



Die Fortsetzungsreihe zum erfolgreich absolvierten b|u|s Trainingsprogramm.

# b|u|s plus



NUR FÜR b|u|s ABSOLVENTEN

**b|u|s plus: Den Weg weitergehen.** Sie haben weitere ehrgeizige Ziele für Erfolg und Lebensqualität? Wir bieten Ihnen als Absolvent/-in von b|u|s exklusiv die Fortsetzungsreihe b|u|s plus mit neuen packenden Themen und vielen Highlights an. b|u|s plus nimmt den Faden von Erarbeitung neuer Inhalte, Erfahrungsaustausch und »Best Practice« sowie die Reflexion und das Beisammensein in der Gruppe auf. Dabei können Sie Ihren Entwicklungsprozess fortsetzen, genießen aber die Möglichkeit individuell Ihr Programm zusammenzustellen, indem Sie »Ihre« 2-tägigen Module mit der Gruppe frei wählen können.

## Praktische Werkzeuge der Selbst- und Mitarbeiterführung

**Mich und andere »Führen« bedeutet vorangehen.**

- › Reflexion der eigenen Führungshaltung – mein Menschenbild und Führungsstilanalyse
- › Selbstcheck Führung – der Vorbildrolle gerecht werden durch Selbstmanagement in der Führung
- › Führen ohne Chef zu sein – die Techniken der fachlichen Führung
- › Führen unter Familienangehörigen und zwischen den Generationen – passende Führungstechniken im Familienunternehmen
- › Erfolgreich delegieren, Aufgaben und Ziele vereinbaren und kontrollieren
- › Wie führe ich meinen Chef? – Techniken der Führung nach oben
- › Mitarbeitergespräche führen
- › Praktische Techniken der Motivation auch in schwierigen Phasen
- › Sind wir ein echtes Team oder nur eine funktionierende Gruppe? – Praktische Methoden der Teamentwicklung auch für kleine Betriebe und Personenzahl



## Geistige und körperliche Fitness für den Alltag

**Die zwei Säulen für mehr Lebensbalance und Lebensqualität in Ihrem Alltag**

- › Der Zusammenhang von Körper, Geist und Seele – Gesundheit ist die Basis von Allem
- › Praktische und einfach umzusetzende Techniken zur Stärkung der Fitness – auch für Nichtsportler
- › Mentale Fitness – praktische Tipps und Grundlagen für den Alltag
- › Kleine Schritte mit großer Wirkung – was jeder sofort für sich tun kann



## Moderieren und Präsentieren

- › Sitzungen und Versammlungen vorbereiten und leiten
- › Diskussionen steuern und mit unterschiedlichen Interessen umgehen
- › Umgang mit schwierigen Situationen
- › Reden und Präsentationen vorbereiten und umsetzen – Teilnehmer von Ideen überzeugen und begeistern
- › Argumente und Ideen wirkungsvoll präsentieren
- › Überzeugender Einsatz der Körpersprache
- › Auf Menschen zugehen und ihr Interesse für mein Thema wecken



## Kreativität – Eine Idee voraus

- › Durch Sinnesimpulse mehr Kreativität erschließen
- › Neue Ideen entwickeln zur Erarbeitung und Nutzung neuer Chancen
- › Die sieben Intelligenzen
- › Die Geheimnisse kreativer Techniken kennen und nutzen
- › Fortgeschrittene Kreativitätstechniken
- › Brainstorming, Brainwriting, Kopfstandtechnik, 6-3-5-Methode
- › Kreativität im Alltag
- › Ideen zur Bereicherung der eigenen Lebensqualität



## Erfolgreich Kooperieren

- › Individuelle Kooperationsansätze systematisch aufspüren
- › Wertschöpfungspotenziale durch geschickte Kooperationen
- › Kooperationsphasen verstehen und gestalten
- › Ermittlung potenzieller geeigneter Kooperationspartner
- › Erarbeiten eines Anforderungsprofils für Kooperationspartner
- › Erforderliche Vereinbarungen und Spielregeln für gelungene Kooperationen
- › Dynamik in der Führung und Gestaltung von Kooperationen



## Zukunftsorientiertes Controlling

- › Wichtige Kennzahlen und Steuerungsgrößen im Controlling
- › Modell »Haus- und Hofkarte« (Balanced Scorecard)
- › Finanzen steuern und elementare Kennzahlen verstehen
- › Produktionsabläufe und -prozesse steuern und regeln
- › Weiche Faktoren messbar machen – Motivation und Mitarbeiterzufriedenheit
- › Marktsignale frühzeitig erkennen und Weichenstellungen vornehmen
- › Kontinuierlicher Verbesserungsprozess (KVP)
- › Benchmarking – lernen von den Besten



