

Warum MenschenTRAINER?



Mehr **ZEIT** für
das Wesentliche
HABEN.



MENSCHEN.TRAINER
PAT D'IPPOLITO
ANDERS als Andere

Pat D'Ippolito | MenschenTrainer

Untersteckholzstrasse 26
CH-4900 Langenthal

+41 79 631 41 58

trainer@patdippolito.com

www.patdippolito.com
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH

Ich ver**SCHAFFE** Dir und Deinem Team mehr **ZEIT**.



Es ist nicht zu wenig Zeit, die wir haben. Sondern es ist zu viel Zeit, die wir nicht nutzen - Lucius Annaeus Seneca.

Hast Du genug Zeit? In erster Linie für Dich? Dann für die Familie und Arbeit? Oder hast Du eher Zeit für Deinen Job und dann alles andere? Oder genügt die Arbeitszeit für Dein Tagesgeschäft bereits nicht mehr?

Zeit ist etwas sehr Kostbares. Das wird uns meist erst bewusst wenn es FünfVorZwölf ist. Doch dann ist es möglicherweise für eine sinnvolle und effiziente Arbeitsweise schon zu spät. Und wir arbeiten unter Druck verbunden mit Stress und die Auswirkungen sind Dir sicherlich auch bekannt.

Trotzdem tun wir so, als ob Zeit etwas wäre, das wir besitzen können.

Letztlich hat jeder 24 Stunden im Tag bzw. gleichviel Zeit. Diese Zeit können wir nutzen oder vergeuden. Einerseits leben wir in der Angst, nicht genügend Zeit für all das zu haben, was wir tun und erleben möchten. Andererseits gehen wir achtlos mit der Zeit um und tun so, als ob sie uns endlos zur Verfügung stehen würde.

Seit fast vierzig Jahren habe ich mich mit der Zeit und die diesbezüglich Auswirkungen beschäftigt. Sie hat mich negativ sowie positiv - unter dem Aspekt „Zeiten ändern Dich“ - geprägt. Heute verfüge ich über eine Vielzahl von Konzepten und Techniken, welche auf Effizienz und optimale Arbeitsweisen ausgerichtet sind. Dadurch haben sich meine Kunden (Führungskräfte und Vertriebsmensen) auf das Wesentliche fokussieren und somit Mehrerfolge generieren können.

Zum Nachdenken:

- Denkst Du, dass Dir mehr als genug Zeit zur Verfügung steht?
- Wie weit gehst Du achtlos mit Deiner Zeit um?
- Wie weit erkennst Du, dass jeder Augenblick der wichtigste ist?
- Wie viel Zeit verschwendest Du?
- Versuchst Du Zeit zu gewinnen?



MENSCHEN.TRAINER
PAT D'IPPOLITO
ANDERS als Andere

www.patdippolito.com
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH

Welche Themen werden gewünscht?

Bis heute zeichnet sich bezüglich Themenauswahl Weiterbildungen und Coachings meiner Kunden folgender Trend ab:

1. MenschenLESEN
2. Das COACHENDE Management
3. VERTRIEBSmodell
4. Der SALES als HYBRID
5. Der ID als SALESdrehscheibe



Am Schluss dieser Broschüre findest Du weitere Themen bezüglich Weiterbildung und Coaching.

Meine Methodik#1:

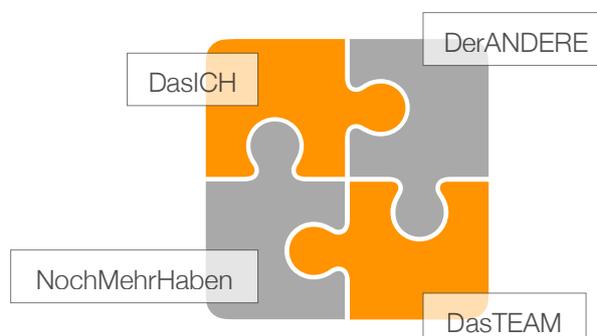
Wir alle wollen immer mehr (Lebensqualität, sinnvolles Tun, Freizeit, Geld, etc.).

Für das MehrHaben braucht es grundsätzlich immer Menschen, welche als Team zusammenarbeiten.

Aus diesem Grund sind wir auf andere (Partner, Kunden, etc.) angewiesen.

Deshalb sind unsere persönlichen Verhaltensweisen enorm wichtig, damit wir in erster Linie uns spüren und den Anderen richtig einschätzen können.

Sämtliche meiner Weiterbildungen und Coachings sind auf diesem Prinzip aufgebaut.



Sämtliche meiner Weiterbildungen und Coachings sind auf diesem Prinzip aufgebaut.

