

TRAINER UND TRAINERINNEN



MOTIV MANAGEMENT PARTNER
YOUR PERFORMANCE CENTER

Leistung steigern und Eindruck hinterlassen

TRAINER: RALPH WARNATZ

Ralph Warnatz ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der Motiv Management Partner GmbH & Co. KG.

Seit 1993 forscht und schult der diplomierte Sportwissenschaftler im Bereich der Leistungsfähigkeit des Einzelnen, von Teams und von Unternehmen in ihrem Auftritt nach Außen. Trotz des großen Erfolges ist Ralph Warnatz ganz Mensch geblieben und leitet seine Seminare und Vorträge mit großer Fachkompetenz, höchster Begeisterungsfähigkeit und unnachahmlicher Sympathie. Insbesondere hierin liegen die Gründe, dass er mehrfach von Speakers Excellence ausgezeichnet wurde.

**Credo:**

„Alles ist bereits in Dir. Du musst nur die richtigen Fragen stellen, denn Fragen kommt vor Antworten.“

Themen:

Ralph Warnatz schafft nachweislich Leistungszuwachs durch eine Logik des echten Wollens und Könnens. „Leistung steigern – Eindruck hinterlassen“ ist die Überschrift aller Teilbereiche seiner Seminare und Vorträge. Ralph Warnatz zeigt in seinen Seminaren mit folgenden Themen wie Sie die Leistungsfähigkeit von Einzelnen oder Teams steigern können:

INDIVIDUAL PERFORMANCE:

Souveränität zeigen – Führen und Überzeugen

- Persönlichkeit und Vitalität
- Kommunikation und Rhetorik
- Führungskraft und Strategie
- Change- und Kreativitätsmanagement

TEAM PERFORMANCE:

Energien freisetzen – Wirken und Bewegen

- Identifikation und Motivation
- Teamarbeit und Teamkommunikation
- Mut zur Veränderung und Phantasie

TRAINER: KNUTH ENSENMEIER

Werdegang:

Studium Wirtschaftsingenieurwesen

Studium Marketing an der Georgia-Tech (USA)

MBA an der Universität Augsburg/ Pittsburgh

Gastdozent Strategisches Marketing und Controlling an der Staatlichen Akademie für Volkswirtschaft in Moskau

Gastdozent und Seminarleiter verschiedener deutscher Akademien

Unternehmensberater für die EU in den Bereichen Unternehmensführung, Management und Controlling



Credo:

„Aus der Praxis für die Praxis“

Schwerpunkte:

- General Management / Unternehmensführung
- Strategisches Marketing und Marketing Management
- Controlling und Finanzierung
- Business Reengineering
- Leadership
- Prozessmanagement
- Zeit- und Selbstmanagement

Herr Ensenmeier erhielt als Dozent und Seminarleiter höchste Bewertungen im In- und Ausland. Seine langjährige Erfahrung als Unternehmensberater gewährten ihm tiefe Einblicke in eine Vielzahl von Unternehmen aller Größen und Branchen. Profitieren Sie von seiner Praxiserfahrung und der großen Bandbreite seines Einsatzspektrums.

TRAINER: CHRISTIAN SINDEL**Werdegang:**

Diplom: Informatik und theoretische Medizin, TU München

Gründer, Gesellschafter und CTO der TelePassport GmbH

WW Product Manager für NCR Financial Systems,

Dundee (Schottland)

European Marketing Manager für HP Mobile Solutions,

Grenoble (France)

Gründer, Gesellschafter und Geschäftsführer von Thinkative Ltd.

Berater und Seminarleiter in den Bereichen Projektmanagement

und Marketing

**Credo:**

„Technik – von Mensch zu Mensch“

Schwerpunkte:

- Entwicklung und Durchführung von englischsprachigen Seminarprodukten
- Project Management
- International Marketing
- Leadership (Strategic Leadership, Teambuilding, Motivation)
- Business Database Networking
- Personal Peak Performance using new Communication Infrastructure
- Teleworking
- Distributed International Teams

Aufgrund seiner besonderen Fähigkeiten und Erfahrungen im internationalen Konzernbereich und dem Branchenfokus IT kann Christian Sindel bestehendes Wissen selbst heterogenen Gruppen in kürzester Zeit näher bringen.

