



ESP

Erfolgssteigerungsprogramm
für Unternehmer, Freiberufler
und ihre Mit-Unternehmer

Der Akademieleiter

Christian Lang
Diplom-Kaufmann,
Business-Coach und Trainer



Liebe Unternehmer,



in einer Zeit des extremen Wandels steht der Mittelstand vor gewaltigen Herausforderungen. Statt auf bessere Rahmenbedingungen zu hoffen, ist es dringend notwendig, selbst aktiv zu werden und zu handeln.

Dazu reichen punktuelle Maßnahmen wie einzelne Seminare nicht aus. Nur ein konsequent auf Lösungen, Umsetzung und besseres Geschäft

ausgerichtetes Trainings-Programm kann dies leisten.

Wir unterstützen interessierte Unternehmer und ihre Mitarbeiter dabei, ihre beruflichen und privaten Ziele zu erreichen und ihr volles Potenzial zu entfalten. Dabei fördern wir eine optimale Balance von wirtschaftlichem Erfolg und persönlicher Lebensqualität.

Unsere Mission: Den unternehmerischen Mittelstand und seine Berater als Quelle des Wohlstands in Europa fit zu machen für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts.

Mit herzlichen Grüßen



Dieter Lutz

Die Investition.

Die Honorierung im Rahmen der Programme erfolgt wertbasiert. Ihre Investition richtet sich insbesondere nach den gemeinsam vereinbarten Zielen und dem zu schaffenden Mehr-Wert für Sie, und nicht nach den im Consulting üblichen Stunden- oder Tagessätzen, die zu einem Interessengegensatz führen können.

Die Orte und Termine.

Die Veranstaltungsorte richten sich nach den teilnehmenden Unternehmen und werden so gewählt, dass eine gute Erreichbarkeit gewährleistet ist. Die Starttermine für die Programme und weitere Informationen erhalten Sie gerne auf Anfrage:
infos@erc.de oder Telefon: 07854 9696-0

Der Chef-Trainer – Dieter Lutz.

Als Unternehmer, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht sammelte er vielfältige Erfahrungen, u.a. als Krisen- und Sanierungsberater. Legendär ist seine Gabe, spontan neue Lösungen zu kreieren und in die praktische Umsetzung zu bringen. Seine mitreißende Vortragsweise inspiriert und energetisiert die Menschen. Er entwickelt und leitet seit vielen Jahren Seminare und strategische Entwicklungsprogramme für Unternehmen und Steuerkanzleien.

Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen, u.a. der Bücher „Der StB/WP als Unternehmer“, „Die attraktive Steuerkanzlei“ und „Lust auf Zukunft statt Angst vor Krisen – Erfolgsstrategien für Unternehmer & Entscheider“.

EUA® ist ein Unternehmensbereich der
ERC Lutz Business Coaching AG
Im Bühl 10 | 77694 Kehl/Strasbourg
Telefon: +49 (0) 7854 9696-0
Fax: +49 (0) 7854 9696-20
infos@erc.de | eua.erc.de

Unsere Kooperationspartner:



www.intergest.com



www.synerga.net



www.sfa-audit.eu



www.ccm-sa.com

Die Methode des „Kooperativen Business Coaching“.

Die wirksamste und innovativste Methode für die Unternehmensentwicklung ist das „Kooperative Business Coaching“.

In einem 6- bis 12-monatigen Workshop-Zyklus mit begleitendem Transfer-Coaching trainieren Chefs und Mitarbeiter aus mehreren Unternehmen gemeinsam und setzen die gesteigerten Kompetenzen resultatorientiert in die Praxis um.

Das Besondere des ESP-Modells besteht in der einzigartigen Kombination aus Trainings-Seminaren und Umsetzungscoaching (Telefonkonferenzen, Hotline, Video-training und Einsatz praxiserprobter Managementwerkzeuge).

Zum Kennenlernen empfiehlt sich das

Inspirations-Seminar für Führungskräfte und Mitarbeiter „Das zukunftsfähige Unternehmen gestalten“

Sie erhalten einen Überblick über das Programm, insbesondere wie Sie...

