

**UNICON**  
UNTERNEHMENSBERATUNG



# KATALOG

SEMINARE  
COACHING  
ONLINE-BEFRAGUNGEN  
PROZESSBEGLEITUNGEN

UNICON.AT

“  
Wer immer tut, was er schon kann  
bleibt immer das, was er schon ist.”

HENRY FORD

**UNICON**

UNICON Management Beratungsges.m.b.H  
Thurngasse 8/14, 1090 Wien      office@unicon.at  
+43 1 310 31 41                      www.unicon.at

## FÜHRUNG

Best of Leadership  
Führen ohne formelle Macht  
Vertrauenskultur  
Vom Mitarbeiter zur Führungskraft  
Trennung  
Führung mit Zukunftsbildern  
**NEU:** Vom Profi zum Meister - Leadershipseminar mit Pferden

4

## PERSONAL SKILLS & TOOLS

Charisma, Präsenz und Außenwirkung  
Querdenken - die Ideenfindung gestalten  
Konflikte  
Solution Talk - Lösungsfokussierte Gesprächsführung  
Präsentation  
Vor den Vorhang - Ihr perfekter Auftritt

8

## TEAMBUILDING

12

## VERKAUF

Verkauf – Basics  
Verkauf High End  
Telefonieren 4.0  
Verhandlungen

14

## PROZESSBEGLEITUNG

Fluid Working - von der Schnittstelle zur Nahtstelle  
Führungsleitbild-Entwicklung  
Innovation  
Marktforschung als Entscheidungshilfe

17

## ONLINE MITARBEITERBEFRAGUNGEN

20

## COACHING

21



# UNICON

## DAS UNTERNEHMEN

UNICON wurde 1987 gegründet und zählt zu den Top Unternehmensberatern in Österreich.

Dieser Erfolg ist das Ergebnis von Professionalität, Beweglichkeit, Umsetzungsstärke sowie von innovativen Methoden und etablierte sich seit über 30 Jahren in unterschiedlichsten Branchen.

Unsere Trainer und hochqualifizierten Coaches unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihrer Vorhaben und Ziele. Wir analysieren die aktuelle Situation und projektieren passgenaue Mitarbeiter- und Unternehmens-Entwicklungsmaßnahmen, Seminare und Workshops. Wir begleiten Veränderungsprozesse und führen Online-Mitarbeiterbefragungen in verschiedenen Sprachen durch.



# FÜHRUNG

## BEST OF LEADERSHIP

Top-Führungsseminar mit modernen Methoden. Training plus Tests und Tools zur Perfektionierung Ihrer Führungsaufgabe. Den Umsetzungserfolg entdecken Sie in der Entwicklung Ihrer MitarbeiterInnen. Selbstinitiative, selbstmotiviertes Arbeiten, gesteigertes Engagement und Ergebnisorientierung werden zur Selbstverständlichkeit.

- ▶ Sie überzeugen und führen mit Ihrer Persönlichkeit
- ▶ Sie führen und begeistern mit verschiedenen Strategien
- ▶ Sie stärken Ihre charismatische Wirkung und entwickeln Ihr persönliches Design
- ▶ Sie beherrschen die Kampfzonen mit nachhaltigen Konfliktlösungen
- ▶ Sie setzen Körpersprache und Raumstrategien positiv ein

Extra: Kostenfreies, einstündiges Einzelcoaching, persönlich, per Email oder telefonisch nach dem Seminar.

## FÜHREN OHNE FORMELLE MACHT

Wer keine hierarchische Macht im Unternehmen hat, kann mit bewussten Worten und Handlungen großen Einfluss nehmen. Das Seminar bietet unzählige Modelle, Tools und Tests zur besseren Selbstkenntnis und zur optimalen Überzeugungsfähigkeit, auch ohne formelle Machtinstrumente oder Vorgesetztenfunktion.