## Menschen gewinnen durch mehr Persönlichkeit

**Wie ich mit einfachen Mitteln mich und mein Unternehmen attraktiver machen kann.**

- › Wie werde ich wahrgenommen?
- › Wie will ich wahrgenommen werden?
- › Wie ich Menschen für mich und mein Unternehmen begeistere
- › Der richtige Auftritt von Anfang an, den ersten Eindruck steuern
- › Feedback auf die eigene Haltung, Körpersprache, Stimme und den Gesamteindruck
- › Vom Inneren zum Äußeren – Kleidung und Erscheinungsformen, Gesten, Gesichtsausdruck und innere Haltungen als stimmiges Gesamtwerk gestalten
- › Mit Selbst Bewusst Sein überzeugen – authentisch sein

## Stress lass nach!

- › Stressfaktoren und ihre Auswirkungen
- › Rollen und Anforderungen – eine Bestandsaufnahme
- › Innere Ansprüche und deren Folgen
- › Stress als positiver Antreiber
- › Entspannung
- › Ausgewogenheit statt Stress – aber wie?
- › Strategien für mehr Lebensfreude und höhere Leistungsfähigkeit



## Verkaufen mit Begeisterung

- › Der Verkauf beginnt vor dem Verkauf
- › Psychologie des Verkaufens
- › Strukturierte Kundenbearbeitung
- › Kundenbeziehungen steuern
- › Klare Positionierung des Kunden im Kopf
- › Präsentation Ihres verführerischen Angebotes
- › Angebot formulieren
- › Mit Begeisterung überzeugen
- › Ideale Preisverhandlungen



## Marketing für den Agrarbereich

- › Alle wichtigen Tools des Marketings und der Absatzförderung kompakt dargestellt
- › Besonderheiten des Agrarmarketings – was muss ich wissen?
- › Praktische Beispiele für erfolgreiche Kooperationen und Partnerschaften in der Absatzförderung
- › Dynamische Märkte und Kundentrends beobachten und die richtigen Entscheidungen treffen
- › Das Auf und Ab der Preise – wie reagiere ich bei der Preisbildung?
- › Auf neuen Wegen zum Erfolg – clevere und »verborgene« zusätzliche Verkaufskanäle für sich entwickeln



## Mein Betrieb, meine Familie und Ich

- › Wiederkehrende, belastende Situationen und deren Auswirkungen analysieren
- › Wie funktioniert ein System aus Betrieb, Familie und Umfeld?
- › Wie kann ich stärker leben, was ich will? Verborgene Verstrickungen oder Hindernisse entdecken und Handlungsalternativen erarbeiten
- › Reflexion der Beziehungen – schwierige Beziehungen konstruktiv gestalten
- › Modelle und Methoden der Konfliktlösung
- › Training an konkreten Teilnehmerbeispielen und Situationen



## Meine Lebens- & Erfolgsspur

- › Meine Biografie: Prägungen und Ressourcen aus Tradition, Familie, Krisen und Brüchen
- › Lebensphasen – Rückblick und Vorschau
- › Lebensmotive kennen lernen
- › Fremdbild – Aussagen der anderen
- › Persönliche Identifikationsfiguren und Leitbilder
- › Den persönlichen Auftrag im Leben finden



## Moderne Büroorganisation und Geschäftskorrespondenz

- › die Ablage schnell und unkompliziert gestalten
- › nie mehr einen Termin oder Unterlagen verlieren
- › dauerhaft aufgeräumt sein
- › auch im PC abgelegte Dinge schnell finden
- › so organisiert sein, dass auch andere an meinem Arbeitsplatz zurecht kommen

## Mit Presse und Öffentlichkeit richtig umgehen

- › positives Image mit gezielten Aktionen erarbeiten
- › Erfolgreich Gespräche führen mit Anwohnern und Nachbarn
- › Einwände und Widerstände gezielt entkräften
- › Offenheit und Vertraulichkeit – den richtigen Umgang mit den Medien finden
- › Wie ticken Journalisten?
- › Ein Pressegespräch professionell vorbereiten
- › der Auftritt vor Mikrophon und Kamera

## Persönlicher Stil und der gute Ton

- › Meine Wirkung – meine Ausstrahlung
- › Charisma und Authentizität
- › Farben, Stil und der gute Ton
- › Symbole und Signale des guten Geschmacks
- › Wirkungsweise der Farben und Stiltypen
- › Individuelles Stilkonzept entwickeln und präsentieren
- › Namensgedächtnis und persönliche Ansprache
- › Große Rede, kleine Rede



## Arbeitswirtschaft – Ressourcen optimal einsetzen

- › Analyse der eigenen Arbeitswirtschaft
- › Arbeitsspitzen – welche Aufgaben kommen bei mir zusammen?
- › Welche Arbeiten lassen sich abgeben?
- › Wer kommt für diese Aufgaben in Frage?
- › Wann sind die ruhigen Zeiten bei mir im Jahresablauf? Kann ich mir diese Zeiten bewusst freihalten, um meine Energie-reserven aufzutanken? – Für Urlaub, Auszeiten oder Regeneration?
- › Was sind meine größten Schwierigkeiten im Bereich des Zeitmanagements?
- › Was sind meine unternehmerisch und privat gesetzten Ziele? Wie ist meine Prioritätensetzung?