DasICH	DerANDERE	DasTEAM	NochMehrHaben
Wie „ticke“ ich?	Welche Ängste und Herausforderungen hat der Andere?	Wie kann ich im Team besser kommunizieren?	Wie können wir gemeinsam eine WinWin-Situation schaffen?
Warum bin ich so, wie ich bin?	Wie kann ich „seine Sprache“ sprechen?	Welche TOOL's brauche ich für meine Interaktionen im Team?	Wie können wir Nachhaltigkeit zusammen generieren?

Meine Methodik#2:

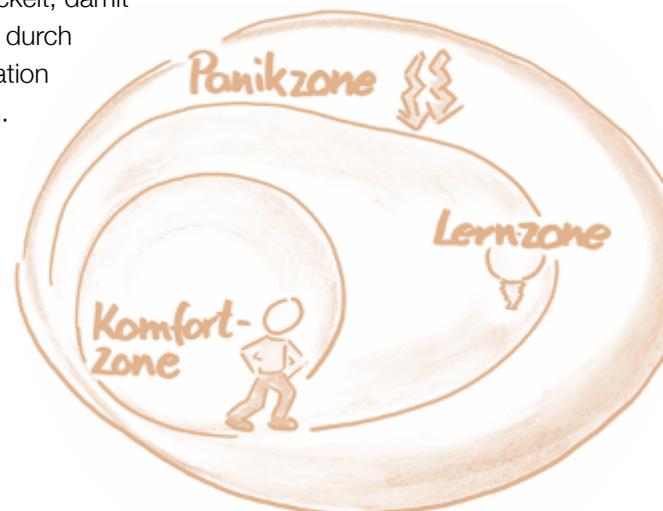
Wir Menschen lieben Gewohnheiten und haben deshalb unser Leben in der Komfortzone - wenn auch mit Schmerzen (Körper, Seele und Geist) - eingerichtet. Wir versuchen täglich, unsere Lebensschmerzen zu vermeiden und bauen immer weiter an unserer Komfortzone.

Aber es gibt auch ein Leben ausserhalb der Komfortzone (Ideen, Visionen, Wachstum, Möglichkeiten, etc.) und wir sehnen uns nach Veränderungen. Ab und zu wagen wir ein paar Schritte aus der Komfortzone und freuen uns an unseren neuen Erkenntnissen.

Doch dann kommt meist Panik auf (Verstand und Vergangenheit) verbunden mit Ängste, Sorgen, etc. und wir kehren wieder in die Komfortzone zurück. Da ist es wieder sicher, überschaubar und kontrollierbar.

Je öfter wir diesen „Rück“-Weg machen, desto kleiner wird unser Selbstbewusstsein und der Glaube an das Gute.

Aus diesen Gründen habe ich mich seit Jahren mit der PANIKzone beschäftigt und entsprechende Lernkonzepte bzw. Prozesse entwickelt, damit es dem Mensch wesentlich leichter fällt, erfolgreich durch die PANIKzone zu kommen und so eine Transformation erlebt sowie Nachhaltigkeit daraus generieren kann.



Mit folgenden Methoden bzw. Interaktionen arbeite ich:

**Phase#1
PreWORK**

- PreInterviews
- CustomerInterviews
- OnlineUmfragen
- Monitoring Workplace
- EvaluationWorkshop
- KickOFF Workshop

**Phase#2
WISSENstransfer**

- InterAKTIV
- TeamTALK
- TeamWORK
- RollenSpiele
- HomeWORK
- SelbstREFLEXION

**Phase#3
COACHing**

- OnlineCoaching
- PersonalCoaching
- Mitreisen
- LiveActs
- CoachingWorkplace
- eLearning

**Phase#4
CONTROLLing**

- Auswertung
- Analyse
- Aktionspläne
- Entwicklungspläne
- SalesControllingBoard
- TrainTheTrainer

**Phase#5
DEEPening**

- Vertiefung Themen
- UmsetzungsRatio
- Auswertung
- Analyse
- Erfahrungsaustausch
- PersonalCoaching

Damit ich sehr „Nahe“ im Kundengeschehen bzw. in seiner UnternehmensDNA bin, arbeite ich immer mit den Methoden PreWORK in allen Funktionsstufen.

In der Phase WISSENstransfer (Lern- oder Erkenntniszone) wird die InterAKTIVität grossgeschrieben, d.h. die Themen werden zum SelbstERLEBNIS.

Ab der Phase#3 beginnt die PANIKzone bzw. spüre ich die ersten Widerstände und somit vertiefe ich meine Einsätze als MenschenTrainer mit SolutionCoaching für die TeilnehmerInnen und das Management.

Am Schluss fokussieren wir nochmals sämtliche Themen und schaffen entsprechende Verknüpfungen, damit die Inhalte für alle leicht abrufbar bleiben.

Somit schaffen wir gemeinsam fast 100% Transformation und Nachhaltigkeit.