- ▶ Akzeptanz, Respekt und Vertrauen gewinnen
- ▶ Entschlossenes Einsetzen der persönlichen Eigenheiten und Talente, Konzentration auf die Stärken
- ▶ Durchsetzen, die Richtung vorgeben und Prozesse in Gang halten
- ▶ Umgang mit der Sandwichposition und deren Entschärfung
- ▶ Echte Wertschätzung etablieren

## VERTRAUENSKULTUR

Je gefestigter das wechselseitige Vertrauen im Team ist, desto erfolgreicher funktionieren Zusammenarbeit, Teamsitzungen, Kritik- und Konfliktlösungen. Produktivität, Effizienz und Teamklima wachsen. Die Entwicklung einer nachhaltigen Vertrauenskultur erreicht man nicht einfach durch eine bessere Kommunikation. Sie erfordert eine professionelle Bearbeitung der unbewussten Vertrauensannahmen, der persönlichen Erfahrungen und des gelebten Miteinanders im Team.

- ▶ Vertrauen und Misstrauen
- ▶ Die drei Ebenen der Vertrauenskultur
- ▶ Die inneren Wahrheiten über Vertrauen und Erfolgsannahmen (Mindset)
- ▶ Die Vertrauenskulturmatrix
- ▶ Ausarbeitung konkreter Maßnahmen, Umsetzungsideen

## VOM MITARBEITER ZUR FÜHRUNGSKRAFT

Ihre neue Verantwortung für die erfolgreiche Performance Ihres Teams erfordert die Neudefinition Ihrer Rolle. Ebenso Methoden-Know-how für die Führungsaufgabe, erhöhtes Selbstbewusstsein und spezielle soziale Kompetenzen. Sie erhalten im Seminar in kompakter und sofort anwendbarer Form zahlreiche Methoden, Strategien, Tests und Tools für Ihre neuen Aufgaben.

- ▶ Die Wahrnehmung und das Fundament der neuen Rolle
- ▶ Die Veränderungen im Beziehungskontext und in der Kommunikation
- ▶ Methodenportfolio, Kniffe und Tools
- ▶ Von der symmetrischen zur hierarchischen Kommunikation
- ▶ Anordnen und einfühlen

## TRENNUNG

Ihr persönlicher Kontakt zu MitarbeiterInnen macht die Führung eines Trennungsgesprächs besonders herausfordernd. Zum Teil unsichtbare, emotionale Facetten und die persönlichen Trennungserfahrungen auf beiden Seiten belasten das Gespräch. Die Qualität und Professionalität von Trennungsgesprächen ist entscheidend für das Image Ihres Unternehmens.

- ▶ Umgang mit Vorbehalten und der eigenen Angst vor der Situation
- ▶ Qualitätskriterien, Vorbereitung, Ankündigung und Durchführung
- ▶ Umgang mit Angriffen und Vorwürfen
- ▶ Vom Trennungs- zum Chancen-Gespräch, Aspekte einer Neuorientierung
- ▶ Von der Problemorientierung zur Lösungsorientierung

## FÜHREN MIT ZUKUNFTSBILDERN

Um Ziele zu erfüllen, reichen Anpassungsleistungen der MitarbeiterInnen nicht aus. Es werden heute engagierte und begeisterte Menschen und Teams gebraucht, die sich rasch und selbstverantwortlich den besonderen Herausforderungen stellen. Sie erleben und lernen im Seminar das professionelle, erfolgreiche, praxisorientierte Führen mit Visionen.

