

Seminare / Workshops

Auszug: Pyramidale Kommunikationstechnik



R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS

PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG



R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG

TELEFON: 02361-94337-90 · E-MAIL: OFFICE@RAHE-CONSULTANTS.COM
KLARA STR. 62 · 45663 RECKLINGHAUSEN
WWW.RAHE-CONSULTANTS.COM

▲ Seminare aus der täglichen Praxis



Mit Seminaren, die genau auf die Praxis abzielen und sich am Bedarf unserer Kunden orientieren, haben wir uns in den letzten Jahren erfolgreich am Markt etabliert.

Unsere Auftraggeber stammen aus sowohl aus dem Konzern- und Unternehmensberatungsumfeld als auch aus dem breitgefächerten Bereich der mittelständischen Unternehmen - und das aus gutem Grund: Wir sind keine Trainer, die sich den Inhalt eines Themas „anlesen“, aus der Theorie heraus erarbeiten und dann schulen - wir sind **Berater mit langjähriger Führungserfahrung** und schulen die Inhalte unserer Seminare aus unserer täglichen Arbeit und Erfahrung heraus: praxis- und bedarfsorientiert.

Die Inhalte der Seminare „**Das Prinzip der Pyramidalen Kommunikation**“ und „**Think Cell Intensivseminar**“ beispielsweise sind mir aus meiner langjährigen Tätigkeit und Erfahrung in der Sanierung und Restrukturierung eines DAX-Konzerns durch die tägliche Praxis bestens vertraut. Auch heute arbeiten wir von RMC bei unseren Mandanten, bei denen wir Change Prozesse steuern und begleiten, nach genau diesem pyramidalen Prinzip, nutzen Think Cell in unserer täglichen Praxis und steuern die Projekte sehr erfolgreich so, wie wir es in dem Seminar „**Erfolgreiches Projektmanagement - Projektplanung & Projektsteuerung**“ schulen.

Das Seminar „**Professionelle Bewerberauswahl - Professionelles Recruiting für Personalabteilungen**“ entstand ebenfalls aus unserer täglichen Praxis. Im Bereich des Executive Search führen wir regelmäßig Bewerbungsgespräche mit Top-Kandidaten und begleiten sie anschließend zu den Interviews in den Unternehmen. Dabei haben wir festgestellt, dass die Mitarbeiter der Personalabteilungen oftmals nicht optimal auf die Durchführung von Auswahlverfahren und Interviews vorbereitet sind, da es entweder nicht ihre tägliche Praxis ist oder weil sie es nie „gelernt“ haben. Wir setzen genau dort an und vermitteln praxisorientiert sowohl die notwendigen Kenntnisse und Fertigkeiten eines modernen und effizienten, AGG-konformen Ausschreibungs- und Auswahlverfahrens als auch die Interviewtechniken und -methoden für ein fundiertes und zielorientiertes Auswahlgespräch.

Darüber hinaus führen wir **Workshops** oder **Kick-Off-Veranstaltungen** zu verschiedenen Themen durch (Strategieentwicklung, Change Management, Vertrieb etc.).

▲ Unsere Kompetenzfelder

Personaldiagnostik

Eignungsdiagnostik
Persönlichkeitsdiagnostik
Bewerberauswahl
Management Audits
Assessments
360°/270°-Feedback



Personalberatung

Executive Search
Management Search
Business Coaching
Personalentwicklung
Mitarbeiterbefragungen
Nachfolgeplanung
Seminare
Schulungen

Managementberatung

Unternehmens- / Organisationsentwicklung
Change Management

Inhalt

Das Prinzip der
Pyramidalen Kommunikation

4-5

Das Management

6-7



KOOPERATIONSPARTNER DER
RUHR
UNIVERSITÄT
BOCHUM **RUB**

Herausgeber:

Rahe Management Consultants
Personal- & Managementberatung
Inhaber: Carsten Rahe
Klarastr. 62
45663 Recklinghausen
Telefon: 02361-94337-90
E-Mail: office@rahe-consultants.com

Das Prinzip der Pyramidalen Kommunikation

Informationen strukturiert und empfängerorientiert präsentieren

PYRAMIDALE KOMMUNIKATION IM ÜBERBLICK

Im heutigen Geschäftsleben sind überzeugende und wirkungsvolle Präsentationen wichtig für den Unternehmenserfolg. Präsentationen sollen zielgerichtet informieren, beraten, verkaufen oder Entscheidungen herbeiführen. Für Unternehmensberater sind sie zunehmend ein entscheidendes Aushängeschild für die Qualität der Beratung.

