



Mehr **ZEIT**  
für das Wesentliche  
**HABEN.**



**MenschenTrainer**  
patdippolito.com

**Pat D'Ippolito | MenschenTrainer**

Untersteckholzstrasse 26

CH-4900 Langenthal

+41 79 631 41 58

trainer@patdippolito.com

# 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?**

Hast Du genügend Zeit für Dich, Deine Familie und Deine Arbeit? Oder dreht sich alles um den Job, und alles andere bleibt liegen? Meist wird uns erst zu spät bewusst, wie kostbar Zeit ist, und dann arbeiten wir unter Druck und Stress – mit bekannten negativen Folgen.

Jeder hat die gleichen 24 Stunden am Tag. Die Frage ist, wie wir sie nutzen. Oft haben wir Angst, nicht genug Zeit für alles Wichtige zu haben, gehen aber gleichzeitig achtlos mit ihr um.

Seit fast 40 Jahren arbeite ich an Konzepten und Techniken, die auf Effizienz und optimale Arbeitsweisen ausgerichtet sind. Meine Kunden – Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter – können sich dadurch auf das Wesentliche fokussieren und Mehrerfolge erzielen.

## **Die drei grössten Führungsfehler**

Viele Führungskräfte stolpern über die gleichen Herausforderungen:

*Davon ausgehen, dass...*

Man lässt erfahrene Mitarbeiter „laufen“, ohne zu erkennen, dass ihnen klare Unterstützung fehlt. Die Leistung bleibt hinter den Erwartungen zurück

*Keine klare Ansage...*

Ohne klare Ziele und Pläne fehlt es auch an klaren Anweisungen.

Missverständnisse und Unklarheiten sind die Folge.

*Fehlende MentalPower...*

Überlastung und fehlende Pausen entziehen Führungskräften die mentale Stärke, die sie brauchen, um ihre Teams erfolgreich zu führen.

## **Wie ich als MenschenTrainer helfen kann**

Ich unterstütze Dich und Dein Team dabei, Zeit für das Wesentliche zu schaffen. Mit meinem Coaching bringe ich Klarheit und Fokus – für nachhaltige Erfolge und mehr Effizienz.

## **Fragen zum Nachdenken**

Hast Du wirklich genug Zeit für alles, was Dir wichtig ist?

Wie bewusst gehst Du mit Deiner Zeit um?

Erkennst Du, dass jeder Moment zählt?

Wie viel Zeit verlierst Du durch unnötige Ablenkungen?

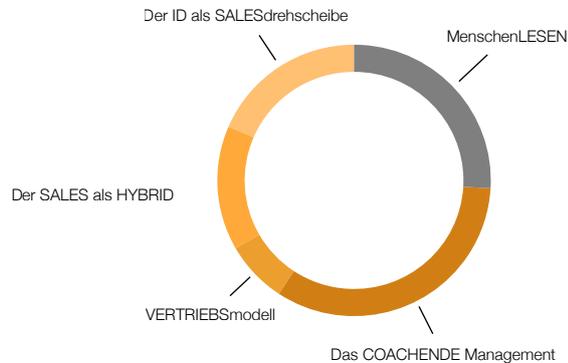
Versuchst Du aktiv, Zeit zu gewinnen, oder lässt Du sie einfach verstreichen?



## Beliebte Themen für Workshops/Coachings

Die folgenden Themen haben sich als die meistgefragten Schwerpunkte bei meinen Kunden etabliert:

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

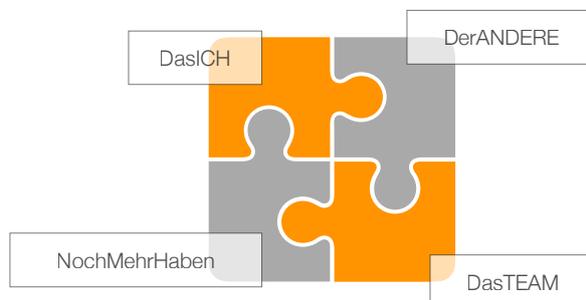


Weitere Themen und Bereiche:

ServiceTechnik • EinfachMehrVerkaufen • Kein Angebot ohne Nachfassen • Mediation  
PersonalCoaching • Kommunikation • Powerpoint & Co. • Monitoring WorkPlace •  
ActionDAYS • MotivationDAYS • uvm.

## Meine Methodik#1:

Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter streben nach mehr – sei es Lebensqualität, Erfolg oder Umsatzsteigerung. Dieses „MehrHaben“ erfordert Zusammenarbeit. Erfolg basiert auf starken Teams und der Fähigkeit, andere richtig einzuschätzen und auf Augenhöhe zu interagieren. Persönliche Verhaltensweisen und Verständnis sind dabei entscheidend. Führungskräfte müssen sich selbst und ihr Team klar führen, Vertriebler ihre Kunden verstehen und entsprechend handeln. Meine Weiterbildungen und Coachings basieren auf diesem Prinzip – mit dem Ziel, Führungskompetenzen und Vertriebserfolg zu steigern.