- ▶ Die Vorstellungskraft, das weitgehend ungenutzte Potential
- ▶ Visionäres Führen als Zielerreichungs- und Lenkungsmethode
- ▶ Professionelle Methoden der Zukunftsbild-Technik in Theorie und Praxis
- ▶ Architektur und Inszenierung der Zukunftsbild-Workshops
- ▶ Von der Vision zu den Zielen, zu Plänen und zur alltäglichen Arbeit



“Ich weiß, dass Führungsseminare mit dem Einsatz von Pferden bisher wenig bis nichts zur Erweiterung der Führungskompetenz und zur Umsetzung im Führungsalltag beigetragen haben. **Deshalb machen wir es anders!**”

WOLFGANG HALAPIER

## NEU: LEADERSHIPSEMINAR MIT PFERDEN Vom Profi zum Meister

Was anders ist:

- ▶ Die Zusammensetzung des Expertenteams: Ein Führungsexperte mit jahrzehntelanger Seminarerfahrung und hoch qualifizierte Pferdeexpertinnen
- ▶ Der ständige Wechsel von Übungen mit Pferden und Seminarsequenzen mit praktischen Umsetzungsstrategien und -Tools auf hohem Level
- ▶ Acht dynamische und abwechslungsreiche Lernphasen mit 15 Pferden
- ▶ Die Erfahrungen mit den Pferden als Metapher und Impulsgeber für unterschiedliche Führungsherausforderungen

Tempo, Richtung, Ziel, emotionale Fitness, Präsenz, Dynamik und Körpersprache. Pferde achten auf jedes Detail. Sie spüren das Unsichtbare, sie registrieren kleinste Widersprüche und reagieren ohne die geringste Verzögerung direkt und ehrlich. Pferde geben Ihnen eine klare Antwort auf Ihr Verhalten. Acht völlig unterschiedliche Phasen mit spannenden Begegnungen und Aufgaben mit Pferden münden in präzisen Umsetzungsmethoden für die Praxis.

Es sind keinerlei Vorerfahrungen mit Pferden nötig. Für die Dynamik und Vielfalt werden pro Seminar 12 bis 15 Pferde eingesetzt. Für die Phasen mit den Pferden ist festes Schuhwerk erforderlich.

Das Seminar kann auch nach Anpassung an Ihre aktuelle Teamsituation als Teamtraining gebucht werden.



# PERSONAL SKILLS

## CHARISMA, PRÄSENZ UND AUSSENWIRKUNG

Steigern Sie die Wirkung Ihres Auftritts, entdecken Sie die Fundamente Ihrer persönlichen Ausstrahlung als Geheimwaffe Ihres Erfolgs! Charisma, das Gewisse Etwas – das haben nur noch wenige. Das ist ein Mythos, eine Fiktion. Jeder Mensch hat Charisma, das gewisse Etwas: Als individuelles unverwechselbares, teils im Unbewussten verborgenes System der Persönlichkeit.

- ▶ Sie entdecken und aktivieren die 7 Fundamente Ihres persönlichen Charismas
- ▶ Sie entwickeln Ihr persönliches Design
- ▶ Sie formen Ihr Image und verstärken Ihre Ausstrahlung
- ▶ Sie erkennen und nützen unbewusste Erfolgsmuster
- ▶ Sie lernen Körpersprache und Raumstrategien selbstbewusst einzusetzen

## QUERDENKEN - DIE IDEENFINDUNG GESTALTEN

Neue Ideen sind überall dort gefragt, wo Probleme gelöst werden, wo Veränderungen anstehen und wo innovative Lösungen für alte und neue Aufgaben gefunden werden müssen. Mit der Querdenkstrategie warten Sie nicht auf Ideen oder Geistesblitze. Sie lernen, Innovationsprozesse zu planen, zu organisieren und rechtzeitig durchzuführen.

- ▶ Innovation organisieren: Voraussetzungen, Planung, Durchführung und Umsetzung
- ▶ Die Entdeckung und Erweiterung Ihres persönlichen kreativen Potenzials
- ▶ Welches Problem erfordert welchen Weg: Die richtige Fragestellung und der Weg der Lösungsfindung Ideenfindungs-Methoden für Gruppen und Einzelpersonen
- ▶ Umsetzungswerkzeuge, Filterung, Bewertung und Ergebniskontrolle

## KONFLIKTE

Widerstände und Konflikte, die nicht bearbeitet werden, führen zum bekannten Sand im Getriebe und kosten viel Zeit und Energie. Bewältigte Konflikte sparen Geld und bieten eine Chance zur Stabilisierung und Weiterentwicklung von Beziehungen und dem konstruktiven Klima im Team.

