

## Schneller und profitabler durch Vertrauen

### Der Praxistag zum Thema

#### Stellen Sie sich der Vertrauensfrage

Fachlich kompetente Teams sind eine unentbehrliche Grundlage für den Unternehmenserfolg. Aber haben Sie sich schon einmal die Frage gestellt, wie viel schneller und profitabler Sie mit Ihren Teams sind, wenn hohes Vertrauen besteht?

Wir sind der Meinung, dass Vertrauen wichtiger als Visionen, Strategien, Systeme, Prozesse und alle Management-Fähigkeiten ist. Denn egal in welcher Beziehung, ob mit Kunden, zwischen Mitarbeitern oder mit Geschäftspartner und egal auf welcher Ebene, ob in Abteilungen, in Organisationen, im Markt oder in der Gesellschaft, die Vertrauensbasis ist ausschlaggebend für Ihren Erfolg!

#### Die Termine:

- 4. September 2009 in Wien
- 11. September 2009 in München



*„Vertrauen ist die wichtigste Führungskompetenz in unserer neuen globalen Wirtschaft.“*

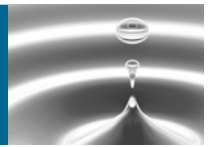
Stephen M. R. Covey

Wir laden Sie zum **FranklinCovey-Praxistag** ein:

- Entdecken Sie die **Wettbewerbsvorteile**, die durch höheres Vertrauen im Markt und in der Organisation entstehen.
- Lernen Sie die Inhalte von „Schnelligkeit durch Vertrauen“ und das Covey-Modell **„Die 5 Wellen von Vertrauen“** kennen.
- Profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit anderen Unternehmen und diskutieren Sie, wie Sie **Vertrauensdividenden** realisieren können.
- Bauen Sie das Vertrauen zu Ihren Stakeholdern auf; **beschleunigen** Sie dadurch **Prozesse** und **senken** Sie die **Kosten**.
- Finden Sie individuelle Lösungsmöglichkeiten, wie Sie **Marktvertrauen** nachhaltig etablieren.
- Erkennen Sie Wege, wie Sie eine **Vertrauenskultur** in Ihren Teams und Ihrer Organisation etablieren können.
- Erfahren Sie mehr über **Analysemöglichkeiten**, mit denen Sie individuelles Feedback einholen und die Vertrauenswürdigkeit eines ganzen Bereiches Ihrer Organisation bestimmen können.

*„Eine Marke muss halten, was sie verspricht, um Vertrauen zu gewinnen. In schwierigen Zeiten sind klare Zielorientierung und absolutes Vertrauen in allen Teams der Organisation entscheidend für den Erfolg. Wenn alle unsere Mitarbeitenden am gleichen Strang ziehen und einander vertrauen, so setzt das unerreichte Energien frei und ermöglicht ein beispielloses Engagement.“*

Jean Gabriel Pérès,  
President und CEO  
Mövenpick Hotels & Resorts



„Die Kosten zerstörten Vertrauens zeigt die aktuelle Wirtschaftskrise mehr als deutlich. Spekulation, Missmanagement, Unkenntnis gepaart mit Risikobereitschaft, kurzfristiges Denken – all das schädigt nachhaltig Vertrauen und Vertrauenswürdigkeit.“

Maria Reinisch, VP Marketing,  
Siemens IT Solutions and Services

#### Die Gastredner:

- Mag. Günther Fischer, CEO, UniCredit Leasing (Austria) GmbH - 4. September 2009, Wien
- Maria Reinisch, VP Marketing, Siemens IT Solutions and Services - 11. September 2009, München

„Durch die fünf Wellen des Vertrauens, deren Ursprung im Selbstvertrauen liegt, werden im Buch die Bedeutung des Vertrauens und damit auch die Gefahr von fehlendem Vertrauen aufgezeigt. Für mich war vor allem der Punkt »zuerst zuhören« ein ganz wesentlicher, da man damit dem Gesprächspartner Wertschätzung entgegenbringt, die das Vertrauen festigt.“

Mag. Günther Fischer, CEO,  
UniCredit Leasing (Austria) GmbH

#### FranklinCovey

##### Leadership Institut GmbH

Deutschland | Schweiz | Österreich

Bavariafilmplatz 3  
D-82031 Grünwald  
Telefon: +49 (0)89 452148-0  
Telefax: +49 (0)89 452148-48  
Internet: www.franklincovey.de  
E-Mail: info@franklincovey.de

## Die 5 Wellen von Vertrauen

Der Schlüssel liegt im Verstehen und Umsetzen der 5 Wellen von Vertrauen:

- 1. Welle: Selbstvertrauen — Die 4 Grundlagen der Glaubwürdigkeit**
- 2. Welle: Beziehungsvertrauen — Konsistentes, stimmiges Verhalten**
- 3. Welle: Organisations-Vertrauen — Ausrichtung**
- 4. Welle: Markt-Vertrauen — Reputation**
- 5. Welle: Gesellschafts-Vertrauen — Sinnvolle Beiträge**



## Das Programm für den Praxistag

- Lohnt sich Vertrauen wirklich?  
Der „Case for Trust“ - Interaktive Worksession
- Schnelligkeit durch Vertrauen: Input zu den wichtigsten Modellen
- Praxisbeispiel/Gastredner: Impulsvortrag und Diskussion
- Vertrauen systematischer erhöhen - Interaktive Worksession
- Vertrauen in Ihrem Unternehmen steigern:  
Nutzenbetrachtung und Fahrplan - Interaktive Worksession

Nutzen Sie einen der wenigen Termine. Diskutieren Sie mit Alexandra Altmann (Geschäftsführerin des FranklinCovey Leadership Instituts), erfahrenen Moderatoren und Vertretern anderer Unternehmen. Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung!

Bogenstrasse 7 – Postfach  
CH-9001 St. Gallen  
Telefon: +41 (0)71 2771933  
Telefax: +41 (0)71 2771964  
Internet: www.franklincovey.ch  
E-Mail: info@franklincovey.ch

Parkring 10  
A-1010 Wien  
Telefon: +43 (0)1 3201622  
Telefax: +43 (0)1 3201623  
Internet: www.franklincovey.at  
E-Mail: info@franklincovey.at