Besonderes Augenmerk liegt hierbei auf der Unterstützung organisatorischer wie auch persönlicher Veränderungsprozesse, die im heutigen Business Umfeld zur Regel geworden sind. Das One-on-One Coaching zählt hierbei ebenso zu seinem Repertoire wie auch das Sprechen vor großen oder kleinen Gruppen oder der Einsatz modernster Technologien wie im Fall von Web-basierenden Trainings.

TRAINER: DR. JOACHIM SIMEN**Werdegang:**

Dozent für Erwachsenenbildung und Sportwissenschaft an verschiedenen Universitäten

Geschäftsführung und Management in Marketing- und Kommunikationsunternehmen

Praktizierender Wirtschaftsmediator (BM) in Unternehmen, in Teams und mit Einzelpersonen

Trainer für Konfliktmanagement, Gesprächs- und Verhandlungsführung an Hochschulen, für Berufsverbände und in Unternehmen

**Credo:**

„Soweit wir auch gehen, so hoch wir auch steigen wollen: Wir müssen stets mit einem einfachen Schritt beginnen.“

Schwerpunkthemen als Trainer und Berater:

- Mit Wirtschaftsmediation die Zusammenarbeit in Unternehmen zwischen Führungskräften, Mitarbeitern, Kunden und Partnern gestalten
- Schlüsselkompetenz Zuhören – Mit den richtigen Fragen und aktivem Zuhören schwierige Verhandlungen meistern und Beziehungen stärken.
- „Jetzt geht es los, packen wir es an!“ – Konflikte ansprechen und konstruktiv klären.
- Beschwerden, Vorbehalte und Kritik von Kunden, Mitarbeitern und Partnern als Chance erkennen und zum Aufbau von Vertrauen nutzen.

Dr. Joachim Simen stellt die Hilfe zur Selbsthilfe in den Vordergrund seiner Arbeit als Trainer und Berater. Die Teilnehmer an seinen Seminaren profitieren von seiner langjährigen Erfahrung und seinen aktivierenden Methoden, um neue Strategien in Gesprächen, Konflikten und Entscheidungssituationen kennen zu lernen und diese in ihrer täglichen Arbeit erfolgreich einzusetzen.



TRAINERIN: ROSWITHA WEIGAND

Werdegang:

Assistenz der Geschäftsleitung
Verkaufsleitung Vogel-Verlag / Abo-Vertrieb
Call Center Leitung Dialog Factory
Unternehmensberaterin
(Schwerpunkt: Auf - und Ausbau von Call Centern)



Credo:

***„Beziehungen leben von Kommunikation.
Gute Beziehungen - privat wie Beruflich –
brauchen gute Kommunikation.“***

Schwerpunkte:

Kommunikation am Telefon:

- Inbound: Kundenservice; Beschwerdemanagement
- Outbound: Verkauf

Ziel der Seminare ist es, das Bewusstsein für die Wichtigkeit wirkungsvoller Kommunikation zu schärfen; ergänzendes Know-how zu vermitteln, vorhandenes Wissen zu stabilisieren. Erfolgreiche und partnerorientierte Kommunikation bedarf des kontinuierlichen Trainings. Ein gutes Gespräch ist die Basis für eine gemeinsame Zielerreichung. In schnelllebigen Zeiten und „hohem Konkurrenzdruck“ ist die richtige Gesprächsführung ein wichtiger Erfolgsfaktor.

Frau Weigand ist ehrenamtliche Vorleserin bei Lesewelt-Augsburg.

TRAINERIN: GORDANA MLINARIC**Werdegang:**

Studium der Ökonomie

Existenzgründungsberatung seit 2004

Debitorenmanagement bei Verlagsgruppe
Weltbild GmbH

Leitung des Zentrums für Mediation und
des Unternehmensservice BFZ

Trainerin und Coach seit 2005

**Credo:**

„Zwischenmenschliche Beziehungen und ein produktives Arbeitsklima – das bedeutet für mich Lebensqualität.“

Schwerpunkte:

- Outplacement (Bewerbungstraining und Karriereberatung)
- Existenzgründungsberatung (Seminare und Coaching)
- Organisationsberatung und -entwicklung
- Beratung und Seminare zu Konfliktmanagement sowie Mediation
- Teamentwicklung
- Motivationstraining
- Vertriebstraining
- Coaching und Supervision
- Selbst- und Zeitmanagement
- Stressbewältigung

Gordana Mlinaric ist eine vielseitige, flexibel einsetzbare, lösungsorientierte sowie kommunikative Trainerin.

Zu ihren verhandlungssicheren Sprachen zählen Deutsch, Englisch sowie Kroatisch.