## Betriebsübergabe als Chance

- › Persönliche Interessen und Bedürfnisse klären und klar vermitteln
- › Interessengegensätze und Widersprüche erkennen und bearbeiten
- › Mediation als gezielte Konfliktlösungsmethode
- › Inhalte einer Vertragsvereinbarung
- › Die Zeit nach der Abgabe
- › Gezielte Vorbereitung auf den Zeitpunkt der Nachfolge



## Führungskultur und Coaching

- › Vom Chef zum Coach – ein neues Rollenverständnis
- › Firmenkultur als Erfolgsfaktor
- › Als Gesprächspartner hilfreich sein bei der Problemlösung
- › Wachstum fördern und Spitzenleistung erzeugen
- › Die Umsetzung begleiten und Transfer sichern
- › Das eigene Konzept für die Praxis

## Schlagfertigkeit

- › Richtig stellen, statt rechtfertigen – selbstbewusst die eigene Meinung vertreten
- › Erfolgreiche Methoden und Strategien, um den eigenen Wortschatz zu erweitern
- › Schnell und humorvoll kontern für mehr Flexibilität in Gesprächen
- › Die drei körpersprachlichen Parameter: den eigenen Worten mehr Gewicht geben
- › Schlagfertige Antworten in kritischen Situationen parat haben
- › Souveräne Reaktionen auf persönliche Angriffe

## Unternehmens-Planspiel – BWL Instrumente praxisnah erlernen

- › Mithilfe eines Planspiels werden betriebswirtschaftliche Inhalte praktisch erlebbar
- › In kleinen Teams werden 4 Geschäftsjahre simuliert
- › Instrumente von »Liquiditätsplanung« über »Break Even Analyse« bis »Steuerung von Investitionen« werden direkt angewendet und sind auf den eigenen Betrieb anwendbar
- › Gemeinsam in »Ihrem« Team entwickeln Sie die Strategie zur Entwicklung des Betriebes



## Wenn der Akku leer ist – ausgebrannt

- › vorübergehendes Tief oder kritischer Zustand? Unterschiede zwischen Stress und burnout
- › Anzeichen, Symptome und Verlaufsformen eines burnout-Prozesses
- › Mehr Widerstandskraft in stressigen Zeiten
- › erfolgreiche Selbstreflexionstechniken – Umgang mit Emotionen und Körpersignalen
- › Wirksame Methoden für mehr Energie, Kraft und Gelassenheit

## Konflikte konstruktiv bearbeiten

- › Beziehungen analysieren
- › Konfliktfelder ermitteln
- › Modelle der Konfliktlösung
- › Intensives Trainieren an konkreten Teilnehmerbeispielen und -situationen
- › Konflikte vermeiden durch frühzeitige klare Kommunikation



## Ethik in der Unternehmensführung

- › Begriffe klären und mit Leben füllen: Ethik, Unternehmenskultur, Leitbild
- › Ethik – nur gefragt bei Konflikten?
- › »Was man tut und was man nicht tut!«
- › Was uns prägt: Vorbilder, Traditionen, Werte
- › Wie wir leben: Kultur, Moral und Ethik im täglichen Miteinander und im erfolgreich wirtschaftenden Unternehmen
- › Ein eigenes Leitbild für ethisches Handeln entwerfen
- › intensiver Austausch und Rückmeldung – Selbstbild und Fremdbild überprüfen

## Sie suchen das b|u|s plus-Training mit Erlebnis-Charakter?

Entdecken Sie an besonderen Orten mit den b|u|s plus-Events neue Horizonte für Ihre betriebliche und private Weiterentwicklung. Mit »Ihrer« b|u|s-Gruppe finden Sie Raum für intensiven Austausch und neue Impulse. Nehmen Sie Ihren Partner/in doch einfach gleich mit! Sprechen Sie uns an! Wir beraten Sie gern!



## Sieben gute Gründe, um meinen Weg mit b|u|s plus weiterzugehen

- › den Zusammenhalt in der Gruppe vertiefen
- › den Vorsprung an Können und Wissen noch mehr ausbauen
- › meine persönliche und betriebliche Entwicklung weiter verfolgen
- › mit zukunftsweisenden Themen die eigene Kompetenz schärfen
- › gewonnene intensive Kontakte für gemeinsamen Austausch pflegen
- › sich immer wieder neuen Themen in der Entwicklung stellen
- › neue Impulse durch den Blick von außen hinzugewinnen

## Haben Sie Fragen oder möchten Sie sich anmelden, so wenden Sie sich bitte an:



Marion Weyler  
m.weyler@andreas-hermes-akademie.de  
Tel. 0228 919 29-23



Margot Reimann  
m.reimann@andreas-hermes-akademie.de  
Tel. 0228 919 29-31



Matthias Mehner  
m.mehner@andreas-hermes-akademie.de  
Tel. 0228 919 29-72