, Verhandlungen oder Konfliktklärungen.

Sie lernen:

- Die Kraft der richtigen Frage: Fragetechniken nach Biostruktur meistern
- Aktives Zuhören: Was hört jeder Typ wirklich? Was wird nicht gesagt?
- Gesprächstypen nach Biostruktur zu unterscheiden und anzusprechen
- Mitarbeitergespräche zu strukturieren (Zielvereinbarungen, Entwicklung, Kritik)
- Schwierige Botschaften professionell zu kommunizieren

Ihr Nutzen: Mehr Sicherheit in schwierigen Gesprächen, klarere Kommunikation, bessere Ergebnisse durch echtes Verstehen

MODUL 7: LEADERSHIP & TEAMENTWICKLUNG

Vom Chef zur Führungspersönlichkeit

Entwickeln Sie sich vom Chef zum echten Leader und stellen Sie Teams bewusst zusammen. Verstehen Sie den Unterschied zwischen Positionsmacht und Persönlichkeitsmacht und lernen Sie, wie sich verschiedene Biostruktur-Typen im Team ideal ergänzen.

Sie lernen:

- Das ideale Team nach Biostruktur zusammenzustellen
- Teamrollen zu identifizieren: Macher, Kümmerer, Denker – wer fehlt?
- Teamentwicklungsphasen zu steuern und Teamdynamiken als Chance zu nutzen
- Vision und Werte zu etablieren und das Team auf gemeinsame Ziele auszurichten

Ihr Nutzen: Hochleistungsteams aufbauen, weniger Reibungsverluste, mehr Teamgeist

MODUL 8: TALENTAKQUISE & EMPLOYER BRANDING

Die richtigen Menschen gewinnen

Finden Sie die passenden Mitarbeiter und werden Sie als Arbeitgeber attraktiv. Lernen Sie, Anforderungsprofile nach Biostruktur zu erstellen und bereits im Bewerbungsgespräch die richtige Eignung zu erkennen.

Sie lernen:

- Anforderungsprofile nach Biostruktur zu erstellen
- Stellenanzeigen zu formulieren, die jeden Typ ansprechen
- Die Biostruktur im Bewerbungsgespräch zu erkennen
- Employer Branding aufzubauen: Was zieht welchen Typ an?

Ihr Nutzen: Bessere Bewerberqualität, kürzere Einarbeitungszeiten, passgenauere Besetzungen

MODUL 9: COACHING ALS FÜHRUNGSTRUMENT

Zielorientierte Mitarbeiterentwicklung

Befähigen Sie Ihre Mitarbeiter durch Coaching statt Mikromanagement. Entwickeln Sie eine Coaching-Haltung und lernen Sie, wann Sie coachen und wann Sie direkt führen sollten.

Sie lernen:

- Den Unterschied zwischen Coaching und Anweisung
- Coaching-Methoden nach Biostruktur anzuwenden
- Das GROW-Modell in der Praxis einzusetzen
- Entwicklungsgespräche zu führen und Potenziale systematisch zu fördern

Ihr Nutzen: Selbstständigere Mitarbeiter, höhere Eigenverantwortung, nachhaltige Kompetenzentwicklung

MODUL 10: KONFLIKTMANAGEMENT & KRISENKOMMUNIKATION

Schwierige Situationen meistern

Lösen Sie Konflikte konstruktiv und bleiben Sie in Krisen handlungsfähig. Verstehen Sie, wie verschiedene Biostruktur-Typen mit Konflikten umgehen: Der Zwischenhirn-Typ will durchsetzen und Recht haben, der Stammhirn-Typ harmonisiert und vermeidet, der Großhirn-Typ analysiert und argumentiert.

Sie lernen:

- Konflikttypen nach Biostruktur zu verstehen und richtig zu reagieren
- Konfliktstufen zu erkennen: von Verstimmung bis zur Eskalation
- Schwierige Mitarbeitergespräche zu führen (Potenzial blockierte Menschen, Querulanten, Verweigerer)
- Krisenkommunikation intern und extern professionell zu gestalten
- Eigene emotionale Trigger zu erkennen und zu managen

Ihr Nutzen: Konflikte werden zu Chancen, weniger Eskalation, handlungsfähig in Krisen, mehr Souveränität

MODUL 11: STRATEGISCHE UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Vision, Analyse & Wachstum

Richten Sie Ihr Unternehmen strategisch aus und machen Sie es zukunftsfähig. Entwickeln Sie eine klare Vision, wo Sie in 5-10 Jahren stehen wollen, und lernen Sie, mit Kennzahlen zu steuern statt nur zu reagieren.

Sie lernen:

- Vision und Mission für Ihr Unternehmen zu entwickeln
- SWOT-Analyse systematisch durchzuführen
- Ihr Geschäftsmodell zu überprüfen: Wie verdienen Sie wirklich Geld?
- Wachstumsstrategien zu entwickeln (Skalierung, Diversifikation)
- Mit den wichtigsten KPIs Ihr Business zu steuern
- Ihre Positionierung und USP klar herauszuarbeiten

Ihr Nutzen: Klare strategische Ausrichtung, planvolles Wachstum, unternehmerische Sicherheit

MODUL 12: UNTERNEHMER-INTEGRATION

Vom Fachexperten zum systemischen Leader

Schließen Sie Ihre persönliche Transformation ab und verstetigen Sie Ihre Entwicklung. Reflektieren Sie Ihre 12-Monats-Reise und etablieren Sie Systeme, die auch ohne Sie funktionieren – das ist echte unternehmerische Freiheit.

Sie lernen:

- Am Unternehmen zu arbeiten statt nur im Unternehmen
- Richtig zu delegieren und loszulassen
- Systeme und Prozesse zu etablieren, die ohne Sie funktionieren
- Zeitmanagement nach Eisenhower für Ihre Biostruktur anzuwenden
- Ihr persönliches Board of Advisors aufzubauen
- Work-Life-Balance nach Ihrem Biostruktur-Typ zu gestalten
- Ihren persönlichen Entwicklungsplan für die nächsten 12 Monate zu erstellen

Ihr Nutzen: Mehr Freiheit, weniger Stress, nachhaltig wachsendes Unternehmen, erfülltes Unternehmerleben

SWOT-Analyse steht für Strengths (Stärken), Weaknesses (Schwächen), Opportunities (Chancen) und Threats (Risiken) – ein strategisches Werkzeug zur systematischen Unternehmensanalyse.

KPIs (Key Performance Indicators) sind Kennzahlen zur Erfolgsmessung – die wichtigsten Messwerte, mit denen Sie die Leistung und Zielerreichung Ihres Unternehmens steuern.

USP (Unique Selling Proposition) ist Ihr einzigartiges Verkaufsversprechen – das, was Ihr Unternehmen oder Produkt unverwechselbar macht und von allen Wettbewerbern unterscheidet.

"Jeder Mensch ist auf seine ganz eigene Weise besonders und einzigartig. In ihm ruhen Talente und Beweggründe, die so nur ihm allein zu eigen sind.

Wir sind zutiefst davon überzeugt: Wenn wir den Mut aufbringen, unsere individuelle Vielfalt anzunehmen, uns selbst in all unseren Facetten besser kennenzulernen und diese bewusster zu entfalten, dann gewinnen wir an innerer Klarheit, kommunizieren präziser, treten souveräner auf – und begegnen der Welt mit authentischer Präsenz.

Mit erprobten Techniken und einfühlsamen Methoden begleiten wir Sie auf dem Weg der Selbsterfahrung – hin zu einer bewussteren und wirkungsvolleren Gestaltung zwischenmenschlicher Beziehungen."

Thomas Seever