Sie hat Führungserfahrung, Beratungserfahrung und Erfahrung in der Konzeption und Durchführung von Seminaren und Workshops.

MOTIV TRAINERPOOL

TRAINERIN: ANETTE STUFFER

Werdegang:

Pädagogikstudium

Diplom-Architektin

Trainerin Weltbildverlag

Abteilungsleiterin Outbound Weltbildverlag

Mitgründerin des Naturbaumarktes WOHN mit SINN

Meisterklasse Feng Shui bei J. Yu

Gründung des Büros LebensRaumBeratung in Augsburg

Vortrags- und Lehrtätigkeit an Hochschulen und privaten Instituten

Trainerin für Kommunikation, Persönlichkeits- und Teamentwicklung



Credo:

„Wir sind wie Zahnpastatuben – wir können nur ausdrücken, was drin ist.“

Schwerpunkte:

- Persönlichkeitsentwicklung durch Sprache
- Konfliktmanagement
- Sprache als Ausdruck innerer Prozesse (Kongruentes Kommunizieren)
- Die Botschaft hinter den Wörtern erkennen (Aktives Zuhören)
- Teambildung
- Teamkommunikation

Als sich Anette Stuffer selbständig machte, nannte sie ihr Büro „Geomantie & Sprache“. Der Namensgebung liegt die Erkenntnis zugrunde, dass es eine äußere Welt gibt, die in uns Eindrücke hinterlässt, und dass es eine innere Welt gibt, die das urmenschliche Bestreben nach sprachlichem Ausdruck hat. Forschungsgebiet war, wie sich nun die äußere und die innere Welt gegenseitig beeinflussen. Durch den persönlichen Sprachstil offenbart sich zwischen den Zeilen die gesamte innere Welt. Dies kann zur Selbsterkenntnis dienen, wie auch dazu, Mitmenschen wirklich zu hören und somit auf ihre wahren Bedürfnisse eingehen zu können. So entsteht ein realer Kontakt, der immer in eine win-win-Situation führt.

Ein Auszug unserer Kunden in alphabetischer Reihenfolge



MOTIV MANAGEMENT PARTNER
YOUR PERFORMANCE CENTER



ABT Sportsline
AEV Augsburger Eishockey Verein
AL-KO
AM-Holzer Rennsport GmbH (Opel DTM Team)
Atlas Copco
Atos Origin
Bay. Staatsministerium für Landesentwicklung
und Umweltfragen
Bea Systems
Bilfinger Berger
Böllhoff
B/S/H Bosch und Siemens Hausgeräte
Central Krankenversicherung
Comline Computer und Softwarelösungen
Deutsche Bahn
Deutsche Bank
Deutsche DOKA Schalungstechnik
Deutsche Golf-Damennationalmannschaft
Deutsche Post
Deutsche Postbank
DZ-Banken
Energieversorgung Potsdam
Geno-Verband Bayern und Baden Württemberg
FC Augsburg
Hewlett-Packard
Hilti Corporation
Julius Berger Nigeria PLC
KUKA Roboter
Lilly Deutschland
Linde Material Handling GmbH
MAN Roland Druckmaschinen
Müller Milch
NCR / Teradata
Nextra (Schweiz)
O2 Germany / Viag Interkom
OVB Vermögensberatung
Pfaff-Silberblau Hebezeugfabrik
Red Zac (R.I.C GmbH)
Rheinisch-Bergische Druckerei- und
Verlagsgesellschaft
SAP Nederland B. V. (SAP)
Siteco Beleuchtungstechnik
Stadt Frankfurt am Main
Südwestrundfunk (SWR)
Telekom, T-System und T-Com
Thyssen Krupp Automotive
Verlagsgruppe Weltbild
VARTA
Volks- und Raiffeisenbanken Bayern,
Weser-Ems u.w.
WEKA MEDIA
WEKO und viele andere Unternehmen des
Mittelstandes



Deutsche Telekom AG



B/S/H

Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH



ThyssenKrupp



Verlagsgruppe
Weltbild





PRESSE- UND TEILNEHMERSTIMMEN

Erich Rutmöller, Deutscher Fußball-Bund e. V. (DFB):

„Man merkt sofort, dass Ralph Warnatz mit dem Herzen bei der Sache ist. Er lässt sich die jahrelange Routine in keinsten Weise anmerken, er ist professionell im positiven Sinne. Als Sportler muss ich auch sagen, dass er die Parallelen zwischen Sport, Arbeit und Gesellschaft sehr exakt herausgearbeitet hat. Ich bin heute extra aus Köln angereist und muss sagen, es hat sich gelohnt!“

