



Martin Sutoris · Aachenerstr. 429 · 50933 Köln
Tel. 0221-964 383 66 · info@coaching-smart.de

Mentale Fitness für Gründer - wie Sie mehr Erfolg als Gründer haben werden



Ziele & Methoden:

Wollen Sie 08/15-Gründer bleiben oder ein **erfolgreicher Entrepreneur** werden? Alle reden davon, dass man sich Ziele setzen und an sich glauben soll - doch wie genau geht das? Im Workshop geht es genau um das entsprechende „wie“!

Neben einer guten Idee, einem soliden Businessplan und kaufmännischem Grundwissen brauchen Gründer/innen vor allem eines: eine standfeste Persönlichkeit!

Der Workshop orientiert sich an meinem Claim „**Kunst kommt von können und Erfolg von erfolgen - was kann ich und was genau soll erfolgen?**“

Durch konkrete und praxisorientierte Coaching-Methoden entwickeln die Teilnehmer nachhaltige Kompetenzen und Lösungen, die im Workshop individuell auf die jeweiligen Gründungsvorhaben zugeschnitten werden. Dabei kommen erprobte Methoden aus der humanistischen Psychologie, NLP, Systemtheorie, **Business Coaching** sowie aus **Führungskräfte-Trainings** zum Einsatz.

Inhalte:

- 1) funktionierende **Ziele** definieren und umsetzen
- 2) **Motivation** erzeugen und aufrechterhalten
- 3) Passung meiner Idee/Firma zu meinen **Fähigkeiten**, Netzwerken, Märkten & Kunden
- 4) Antworten auf die Frage: „**was kann ich – was will ich?**“
- 5) **Entscheidungs-Kompetenz** für angehende Unternehmer/innen
- 6) mit **Rückschlägen** konstruktiv umgehen
- 7) **Kommunikationstricks** für den Umgang mit Kunden u.a. bei Akquise, Auftragsklärung, Reklamationen

Marc Kley, Leiter Gründerbüro HGNC, Universität zu Köln

"Lieber Martin, vielen Dank für deine Workshops zum Thema Persönlichkeitsentwicklung, Coaching und Kommunikation. Unsere Gründer haben in den letzten Jahren dadurch einen wertvollen Input bekommen. Sie haben mit deinen Coaching-Methoden ihr Geschäftsmodell weiter entwickelt und ihren Blick auf Ziele und Motivation geschärft."



Martin Sutoris · Aachenerstr. 429 · 50933 Köln
Tel. 0221-964 383 66 · info@coaching-smart.de

Götz Hinüber, BWL-Student, Bonn

"Vielen Dank für den spannenden Workshop, der für mich wirklich ein Gewinn war! Gerade als Student macht es Sinn - dies habe ich nun festgestellt - über Ziele, eigene Fähigkeiten, Prioritäten nachzudenken. Aus dem Workshop habe ich konkrete Ideen mitgenommen, die ich direkt anpacken werde."

- 1. Ziele** Welche Merkmale haben Ziele, die „funktionieren“, sich lohnen und gleichzeitig motivieren und praktikabel sind? Wie finde und definiere ich überhaupt ein Ziel? Welchen Werte und Wünsche verhelfen mir als Gründer – mit möglicherweise knappen Ressourcen – zu meinen Zielen? Im Workshop werden Sie mit den wichtigsten Zielfindungs-Methoden vertraut gemacht und entwickeln auf einer individuellen Wertehierarchie basierend eigene Ziele für Ihr Gründungsvorhaben.
- 2. Motivation** Was hilft einem Gründer, auch in Durststrecken am Ball zu bleiben, sich selbst immer wieder zu disziplinieren oder für ein schwieriges Kundengespräch zu motivieren? Mittels Fragetechniken aus dem Bereich des Lösungsfokussierten Coachings und NLP erarbeitet jeder eine eigene Strategie, die ihm als Motivationsstütze hilft.
- 3. Passung** Eine Existenzgründung verschlingt Zeit und Energie. Die Gefahr, seine sozialen Systeme zu vernachlässigen und in neuen System bestehend aus Kunden, Märkten und Partnern nicht den gewünschten Einstieg zu finden, kann die Gründung und die innere Überzeugung schnell auf dünnes Eis führen. Sie werden angeregt, ihre bestehenden Systeme als Ressourcen in ihre Vorhaben einzubinden und die neuen Systeme klar zu analysieren und zu definieren.
- 4. Rückschläge** Sollte mal ein Auftrag platzen, der Kunde nach langer Akquise nicht anbeißen oder die Idee nicht so realisierbar sein wie geplant, steckt der Gründer mitten in einem Problem und als Folge kommen schnell Selbstzweifel auf. Diese Zweifel sind jedoch alles andere als produktiv und verschlingen zusätzlich Zeit und Energie – so werden keine Probleme gelöst! Deswegen werden die TN hier für Lösungsorientiertes Denken sensibilisiert und erarbeiten eigene Strategien, um den Glauben an sich selbst aufrecht zu erhalten.
- 5. Entscheidungskompetenz** Als Gründer und Unternehmer wird man vor eine Vielzahl bisher unbekannter Entscheidungen mit völlig „neuen Horizonten“ bzgl. Zeitdruck und Konsequenzen gestellt. Wie treffe ich dann als Selbständiger schnell, kongruent und langfristig Entscheidungen mit gutem Gewissen? Die TN üben hier Möglichkeiten nach Werten, Systemanteilen, Kompromissen, Zukunftsaspekten, Alternativen und Gewinn zu entscheiden, sodass jede unternehmerische entscheidungsbedingte Entwicklung auf einem gesunden Boden fußt.
- 6. Was kann ich & was will ich?** Wessen Gründungs-Idee noch vage ist, wer in seinem Gründungsprozess feststeckt oder wem der nötige Mut fehlt, der wird in einer Übung eingeladen, sich Klarheit bzgl. seines Vorhabens bzw. Vorgehens zu verschaffen.
- 7. Kommunikation** Bei Bedarf werden hier im Rahmen des Coachings-Workshops gezielt persönliche Fragen der TN vor dem Hintergrund unterschiedlicher Kommunikations-Modelle beantwortet. Häufige Themen sind u.a. Grundlagen professioneller Kommunikation, Kundenakquise, Auftragsklärung, Konfliktmanagement, etc.