- ▶ Ursachen, Diagnose und Früherkennung von Konflikten
- ▶ Auseinandersetzen mit dem eigenen Mindset in Konfliktsituationen
- ▶ Strategien und Methoden der lösungsorientierten Konfliktbehandlung
- ▶ Konfliktmoderation, die Gestaltung von Konfliktworkshops
- ▶ Die Win-Win Strategie

## SOLUTION TALK - Lösungsfokussierte Gesprächsführung

Gespräche können viel bewirken: Freude, Engagement, Kooperationsbereitschaft aber genauso Wut, Frustration und Distanz. Nicht immer sind es die reinen Fakten, die entsprechende Reaktionen auslösen sondern die Art wie etwas formuliert und kommuniziert wird. Sie lernen, Ihren Focus vom Problem hin zur Lösung zu richten und wie Sie Angriffe geschickt abwenden und transformieren können.

- ▶ Konnotative Bedeutung von Worten und Formulierungen (Erkenntnisse aus der Hypnotherapie und der Gehirnforschung)
- ▶ Das Ideodynamische Prinzip - Wirkung der Aufmerksamkeitsfokussierung auf das Verhalten
- ▶ Wörter die gewinnen
- ▶ 5-Step Modell bei Zielgesprächen
- ▶ Techniken zur Umfokussierung bei Widerständen und Einwänden

## PRÄSENTATION

Sie trainieren ein innovatives Konzept, das Ihnen einen neuen Zugang für die Aufgabe des Präsentierens von der Vorbereitung bis zur eindrucksvollen Durchführung liefert. Sie üben Präsentationssequenzen aus Ihrer Praxis. Sie lernen den wirkungsvollen Umgang mit dem Thema, dem Publikum, den Medien, Ihrer Sprache und Körpersprache und minimieren Nervenunebenheiten.

- ▶ Das innovative Konzept (Vorbereitung und Durchführung)
- ▶ Medien und Medieneinsatz
- ▶ Wie man den PowerPoint-Präsentationen die Langeweile entwendet
- ▶ Strategien für Pannen, Fallen und Nervenunebenheiten
- ▶ Entwurf von Musterpräsentationen für die konkrete Praxis

## VOR DEN VORHANG - IHR PERFEKTER AUFTRITT Gute Performance leicht gemacht

Professionalität im Kontakt mit Medien gehört zu den Grundkompetenzen von Managern und Führungskräften. Wie Sie Interviewsituationen und Anfragen von Medien optimal gestalten, erfahren Sie in diesem Seminar mit der langjährigen ORF-Moderatorin und Wirtschaftsjournalistin Gerlinde Maschler:

- ▶ Interviewtechniken
- ▶ Sicherheit im Umgang mit Medien/ Abläufe in den Redaktionen
- ▶ Die eigene Botschaft unterbringen
- ▶ Professioneller Umgang mit Fragen/ der Umgang mit Hoppaläs
- ▶ Der Umgang mit Lampenfieber & Strategien für Blackouts



# TEAMBUILDING

## TEAMTRAINING

Sie stärken die Teamerfolgskriterien. Sie eliminieren oder minimieren die hemmenden Faktoren. Sie konzentrieren die Energie des Teams auf die Ergebnisorientierung. Sie entwickeln ein Teamklima, in welchem die Menschen gerne arbeiten und leben. Um das Training auf die aktuellen Entwicklungschancen und Ziele Ihres Teams präzise abzustimmen, ermitteln wir persönlich und per Email die aktuelle Teamsituation. Wir erkennen was Ihr Team bewegt und bringen das Seminar auf den Punkt.