Dr. Wolfgang Oskierski, SAP Business Mgr. EMEA:

„Ich glaube, es sind einige Aspekte dabei, die im Unterbewusstsein sicher bekannt sind, doch es ist toll, diese Dinge noch mal zu lernen. Was mir besonders viel Spaß gemacht hat, waren die gemeinsamen Übungen, die dann in die Praxis umgesetzt wurden. Hat mir Spaß gemacht!“

Kurt König, Vorstand Karlsruher Lebensversicherung:

„Bei Ralph Warnatz erhält man eine ganze Menge positiver Aspekte, die insbesondere darauf abzielen, dass die Mitarbeiter im Unternehmen mehr Sicherheit, mehr Selbstvertrauen dazu gewinnen und dazu beitragen, den gesamten Erfolg des Unternehmens zu steigern.“

Martin Tomczyk, Profirennfahrer DTM:

„Das Schema, das wir heute gelernt haben, kann man nicht nur in Sportarten umsetzen, sondern auch in kleineren wie größeren Unternehmen.“

Dr. Christoph Goppel, Direktor, Bayerische Akademie für Naturschutz und Landschaftspflege:

„Super - es lohnt sich, dies zu wiederholen.“

Jan Terwort, Golftrainer der Deutschen Damen-Nationalmannschaft

„Wichtige Erfahrungen aus dem Leistungssport ideal transferiert in Business. Für mich als Leistungssportler eine ideale Vorbereitung auf die Saison. Eine Werbung für die psychologische Arbeit mit Sportlern. Motivation pur! Die Wechselwirkungen des Erfolgs in Sport und Business müssen genutzt werden. Ralph Warnatz zeigt ideale Transfermöglichkeiten auf.“

Carolyn Ries, ThyssenKrupp Automotive AG:

„Alle Teilnehmer waren von Ihrem Training beeindruckt.“

Dietmar Heuer, Bilfinger Berger AG - Trainings-Center Personal:

„Kurzweiliges, fesselndes Feuerwerk über das Thema Kommunikation aus der Sicht der Motivation!“



Christina Surer, Moderatorin/Rennfahrerin:

„Ralph Warnatz hat mir in gewissen Dingen die Augen geöffnet. Dies war sehr unterhaltsam. Ist unbedingt zu empfehlen. Sehr interessant. Herzlichen Dank.“

Anja Monke, Golferin des Jahres 2003:

„Fundierte Erkenntnisse nachhaltig vermittelt.“

Prof. Dr. Marco Wilkens,

Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät Universität Eichstätt-Ingolstadt:

„Insbesondere die erfrischende und motivierende Art von Herrn Warnatz war voll überzeugend. Hinzu kamen viele interessante Hinweise, die man recht schnell auch praktisch umsetzen kann.“

**Dr. Andreas Bergknapp und Dr. Daniela Rastetter,
Lehrstuhl für Psychologie an der Universität Augsburg:**

„Als Wissenschaftler sind wir gewohnt, Dinge kritisch zu sehen und hinterfragen Weiterbildungsmaßnahmen hinsichtlich ihres spezifischen Nutzens. Vor dem Hintergrund dieser grundsätzlich kritischen Sicht bekommt unsere überaus positive Bewertung des Seminars eine zusätzliche Bedeutung.“

* * * * *

... „Durch diesen Kontext ist es möglich Werte, Inhalte und neue Denkweisen zu erkennen – kurzum Schwung für den Alltag zu gewinnen.“

Frankfurter Allgemeine Zeitung

„Wegweiser zu den Schätzen der eigenen Persönlichkeit.“

W&V

... „Warnatz verstand es, seine Zuhörer sofort mitzureißen.“...

Süddeutsche Zeitung

... „Der diplomierte Sportwissenschaftler und Geschäftsführer von Motiv Management Partner, Ralph Warnatz, entwickelt erfolgreich die Leistungsfähigkeit Einzelner, von Teams und Unternehmen. Die einzigartige Kombination aus fundierten sportwissenschaftlichen Kenntnissen und seiner hohen Erfolgsquote bei der Steigerung der Leistungsfähigkeit im betriebswirtschaftlichen Umfeld macht ihn zu einem der gefragtesten Redner auf Seminaren, Kongressen und Firmenevents“...

Speakers Excellence (Referent des Monats 06.2005)