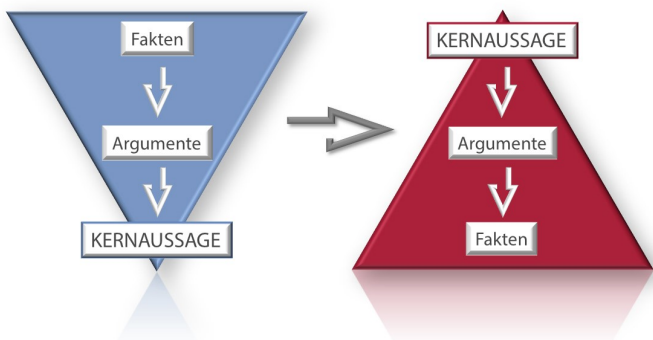
In der Praxis erfüllen viele Präsentationen diesen Zweck nicht - sie sind zu lang, überfüllt, unstrukturiert, nicht zielorientiert, nicht relevant und gehen am Empfänger vorbei („Death by Power Point“).

Bei der pyramidalen Kommunikation stehen die Ergebnisse im Vordergrund. Um zielgerichtet, effektiv und empfängerorientiert zu kommunizieren und zu präsentieren, sind aus der Flut der Informationen die relevanten Informationen herauszuarbeiten, zu bewerten und fokussiert aufzubereiten.

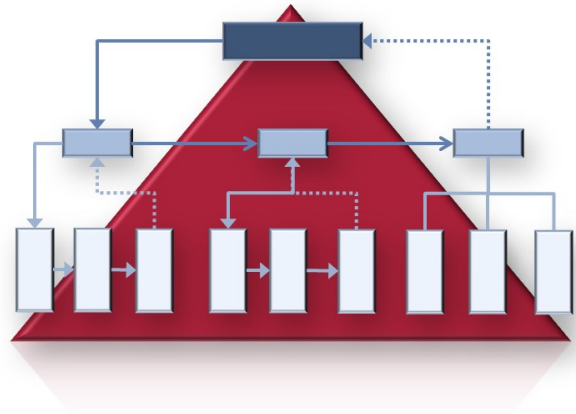
Die zu diesem Zweck entwickelte Struktur der pyramidalen Präsentationstechnik ermöglicht Entscheidern, auf Basis logischer, empfängerorientiert aufbereiteter Informationen und Kernaussagen, fundierte Entscheidungen zu treffen. Die Textelemente zeichnen sich durch eine kurze und prägnante Sprache aus. Aussagen werden durch überzeugende und schlanke Grafiken und Schaubilder unterstützt.

DAS PYRAMIDALE PRINZIP

Das pyramidale Prinzip geht auf Barbara Minto zurück. Barbara Minto erlangte ihren MBA an der Harvard Business School und arbeitete als Beraterin bei McKinsey. Aus ihrer Arbeit heraus entwickelte sie das pyramidale Prinzip, mit dem es möglich ist, Ideen, Vorschläge und komplexe Zusammenhänge klar und nachvollziehbar zu strukturieren.



Heute wird diese Form der strukturierten Aufbereitung von Informationen in erfolgreichen Unternehmensberatungen, Universitäten und zahlreichen DAX-Konzernen genutzt, um immer komplexer werdende Informationen einfach, klar und effektiv zu kommunizieren.



ZIEL DES SEMINARS

Bringen Sie Ihre Präsentationen / Angebote / Pitches / Entscheidungsvorlagen etc. auf den Punkt!

Die Teilnehmer lernen, klare Strukturen für Präsentationen zu entwickeln und den relevanten Informationsbedarf ihrer Empfänger zu berücksichtigen. Sie lernen typische Argumentationslinien kennen und erfahren, wie man effektiv visualisiert.

ZIELGRUPPE

Consultants, Projektleiter, Projektmitarbeiter und Führungskräfte, die Ergebnisse, Informationen oder Entscheidungsvorlagen professionell optimieren und überzeugend präsentieren wollen. Erfahrung im Texten und Präsentieren wie auch im Umgang mit den dafür gängigen Tools werden vorausgesetzt. Die optimale Teilnehmerzahl liegt zwischen 8 und 12 Teilnehmern.



Carsten Rahe

Inhaber

▲ Ihr Ansprechpartner: Carsten Rahe

Beruflicher Hintergrund

Mehr als 15 Jahre internationale Führungserfahrung im Management deutscher und internationaler börsennotierter Konzerne in den Bereichen Human Resources, Corporate Development & Strategy sowie Sanierungs- & Restrukturierungsmanagement

Ausbildung

- Studium der Ev. Theologie / Psychologie
- Studium der Wirtschaftswissenschaften
- Systemischer Coach und Veränderungsmanager (INeKO - Institut an der Universität zu Köln)

Tätigkeitsschwerpunkte

- **Executive Search**
(Direktansprache / Headhunting)
- **Management Search**
(anzeigengestützte Suche nach Fach- und Führungskräften)
- **Psychologische Diagnostik**
(Personal-/ Management-/ Eignungsdiagnostik)
- **Business Coaching**
- **Projektsteuerung / Change Management**
- **Schulungen / Seminare**
 - Pyramidale Kommunikationstechnik
 - Erfolgreiche Projektsteuerung
 - Der professionelle Einsatz von Think Cell
 - Professionelles Recruiting f. Personalabteilungen
 - ...