- ▶ Stärkung der Erfolgsfaktoren, Minimierung der hemmenden Faktoren
- ▶ Spiegelungsverfahren unter Verwendung der Erhebungsergebnisse
- ▶ Positive Entwicklung des Teamgeistes
- ▶ Erlebnispädagogische Übungen Indoor und Outdoor
- ▶ Konkrete Umsetzungsmaßnahmen und Aktionen für die Zukunft



# VERKAUF

## VERKAUF - BASICS

Sie stärken ihre Kompetenzen, aktiv ziel- und lösungsorientiert zu verkaufen. Sie lernen und üben die Systematik der Verkaufsgesprächsführung und der Kommunikation. Sie stellen den Kunden mit seinen Bedürfnissen, Wünschen und Anforderungen in den Mittelpunkt und punkten mit Glaubwürdigkeit und Professionalität.

Ihr Extra: Sie entwickeln im Seminar Ihren persönlichen Leitfaden als praktischen Rahmen für Ihre Verkaufsgespräche.

- ▶ Der rote Faden in der Gesprächsführung
- ▶ Die Solution-focus in der Fragetechnik
- ▶ Gezielte Bedarfsermittlung
- ▶ Verkaufsgesprächsführung
- ▶ Gekonnte Preisargumentation und Abschlusstechniken
- ▶ Reklamationen lösungsorientiert gestalten – den Kunden halten

## VERKAUF - HIGH END

Sie erarbeiten sich neues Wissen, neue Ideen, neue Verhaltensmuster durch Reflexionen und Erfahrungen im Seminar. Sie erleben die wichtigsten mentalen Voraussetzungen für Ihre Verkaufsarbeit und beherrschen Struktur und Aufbau zeitgemäßer Verkaufsgespräche. Durch den großen interaktiven Anteil wird die Integration des Gelernten in die reale Situation des Verkaufsgesprächs gefördert.

- ▶ Die Wirkung der eigenen Körpersprache erkennen
- ▶ Profiling-Know-how – die Mimik der Anderen
- ▶ Die moderne Verkaufs-Psychologie
- ▶ Kaufsignale rechtzeitig orten
- ▶ Sicher zum Abschluss kommen

## TELEFONIEREN 4.0

Wer sich am Telefon kurz und prägnant ausdrückt, dabei überzeugend und freundlich wirkt und in schwierigen Situationen die richtige Argumentation bei der Hand hat, leistet für sein Unternehmen einen großen Beitrag.

Perfektionieren Sie Ihr Verhalten am Telefon - von der psychologischen Vorbereitung, dem strategischen Gesprächsaufbau bis zur persönlichen Terminvereinbarung und dem gekonnten telefonischen Abschluss.

Ihr Extra: Erarbeitung individueller Telefonleitfäden für Ihre Praxis bereits im Seminar

- ▶ Psychologische Voraussetzungen, Gesprächsgestaltung und Zieldefinition
- ▶ Entdecken der persönlichen Wirkungsfaktoren am Telefon, Einsatz der Stimme
- ▶ Die Vorteilsargumentation und der Kundennutzen
- ▶ Argumentationsmethoden und systemische Fragetechniken
- ▶ Telefonische Terminvereinbarung und Abschlusstrategien

## VERHANDLUNGEN

Erhöhen Sie Ihre Kompetenz tägliche, aber auch schwierige Verhandlungssituationen noch besser zu meistern. Sie erfahren und üben, wie Sie andere überzeugen, unterschiedliche Werthaltungen erkennen, und Gegenargumente durch geschicktes Fragen entkräften. Sie steigern Ihr kreatives Potenzial der Lösungsfindung.