Mögliche Themen bzw. Fragestellungen in den einzelnen Modulen:

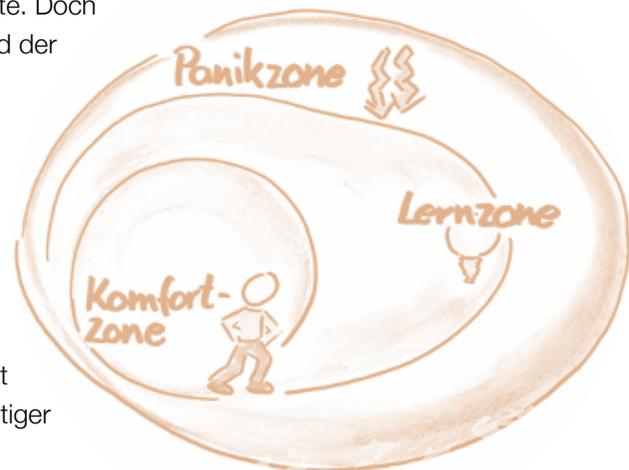
<b>DasICH</b>	<b>DerANDERE</b>	<b>DasTEAM</b>	<b>NochMehrHaben</b>
Wie „ticke“ ich als Führungskraft oder Verkäufer?	Welche Ängste und Herausforderungen haben meine Mitarbeiter, Kollegen oder Kunden?	Wie kann ich die Kommunikation im Team verbessern, um mehr Erfolg zu erzielen?	Wie schaffen wir gemeinsam eine Win-Win-Situation für das Unternehmen und die Kunden?
Warum handle ich so, wie ich es tue?	Wie kann ich ihre „Sprache“ sprechen, um sie besser zu erreichen?	Welche Werkzeuge brauche ich, um effektiver im Team zu interagieren?	Wie können wir zusammen nachhaltige Erfolge generieren?

## Meine Methodik#2:

Wir Menschen sind Gewohnheitstiere und richten unser Leben in der Komfortzone ein – selbst wenn es dort manchmal schmerzt, sei es körperlich, geistig oder emotional. Um diesen täglichen „Lebensschmerz“ zu vermeiden, versuchen wir, uns in der Komfortzone so sicher wie möglich zu bewegen.

Doch das wirkliche Wachstum passiert ausserhalb der Komfortzone: hier entstehen neue Ideen, Visionen und Möglichkeiten. Auch Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter sehnen sich oft nach Veränderung und Wachstum. Ab und zu wagen wir den Schritt in die Lernzone und freuen uns über unsere Fortschritte. Doch oft folgt schnell der Rückschritt: Ängste, Sorgen und der „Verstand“ treiben uns zurück in die Sicherheit der Komfortzone.

Je häufiger wir diesen Rückweg antreten, desto kleiner wird unser Selbstbewusstsein und unser Glaube an das Gute. Deshalb habe ich spezielle Lernkonzepte und Prozesse entwickelt, die Führungskräften und Vertriebsteams helfen, die Panikzone erfolgreich zu durchqueren. So wird nicht nur persönliches Wachstum, sondern auch nachhaltiger Erfolg im Unternehmen möglich.



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 nah am Geschehen und in der „Unternehmens-DNA“ meiner Kunden arbeiten kann, setze ich in allen Phasen auf PreWORK. Diese Vorbereitung erlaubt es mir, die speziellen Bedürfnisse und Herausforderungen jedes Unternehmens zu verstehen.

In der Phase WISSENstransfer (auch Lern- oder Erkenntniszone) steht die InterAKTIVität im Vordergrund. Die Teilnehmer erleben die Themen hautnah und können sie sofort in ihre eigene Praxis umsetzen.

Ab der Phase COACHing (Phase#3) beginnt die PANIKzone – hier treten die ersten Widerstände auf. Genau in dieser Phase vertiefe ich meine Rolle als MenschenTrainer und unterstütze die Teilnehmer sowie das Management mit gezieltem SolutionCoaching, um diese Hürden zu überwinden.

In den abschliessenden Phasen fokussieren wir nochmals alle behandelten Themen und schaffen Verknüpfungen, die sicherstellen, dass die Inhalte langfristig verankert und leicht abrufbar bleiben. So erreichen wir gemeinsam eine nahezu 100%ige Transformation und Nachhaltigkeit.