Warum buchen die Kunden bei mir?



DER MENSCH: Verliebt in IHN.

Die Menschen und ihre Vielfältigkeit sind meine grosse Liebe und Leidenschaft. Immer wieder staune ich über die vielen positiven Entwicklungen beim Menschen, welche mir selbst wiederum MentalPower geben und den Glauben an das Gute im Menschen weiter stärken. Durch diese Erlebnisse kann und darf ich heute vielen Menschen den Glauben an das Gute weitergeben. Sicherlich kennen Sie die vier M's (man muss Menschen mögen) und wenn die Teilnehmer/innen an meinen Events merken, dass ich sie mag und verstehe, dann fühlen sie sich wertgeschätzt, abgeholt und sind OpenMind.

DER MENSCH: Zeig's ihm einfach.

Man kann einen Menschen nichts lehren; man kann ihm nur helfen, es in sich selbst zu finden - Galileo Galilei.

Diese Sichtweise hat sich bis heute in meinen Workshops und Trainings äusserst wirksam und erfolgreich bewährt. Weiter zeige ich den Teilnehmer/innen mögliche Lösungswege immer in ganz einfacher Weise auf, damit sie nicht nur im Kopf, sondern vor allem im Bauch (Herz) ankommen. Durch meine langjährigen Erfahrungen im Verkauf fühlen sich die Teilnehmer/innen in ihren Höhen und Tiefen abgeholt und sind OpenMind.

DER MENSCH: Mitten in sein Herz.

Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern zeige den Männern die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer - Antoine de Saint-Exupéry.

Emotionen und nochmals Emotionen - wir lieben und leben Emotionen und diese gehen immer ins Herz. Aber der Weg ins Herz führt immer durch eine Wunde, d.h. ab und zu lege ich „meine Finger in die Wunde“ der Teilnehmer/innen und so geschehen Veränderungen in der Tiefe (Denk.Kultur) und danach findet eine erfolgreiche Transformation bei den Menschen statt. Sie spüren meine „Begleitung“ in ihrer PanikZone und machen weiter auf bzw. sind OpenMind.



MittenDRIN statt nur dabei zu sein.

Am Anfang war der Verkauf.

Erste Verkaufserfahrungen im 1983 gesammelt und ab 1991 erstmals im Aussendienst Direktvertrieb B2C (ab 1995 ausschliesslich im Bereich B2B) tätig.

Träume, Visionen und Erfolge vereinen.

Als Leiter Vertrieb Schweiz mehrere Male über 100% Zielerreichung sowie Jahressieger der Unternehmensgruppe. Mein Unternehmen PowerSelling (seit über fünf Jahren als neuen Brand MenschenTrainer) habe ich im Jahr 2005 gegründet und bis heute konnte ich etliche Seminare sowie Beratungen in Unternehmungen aus diversen Branchen durchführen.

Der Mensch steht heute und morgen im Zentrum.

Durch starke Prägungen in meiner Kindheit sowie Jugendjahren konnte ich eine enorme Sensibilität gegenüber anderen Menschen entwickeln (fast Gedanken lesen), welche mir immer wieder hilft und die Möglichkeit gibt, bei den Trainingsteilnehmer/innen „hinter die Stirn“ schauen zu dürfen, damit ich die Menschen in ihren persönlichen Lebenssituationen - beruflich wie privat - abholen kann.

Maximale Performance ist der Trieb im Verkauf.

Somit ergeben sich in meinen Trainings viele improvisierte Situationen und Dialoge, welche bei den Teilnehmer/innen äusserst positiv ankommen und sie sich verstanden und abgeholt fühlen, was zu einer maximalen Performance führen kann.

„Freude herrscht“ und das immer wieder.

Verkaufen heisst für mich Begeisterung erleben! Deshalb spielt der Mensch für mich eine zentrale Rolle, ob als potentieller Kunde oder Mitarbeiter - ihn zu fordern und zu fördern ist für mich eine spannende Angelegenheit und seine positiven Entwicklungen mitzuerleben, bestärken mich und mein Tun als MenschenTrainer.

Aus- und Weiterbildung

Ausbildung Detailhandel • Weiterbildung Verkaufskordinator, Marketingplaner und Verkaufsleiter • Kurse/Seminare in den Bereichen Management, Verkauf, Coaching, Erwachsenen-Bildung, NeuroSelling, Psychologie und Seelsorge • Gründer und Mitgründer von diversen Unternehmen.

Auf Wunsch nehme ich mein Co.Coach CRISTO mit. Er hilft mir beim „BrückenBauen“ zwischen den TeilnehmerInnen und mir.



MENSCHEN.TRAINER
PAT D'IPPOLITO
ANDERS als Andere

www.patdippolito.com
ein Unternehmen der DK Gruppe GmbH