1. die Stärken jedes Team-Mitglieds entwickeln
2. Kommunikation und Produktivität verbessern
3. die Attraktivität Ihres Unternehmens stärken
4. Ihre „wertvollste Auftragsquelle“ zum Sprudeln bringen
5. mehr Zeit für das Wesentliche gewinnen

Ihr Nutzen.

Sie erhalten und trainieren wirksame Methoden zur Selbstmotivation und Selbstentwicklung, stärken Ihre Umsetzungskompetenz, so dass ein inspirierender Flow und Teamspirit entfacht wird und jeder neue Freiräume gewinnt. Sie profitieren vom Austausch mit Gleichgesinnten, wodurch Dynamik und Kreativität verstärkt werden.

Die Module des ESP		Ihr Nutzen
	ESP 1	Persönliche Potenziale Wie Sie Ihre individuellen Stärken und Talente identifizieren, ausbauen und so neue Erfolgspotenziale entwickeln.
		Persönliche Ziele Wie Sie Ihre beruflichen und privaten Ziele leichter und mit Freude erreichen und in eine optimale Balance bringen.
	ESP 2	Selbstmanagement & Arbeitsmethodik Wie Sie Ihre persönliche Effektivität und Effizienz sprunghaft steigern, versprochene Resultate sicher und rechtzeitig erbringen, und so Überforderung sowie negativen Stress vermeiden.
		Projekt- Prozess- & Qualitätsmanagement Wie Sie durch richtiges und gutes Management besser, schneller, kostengünstiger arbeiten, Fehlerrisiken minimieren und so Produktivität und Qualität stetig verbessern.
	ESP 3	Kommunikation & Teamarbeit Wie Sie Ihr Selbstbewusstsein stärken, die neuesten Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie in die Praxis umsetzen, Meetings effektiver gestalten, in herausfordernden Gesprächen und Präsentationen stets überzeugen und im Team schneller die Hochleistungsphase erreichen.
		Beziehungsmanagement & Kooperation Wie Sie KollegInnen inspirieren, zu einem wertschätzenden, kooperativen und innovativen Betriebsklima beitragen, in dem sich Eigeninitiative, Selbstverantwortung und Kooperationsfähigkeit entfalten.
	ESP 4	Ideen-, Lern- & Wissensmanagement Wie Sie durch innovative Werkzeuge Ihre kreativen Potenziale wecken, neue Kompetenzen schneller und leichter erwerben sowie Ihr Know-how sichern und mehren.
		Emotions- & Energiemanagement Wie Sie durch Beachtung der wichtigsten Lebensgesetze (u.a. Attraktivität, Polarität, Harmonie), beruflich wie privat mehr Wertschätzung erleben und so zu einer Welt beitragen, in der alle Wesen ihr volles Potenzial entfalten können.
	ESP 5	Kunden-Pflege & Kunden-Aktivierung Wie Sie durch Nutzensteigerung und spürbaren Mehrwert Ihre Kunden begeistern und die Empfehlungsquote dramatisch erhöhen.
		Kundenmanagement & Service Excellence Wie Sie Aufträge, Projekte und Kunden führen, Vertrauen auf- und ausbauen, Kundenbedürfnisse leichter in Aufträge umwandeln und sich und Ihr Unternehmen wirkungsvoller präsentieren.
	ESP 6	Innovation & Marketing-Kompetenz Wie Sie durch Produkt- und Service-Innovationen die Attraktivität des Leistungsangebots steigern sowie die Marktsensibilität, Innovationskraft und strategische Wendigkeit erhöhen.
		Akquisition, Marktkommunikation & Networking Wie Sie die Attraktivität für die richtigen Mitarbeiter, Kooperationspartner, Multiplikatoren und Kunden steigern, Ihren ganz persönlichen Beitrag zum Ganzen leisten, damit Ihr Unternehmen gesund wächst und auch in instabilen Zeiten gute Geschäfte macht, eine nachhaltige Profitabilität und immer ausreichende Liquidität gewährleistet und so die Existenz des Unternehmens und die Arbeitsplätze gesichert sind.