# Warum entscheiden sich Kunden für den MenschenTrainer?



## **Der Mensch: Ihn verstehen und fördern**

Menschen sind meine grösste Leidenschaft. Ich bin immer wieder fasziniert von den positiven Entwicklungen, die ich bei den Teilnehmern meiner Workshops erlebe. Diese Entwicklungen stärken auch mich und meinen Glauben an das Gute im Menschen. In meinen Trainings lege ich grossen Wert darauf, dass die Teilnehmer sich wertgeschätzt und verstanden fühlen – sie öffnen sich, weil sie spüren, dass ich sie sehe und verstehe. Das Prinzip der vier M's (man muss Menschen mögen) ist zentral, denn echte Verbindung führt zu echter Veränderung.

## **Der Mensch: Zusammenhänge erkennen**

In meinen Workshops und Coachings geht es nicht nur darum, Wissen zu vermitteln – es geht darum, den Menschen zu ermöglichen, sich selbst und ihre Verhaltensweisen zu erkennen. Wie ticke ich? Warum bin ich so, wie ich bin? Und wie wird das von anderen wahrgenommen? Die Teilnehmer lernen, Zusammenhänge zu erkennen und Lösungsansätze auf einfache und nachvollziehbare Weise zu verstehen. Lösungen müssen nicht nur den Kopf, sondern vor allem das Herz erreichen.

## **Der Mensch: Veränderungen fördern**

Veränderungen geschehen nicht, indem wir in der Komfortzone verharren. Wenn wir uns aber hinauswagen, begegnen uns oft Ängste und Sorgen, die uns zurück in die Panikzone werfen. In meinen Trainings lege ich den Finger auf die Wunden, die den Wandel blockieren, und begleite die Teilnehmer durch diesen Prozess. So entstehen echte, nachhaltige Transformationen – im Denken und Handeln. Es ist dieser Weg durch die Panikzone, der aus Führungskräften und Verkäufern echte, gestärkte Persönlichkeiten macht.

## **Fragen zum Nachdenken**

Wie wichtig ist es für Dich, von jemandem gecoacht zu werden, der Dich als Mensch wirklich sieht und versteht?

Inwiefern erkennst Du bereits heute Deine eigenen Verhaltensweisen und deren Wirkung auf andere?

Bist Du bereit, Deine Komfortzone zu verlassen, um echte Veränderungen zu erleben?



# MittenDRIN statt nur dabei zu sein.

## Am Anfang war der Verkauf.

Meine Reise begann im Aussendienst. Dabei habe ich gelernt, wie wichtig es ist, Menschen zu verstehen – ob Kunden oder Teammitglieder. Dieser Hintergrund hat meine Arbeit geprägt und mir die Fähigkeit gegeben, nicht nur zu verkaufen, sondern auch Teams und Organisationen effektiv zu führen.

## Träume, Visionen und Erfolge vereinen.

Als Leiter Vertrieb Schweiz habe ich mehrmals über 100% Zielerreichung erreicht und mein Unternehmen PowerSelling (seit 2018 unter dem Namen MenschenTrainer) gegründet, um andere auf ihrem Weg zu unterstützen. Seitdem habe ich viele Führungskräfte begleitet, die ihre Teams erfolgreich zu Höchstleistungen bringen wollten.

## Der Mensch steht heute und morgen im Zentrum.

Was mich besonders macht, ist meine Fähigkeit, Menschen nicht nur zu verstehen, sondern sie fast „lesen“ zu können. Diese besondere Sensibilität habe ich früh entwickelt und sie erlaubt es mir heute, schnell zu erkennen, was Menschen bewegt – sowohl durch ihre Worte als auch durch ihre Körpersprache. Dadurch kann ich gezielt die richtigen Fragen stellen und Führungskräfte in ihren individuellen Herausforderungen effektiv unterstützen.

## „Freude herrscht“ – und das immer wieder.

Führung ist nicht nur Arbeit – es ist eine Leidenschaft. Genau wie im Verkauf geht es auch in der Führung darum, Menschen zu erreichen und gemeinsam Grosses zu schaffen. Ich begleite Führungskräfte auf diesem Weg und teile die Freude an ihren Erfolgen.

## Aus- und Weiterbildung.

Meine eigene Ausbildung und Weiterbildung erstreckt sich über viele Jahre und umfasst sowohl Verkauf als auch Führung und Coaching. Diese Kombination erlaubt es mir, Führungskräfte mit einer einzigartigen Perspektive zu coachen und sie auf ihrem Weg zu nachhaltigem Erfolg zu unterstützen.

## Handeln statt warten!

Erfolg braucht klare Entscheidungen und den Mut, neue Wege zu gehen. Wenn du bereit bist, dein Team zu stärken und deine eigene Führungskompetenz auf das nächste Level zu heben, dann lass uns loslegen.

Kontaktiere mich heute noch und starte den Veränderungsprozess, der dein Unternehmen nach vorne bringt!

