



ifsm

Guten Tag – und Hand aufs Herz, Liebe/r Frau/Herr Mustermann,

ehrlich gesagt, sind wir uns nicht sicher, ob Sie sich über diesen Newsetter freuen oder ob wir Ihnen damit eher auf die Nerven gehen. Das möchten wir auf keinen Fall und stellen Ihnen deshalb die "Hand aufs Herz"-Frage:

Wollen Sie weiterhin mit uns auf diesem Weg in beruflichem Kontakt bleiben?

Wenn nicht, können Sie mit **einem Klick** diesen Newsletter abbestellen:

Klicken Sie hier um sich aus dem Verteiler abzumelden.

Ist es hingegen weiterhin für Sie ok, wenn wir Ihnen gelegentlich Newsletter und Informationen rund um die ifsm Themen Leadership, Sales, Change, Mediation usw. per E-Mail schicken, müssen Sie nichts veranlassen und haben vielleicht Freude an den heutigen Infos.

Viele Grüße



Uwe Reusche und **Klaus Kissel**
Geschäftsführer ifsm GmbH&Co.KG

Wir ziehen in unser neues Domizil & Tag der offenen Tür

Pünktlich wird der Umbau unseres neuen ifsm Firmensitzes fertig werden. Lange hatte es für uns den Anschein, dass dies nicht so sein wird und wir im Juni ohne Domizil sind. Aber wer von Ihnen schon einmal gebaut oder umgebaut hat, weiß von was wir sprechen – am Ende geht alles doch sehr schnell. Somit sind wir ab dem 01. Juni in unseren neuen Geschäftsräumen im Westerwald, Höhr Grenzhausen, wo wir Sie dann auch begrüßen dürfen.

Der Umbau der alten Villa, die um 1900 gebaut und nun in etwa dem ursprünglichen Zustand wieder zurückgeführt wurde hat sich gelohnt. So ein Gebäude hat eine Seele und wir freuen uns, diese erhalten und gleichzeitig durch „neues Leben“ gestärkt zu haben. Der sehr umfangreiche Umbau hat uns ermöglicht, unsere neuen Seminarräumen mit moderner Technik und mit einer großen Kreativwand, die zum interaktiven Arbeiten einlädt, auszustatten. Somit setzen wir Akzente rund um das Thema modernes Lernen von Teilnehmern und Unternehmen. Moderne Technologien unterstützen und dann Online-Coaching, Online-Training und Webinare noch effektiver anzubieten und durchzuführen.



Save the date:

Am **18.10.2018** haben Sie die Möglichkeit am Tag der offenen Tür unsere neuen Räumlichkeiten in denen fortan alle Ausbildungen unserer Akademie, wie zum Beispiel unsere Sales-Coach-Ausbildung und unsere Führungsweiterbildungen stattfinden werden, zu besichtigen.

Darüber hinaus bieten wir Ihnen die Möglichkeit in unterschiedlichen Workshop mehr über aktuelle und zukunftsorientierte Themen zu erfahren. Nähere Informationen im nächsten Newsletter.

Unsere neue Adresse ab dem 01.06.2018: Westerwaldstr. 4, 56203 Höhr-Grenzhausen –Telefonnummer: +49 2624/95 25 855

HR / PE Netzwerktreffen

Am 18. April fand das erste HR / PE Netzwerktreffen im Kloostergut Besselich statt. Ziel dieses Treffens war, eine Netzwerkplattform für HR und PE Verantwortliche anzubieten, um einen kollegialen Austausch auch außerhalb des eigenen Unternehmens und der eigenen Branche zu ermöglichen.

Insgesamt waren 13 HR-Verantwortliche aus unterschiedlichen Firmen der Region Mittelrhein anwesend, die gemeinsam mit Klaus Kissel, Iris Hartmann und Lisa Bastian an aktuellen und zukünftigen Themen der Personalarbeit diskutierten.