Beratungsschwerpunkte

Funktionaler Fokus - Personalberatung

- **Human Resources**
- **Kaufmännische Funktionen**
 - Einkauf
 - Vertrieb
 - Finanzen
 - Strategie / Unternehmensentwicklung
 - Administration

Coaching Schwerpunkte

- Business Coaching für Management und Führungskräfte in Change Prozessen
- Executive Coaching
- Konflikt- und Karrierecoaching
- Persönlichkeitsentwicklung
- Verhaltenstraining
- Orientierung in Strategieprozessen
- Coaching bei Übernahme von Führungsverantwortung oder von neuen Teams (Selbstverständnis, Entwicklung von Kompetenzen)
- Themenbezogenes Coaching nach Zieldefinition und Auftragsklärung mit dem Klienten und Auftraggeber

Coaching Tools

- Personenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers
- Tools und Interventionen des systemischen Coachings
- Transaktionsanalyse
- Systemische Aufstellungen
- Hypnotherapeutische und systemische Konzepte nach Milton Erickson / Gunther Schmidt

Branchenschwerpunkte Coaching

- Handel
- Konsumgütersektor
- Verpackungsindustrie
- Automobilindustrie
- Maschinen- und Anlagenbau
- Dienstleistungssektor
- Banken / Versicherungen

Kontakt

Telefon: +49 2361 - 94337 - 91

Mobil: +49 152 - 5350 2342

E-Mail: carsten.rahe@rahe-consultants.com

Skype: carsten.rahe

Tanja M. Rahe

Senior Consultant

▲ Ihr Ansprechpartner: Tanja M. Rahe

Beruflicher Hintergrund

10 Jahre Berufs- und Führungserfahrung im Krankenkassen-, Sozialversicherungs- und Gesundheitswesen sowie 4 Jahre im Recruiting- und Consultingbereich und der Durchführung personal- und eignungsdiagnostischer Verfahren

Ausbildung

- Studium der Psychologie (Schwerpunkt Arbeits- und Organisationspsychologie)
- NLP-Master
- Ausbildung zur Sozialversicherungsfachangestellten

Tätigkeitsschwerpunkte

- **Executive Search**
(Direktansprache / Headhunting)
- **Management Search**
(anzeigengestützte Suche nach Fach- und Führungskräften)
- **Psychologische Diagnostik**
(Personal-/ Management-/ Eignungsdiagnostik)
- **Business Coaching**
- **Schulungen / Seminare**
 - Professionelles Recruiting f. Personalabteilungen
 - Vorstellungsgesprächstraining
 - Gesundes Führen
- **Bewerbungsberatung**
 - Bewerbungs- und Arbeitszeugnis-Check
 - Vorstellungsgesprächstraining
 - Coaching / Bewerbercoaching

Beratungsschwerpunkte

Funktionaler Fokus - Personalberatung

- **Human Resources**
- **Kaufmännische Funktionen**
 - Einkauf
 - Vertrieb
 - Marketing
 - Kommunikation
 - Administration

Coaching Schwerpunkte

- Business Coaching für Management und Führungskräfte in Change Prozessen
- Executive Coaching
- Konflikt- und Karrierecoaching
- Persönlichkeitsentwicklung
- Verhaltenstraining
- Orientierung in Strategieprozessen
- Coaching bei Übernahme von Führungsverantwortung oder von neuen Teams (Selbstverständnis, Entwicklung von Kompetenzen)
- Themenbezogenes Coaching nach Zieldefinition und Auftragsklärung mit dem Klienten und Auftraggeber

Coaching Tools

- Tools des systemischen Coachings
- Coaching Tools der neurolinguistischen Programmierung
- Hypnotherapeutische und systemische Konzepte nach Milton Erickson
- Personenzentrierte Gesprächsführung nach Carl Rogers
- Transaktionsanalyse

Branchenschwerpunkte Coaching

- Handel
- Konsumgütersektor
- Gesundheitswesen
- Verpackungsindustrie
- Automobilindustrie
- Dienstleistungssektor
- Banken / Versicherungen

Kontakt

Telefon: +49 2361 - 94337 - 92

Mobil: +49 152 - 5350 2174

E-Mail: tanja.rahe@rahe-consultants.com

Skype: tanja.rahe



R·M·C

RAHE MANAGEMENT CONSULTANTS
PERSONAL- & MANAGEMENTBERATUNG

KLARA STR. 62 • 45663 RECKLINGHAUSEN
TELEFON: 02361-94337-90 • E-MAIL: OFFICE@RAHE-CONSULTANTS.COM