- ▶ Verhandlungsziele definieren und verfolgen
- ▶ Das richtige Setting mentale und inhaltliche Vorbereitung
- ▶ Verhandlungen mit mehreren Gesprächspartnern gleichzeitig
- ▶ Einfluss gewinnen durch gruppendynamische Kenntnisse
- ▶ Gegenargumente durch geschicktes Fragen entkräften



# PROZESS BEGLEITUNG

## FLUID WORKING - SCHNITTSTELLENMANAGEMENT

Das EDV unterstützte Schnittstellen - Management sorgt für reibungslose Abläufe und sinnvolle Kommunikation zwischen Abteilungen und Workstations. Mit Fragebögen und in Einzelinterviews werden IST und SOLL thematisiert, die Ergebnisse anschließend analysiert und dokumentiert. Konkrete Vorgangsweisen zur dauerhaften Implementierung und Akzeptanz der Maßnahmen und Innovationen werden entwickelt. Die erfolgreiche Umsetzung garantiert der kontinuierliche web-basierte Austausch und die Strukturierung mittels Shared Mind Technology.

- ▶ Optimierte Prozesse, die auch gelebt werden
- ▶ Minimierter Reibungsverlust an den Schnittstellen
- ▶ Konstruktive Kommunikation und Informationsaustausch
- ▶ Zufriedene, engagierte MitarbeiterInnen
- ▶ Hohe Selbstverantwortung der Teams und MitarbeiterInnen

## FÜHRUNGSLEITBILD-ENTWICKLUNG

Die Erarbeitung eines Führungsleitbildes bewirkt einen Entwicklungsprozess in Richtung effizienteres und transparenteres Führen. Dies erhöht den qualitativen und quantitativen Output der Arbeitsprozesse aller Einheiten und verleiht dem Unternehmensklima (Arbeitsfreude, Engagement, Selbstverantwortung etc.) positiven Schwung. Es fördert ein gemeinsames Führungsverständnis und liefert eine Basis für die Führungskräfte-Entwicklung sowie für das Recruiting. Ihr Unternehmen gewinnt an Attraktivität bei MitarbeiterInnen, bei Ihren Kunden und in der Öffentlichkeit.

- ▶ Analyse der Grundintentionen und Wertvorstellungen des Top-Managements als Basis für den Prozess
- ▶ Funktion, Aufgaben, Rolle und Vorbildwirkung der Führungsebenen
- ▶ Commitment für das Handeln und Verhalten aller Führungskräfte
- ▶ Innovative, wirksame und hochqualitative Gestaltung (Formulierung etc.) des Leitbildes
- ▶ Bestehende Methoden und Instrumentarien (Personal- bzw. Führungskräfte-Entwicklungsinstrumente, standardisierte MitarbeiterInnengespräche, Feedbackverfahren, Potenzialanalyseverfahren etc.) werden berücksichtigt, einbezogen und gegebenenfalls adaptiert.

## INNOVATION

Innovationsprozesse im Unternehmen erfordern innovative Verfahren, Impulse und Methoden, um nicht der Routine und einer komplizierten Ideenverwaltung zum Opfer zu fallen. Wir entwickeln mit Ihnen - gestützt auf die vorhandenen Strukturen und Erfahrungen - ein flexibles, innovatives und praxiserprobtes System von Maßnahmen und Tools für die Wiederbelebung, Erneuerung oder Einführung einer erfolgreichen Innovationskultur.

- ▶ Feststellen des Innovationsbedarfs und der Innovationsebenen
- ▶ Belegung bzw. Einführung der Innovationskultur und der Innovationsverfahren
- ▶ Methoden und Tools, Prozesse der Ideenfindung, Ideenfilterung, Recherchen und Wirtschaftlichkeitsrechnungen,
- ▶ Erhöhung der Innovationsfähigkeiten und Innovationsfreude
- ▶ Tools, um innovative Prozesse am Laufen zu halten, immer wieder zu beleben und zu erneuern

## MARKTFORSCHUNG ALS ENTSCHEIDUNGSHILFE

Ziele der Marktforschung sind ein frühzeitiges Erkennen von Trends, Chancen und Risiken für Ihr Unternehmen. Marktforschung unterstützt außerdem die Willensbildung innerhalb Ihres Unternehmens sowie die Strategie-Entwicklung für das Marketing und den Vertrieb. Je nachdem, welche Fragestellungen Sie haben, bieten wir maßgeschneidert dazu die passende Methode an.