Das Thema des ersten Treffens lautete „**Think Digital**“, was auch der Titel unserer letzten News war, denn die digitale Transformation stellt das Personalwesen und die Personalentwicklung vieler Unternehmen vor vielfältige Herausforderungen. Da aus unseren Beobachtungen heraus, die meisten Unternehmen derzeit an ähnlichen Themen arbeiten, machte es aus unserer Sicht Sinn, sich unternehmensübergreifend in solchen Netzwerken auszutauschen. In dieser Kick-off Veranstaltung, in dem sich Personaler und Personalentwickler aus unterschiedlichsten HR / PE Bereichen zusammenfanden, wurden neben dem Thema „Think Digital“, weitere Trends und Herausforderungen erarbeitet, die deutlich machen, dass sich in den nächsten Jahren auch die HR-Arbeit wesentlich verändern wird. Besonders bewegte die Gruppe:

- **Generationenmanagement** – Fitness in der IT, wie nehmen wir alle mit bei der Digitalisierung
- **Datenschutzgrundverordnung** – wie stellen wir uns den Themen, Wie schaffen wir Awareness in allen Bereichen?
- **Personalmarketing** (besonders im ländlichen Bereich) Effektives Employer Branding
- **Bindungsmanagement** (Anreize und Ideen, die uns von anderen abheben)
- **Autodidaktische Kompetenzen für Lernkultur entwickeln**
- **Kulturentwicklung** – Aufwecken für eine neue Führungskultur
- **Individuelles Lernen** (Wer braucht welche Lernform in den Zeiten der Digitalisierung?)

Zum letzten Thema soll das nächste HR-Netzwerktreffen im Herbst intensiv genutzt werden. Ifsm wird nun in diesem Jahr noch in zwei anderen Regionen: Stuttgart und München weitere HR-Netzwerktreffen gründen.

HR-Netzwerktreffen Stuttgart: 27. Juni 2018

HR-Netzwerktreffen München: 17. Oktober 2018

Wer noch Lust hat mitzumachen, kann sich gerne anmelden unter info@ifsm-online.com. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Design Thinking

Am 03. Mai führten wir im Rahmen unserer internen Trainerqualifizierungsbausteine einen eigenen Design-Thinking Workshop durch. Im Kreise sehr erfahrener Berater und Trainer erarbeiteten wir für unterschiedliche Branchen neue Produktideen und sammelten Erkenntnisse über Vorgehensweisen, Erfolgsfaktoren und Stolpersteine dieser Workshop-Methode.

Design Thinking klingt nach einer Methode, ist aber in erster Linie eine Haltung, wie wir uns neuen Lösungen geschickt annähern können.

Die wichtigste Grundhaltung für einen Design-Thinking-Workshop sind:

- Empathie
- Offenheit und Interesse für Feedback
- Geduld

Ein Design Thinking Prozess erfolgt in 6 Schritten

1. Understand (vertiefendes Verstehen, wie der Kunde denkt, fühlt, handelt)
2. Observe (Interviews oder Beobachtungen beim Kunden – Vertiefen der ersten Phase)
3. Point of View (Mehrwert des Kunden herausarbeiten, was sind die Rahmenindikatoren für mögliche Lösungen aus Sicht des Kunden)
4. Ideate (Kreativphase zur Entwicklung von Lösungen)
5. Prototype (Entwicklung eines oder mehrerer Prototypen in kreativer Form – basteln oder malen zum Beispiel)
6. Testing (iteratives Ausprobieren der Lösungen an Kunden und Lernen aus Erfahrungen)

Haben Sie Lust, diese Art des Workshops einmal für Ihr Team auszuprobieren? Sie können gerne das Vorgehensmodell für Ihre Workshops herunterladen, ergänzen und streichen. Wir freuen uns über Rückmeldungen, Erfolgsgeschichten und Geschichten über Ihre Herausforderungen bei der Umsetzung.

[Download](#)



Yoga und Führung – wo ist da der Zusammenhang? Lassen Sie sich überraschen, wie vielfältig hier die Verbindungen sind und lesen Sie den beiliegenden Leitartikel aus der Zeitschrift „BildungAktuell“, den unsere Mitarbeiterin Frau Lisa Bastian geschrieben hat.

[Hier geht es zum Artikel](#)

ifsm akademie

Unsere Seminare im Überblick:

Sales - Trainings:

27.04.2018	Webinar Sales- Kompetenzanalyse (kostenfrei)
25.04. - 26.01.2019	Zertifizierter Sales Coach ifsm
14. - 15.06.2018	Neue Kunden strategisch gewinnen
04. - 05.10.2018	Vertrieb 3.0 - Was Kunden wirklich wollen

Leadership - Seminare:

25. - 26.10.2018	Motivierend Motivieren
21. - 23.11.2018	Führen in der digitalen Welt
27. - 29.03.2019	Prinzip der minimalen Führung

Leadership Spezialseminare:

10. - 15.06.2018	Gruppendynamik
17. - 22.06.2018	Konfliktmanagement
05. - 10.08.2018	Transaktionsanalyse

Movementseminare:

23. - 24.10.2018	Ausbildung in Mediation
12. - 13.11.2018	Prozesswerkstatt - systemische Organisationsentwicklung

Leadershipseminare:

Das Prinzip der minimalen Führung

Die Welt verändert sich in einem immer größeren Tempo, speziell die Digitalisierungsprojekte stellen viele Führungskräfte vor große Herausforderungen. Lernen Sie in einer neuntägigen Weiterbildung für Führungskräfte, wie Sie leicht, effektiv und ergebnisorientiert führen können.

Die neuen **Termine 2019** sind jetzt auf der Homepage.

[Mehr dazu](#)

Führen in der digitalen Welt



Der Begriff „Agiles Management“ geistert derzeit durch so manches Unternehmen und kündigt einen radikalen Führungswechsel an. Doch ist das wirklich so, oder reden wir hier von altem Wein in neuen Schläuchen?

In unserem Seminar möchten wir uns gemeinsam mit den Teilnehmern auf die Suche nach Lösungen für diese Anforderungen machen.

[Mehr dazu](#)

Salesseminar

Vertrieb 3.0 - Was Kunden wirklich wollen

Wir Menschen sind visuell gesteuerte Wesen. Unser Blick bleibt an Farben und Formen hängen und kann sich der Beobachtung von Situationen kaum losreißen. Das Gesehene, oder auch das in bildlichen Worten Umschriebene, wird in unserem Gehirn mit Erinnerungen, Erfahrungen und Emotionen verknüpft. Und Emotionen sind der Schlüssel zu den Kaufmotiven. Mit diesen Themen sich zu beschäftigen, ist Vertrieb 3.0.

[Mehr Infos](#)

Movementseminare:



Prozesswerkstatt Systemische Organisationsentwicklung

Wie Organisationen nachhaltig lernen können – eine Weiterbildung für Personalentwickler, Consultants und Coaches die durch systemische Interventionen Bewegung in die Unternehmen bringen möchten.

Die Teilnehmer gehen in dieser Weiterbildung der Kernfrage nach: Wie größere und komplexe Veränderungsvorhaben in Organisationen in der digitalen Welt gelingen können?

Sollten Sie Interesse an Antworten auf diese und damit verbundenen Fragen haben, besuchen Sie diese Weiterbildung. Der Start ist im November 2018 und sie geht über 2 Module an jeweils 2 Tagen.

[Mehr Infos](#)

Ausbildung in Mediation



Eine 4 tägige Ausbildung die das Ziel hat, die Teilnehmer zu befähigen als Konfliktberater und mediativer Berater in ihren jeweiligen Arbeitsfeldern tätig zu sein. Die nächste Ausbildung startet im Oktober 2018 und geht über 2 Module a 2 Tage.

[Mehr Infos](#)

Wenn Sie Lust haben ein wenig mehr über ifsm zu erfahren, schauen Sie doch mal auf unseren Socialmedia Seiten vorbei:



Sie erhalten diesen Newsletter, weil Sie Kunde oder Interessent von ifsm sind oder weil wir denken, dass Sie grosses Interesse an unserer Dienstleistung haben. Die Adressen wurden manuell geprüft und ausgewählt. Möchten Sie zukünftig nicht mehr informiert werden, genügt eine kurze Email an info@ifsm-online.com Danke!

Texte aus diesem Newsletter dürfen gern auf anderen Web-Sites verwendet werden. Ein Hinweis auf ifsm - Institut für Sales & Managementberatung als Urheber ist jedoch notwendig.

Dieser Newsletter wird herausgegeben von
Institut für Sales & Managementberatung GmbH & Co.KG
Klostergut Besselich
56182 Urbar
Tel: 0261 9623 641
FAX: 0261 9623 114
www.ifsm-online.com

Amtsgericht Koblenz HRA 21214
UST.-IdNr. DE 288413876
Persönlich haftende Gesellschafterin: ifsm Verwaltungs GmbH
Amtsgericht Koblenz HRB 23584
Geschäftsführer: Klaus Kissel & Uwe Reusche

Verantwortlich für den Inhalt ist ifsm GmbH & Co. KG. Verantwortlich für den Inhalt der Links zu externen Webseiten sind ausschließlich deren Betreiber.

[Klicken Sie hier um sich aus dem Verteiler abzumelden.](#)