- ▶ Qualitative Studien mittels Interviews, Gruppendiskussionen und Beobachtung liefern neue, bisher unbekannte Sachverhalte. Im Mittelpunkt steht die subjektive Sicht der Zielgruppe
- ▶ Quantitative Erhebungen beinhalten die Formulierung von Hypothesen, die im Rahmen der quantitativen Online-Befragung Ihrer MitarbeiterInnen oder KonsumentInnen überprüft werden. Die Daten werden statistisch ausgewertet und gemeinsam mit einer übersichtliche Management-Summary und Handlungsempfehlungen präsentiert
- ▶ Fortgeschrittene Methoden helfen Ihnen, Strukturen in Ihren Daten über die Produktentwicklung, aus Zufriedenheitsumfragen, für Preisbestimmung etc. zu finden. Sie erkennen vorher nicht entdeckte Zusammenhänge und können diese anschließend in einer explorativen Phase weiter analysieren lassen.
- ▶ (Clusteranalysen, Segmentierungen, K-Nearest Neighbors, Latent Class Analysis, Korrespondenzanalysen Regressionen, Faktorenanalysen, Hauptkomponentenanalysen)





# ONLINE MITARBEITERBEFRAGUNG

Sie wollen Ihr Unternehmen aus der Sicht der MitarbeiterInnen kennen lernen, um Stärken und Verbesserungspotenzial authentisch zu erfahren. Zufriedene MitarbeiterInnen arbeiten motivierter und engagierter. Wir ermitteln mit Ihnen gemeinsam die dafür relevanten Themen und entwickeln den Fragebogen für die anonyme Online-Befragung. Die Daten werden anschließend zusammengefasst und nach Wunsch nach verschiedenen Breaks wie Führungsebenen, Abteilungen, Dienstalter etc. analysiert. Im Zuge der Ergebnispräsentation moderieren wir einen kurzen Ideenfindungsworkshop für entsprechende Verbesserungsmaßnahmen.

- ▶ Individuelle Mitarbeiterbefragung - keine Standardbefragungen
- ▶ Konkrete, angepasste Fragebogenentwicklung
- ▶ Detaillierte Auswertung, Grafiken, Präsentationen
- ▶ Wo drückt der Schuh? Schwachstellen erkennen, um geeignete Maßnahmen zu treffen
- ▶ Der Onlinefragebogen ist in mehreren Sprachen verfügbar



# COACHING

Unsere Arbeitsweise im Coaching Prozess konzentriert sich auf das Entdecken Ihrer persönlichen Ressourcen. Sie entwickeln und stärken mit Hilfe des Coaches das für Ihre Zielerreichung fördernde Potenzial und lernen bestimmte innere, im Weg stehende Hindernisse abzubauen bzw. zu verringern. Gibt es einen blinden Fleck, eine unterdrückte Unbehaglichkeit, lenkt der Coach das Bewusstsein auf diesen Punkt. Der Coach gibt Feedback und interveniert mit unterschiedlichen, psychologischen Methoden.

- ▶ Systemisch-konstruktivistische, analytische sowie kreativ-analoge Methoden
- ▶ Effiziente und Wirksame Strategien zur Problemlösung und Weiterentwicklung
- ▶ Unterstützung bei der Umsetzung der Ziele, Einsatz der persönlichen Problemlösungspotenzials
- ▶ Inputs, Tipps und Hilfestellungen
- ▶ Strategien und Wege, um die gesetzten Ziele zu realisieren



**UNICON**

UNICON Management Beratungsges.m.b.H

Thurngasse 8/14, 1090 Wien  
+43 1 310 31 41

office@unicon.at  
www.unicon.at