

# Unternehmer:innen Coaching

## Mich und mein Unternehmen verändern

### Why

Wenn Unzufriedenheit mit dem eigenen Unternehmertum entsteht, ist es wichtig, die Ursachen dafür zu identifizieren und Maßnahmen zu ergreifen, bevor echter Frust entsteht. Veränderungen können dabei vielfältig sein. Es kann z.B. der Wunsch nach mehr Freiheit und Zeit für Kreativität sein oder die Optimierung einer Abteilung. Veränderungen anzustoßen und dran zu bleiben ist nicht immer einfach. Ferner ist es wichtig, um die Veränderungen im Unternehmertum oder im Unternehmen erfolgreich umzusetzen, auch seine Mitarbeitenden in die Veränderungsprozesse einzubinden.

### What

Ich selbst habe Firmen gegründet und geleitet. Nun, als Coach, Personal- & Organisationsentwickler entwerfe ich maßgeschneiderte Prozesse und Maßnahmen für Dich und Dein Unternehmen, um Veränderungen gemeinsam mit Dir und Deinem Team umzusetzen. Als Trainer und Moderator Sorge ich dafür, dass Ihr Euch nur darauf fokussieren müsst, miteinander an Euren Fragen, Problemen und Zielen zu arbeiten und um nichts sonst.

### How

Als Unternehmer weiß ich, dass jedes Unternehmen und die Menschen darin einzigartig sind und eigene Bedürfnisse und Ziele haben. Als Trainer der Erwachsenenbildung und Coach passe ich meine Best Practice Methoden immer individuell an Dich und Dein Unternehmen an. Dabei können **Beratung, 1:1 Coaching, Team-Coachings oder Workshops** zum Einsatz kommen. Wichtig ist es dabei, nicht "ins System zu fallen" und "einfach mitzuspielen, was aufgeführt wird". Denn eins kann keine Organisation selbst leisten: Sich von außen betrachten. Das kann nur ein geschultes, neutrales Auge. Das bin ich für Dich und Dein Unternehmen.



## Kundenstimmen

*"Dank Herrn Seipp konnte ich mich vollends auf meine Rolle als Teilnehmer fokussieren. Er gab dem Workshop eine passende Struktur, führte die Veranstaltung auf methodischer Ebene exzellent, war aber dennoch flexibel genug, die entstehenden Dynamiken zu erkennen und ihnen den notwendigen Raum zu geben. Sein vertrieblicher Background war vielfach zu spüren und hat uns massiv weitergeholfen. Dabei war er hochgradig emphatisch und zu jedem Zeitpunkt den Teilnehmern zugewandt."*

- Ulrich Städtler, Inhaber und Geschäftsführer von atregio

Du bist auf der Suche nach einer gewinnbringenden Auszeit für Dein Team? Lass uns gemeinsam darüber sprechen!

# Christoph Seipp

Trainer, Personal- und Organisationsentwickler,  
Moderator und Coach

+49 175 5445955

www.christophseipp.de

cs@christophseipp.de



## BEISPIELE AUS MEINER ARBEIT

# Begleitung der Veränderung des Vertriebs bei atregio

## Der Anlass



Der Geschäftsführer von atregio war unzufrieden mit der Ist-Situation seiner Tätigkeit. Für den Direktvertrieb seiner Produkte war er dauerhaft auf Reisetätigkeiten angewiesen. Obgleich bereits ein gewisser Anteil des Vertriebes über seine Mitarbeitenden abgewickelt werden konnte, wünschte er sich eine noch stärkere Abkopplung der Vertriebstätigkeit von seiner Person. "Ich möchte nicht mehr dauerhaft auf der Straße unterwegs sein." Er beauftragte mich, um den Veränderungsprozess mit seinen Mitarbeitenden zu begleiten.

## Über atregio

atregio ist ein Hersteller, Produzent und Großhändler für Geschenkartikel und emotionale Souvenirs mit Städte-Motiven. Die weitreichende Produktpalette wird individuell an das jeweilige Stadtmotiv und -design angepasst.

## Die Ausgangslage

Für den Vertriebsbereich des Unternehmens sollten Veränderungen aufgezeigt und Maßnahmen daraus abgeleitet werden. Die Mitarbeitenden sollten auf dem Weg mitgenommen und intensiv eingebunden werden.

## Die Bedürfnisse und Ziele

- Weniger Zeit für Vertriebstätigkeiten und mehr Raum für Freiheit und Kreativität auf Seiten des Geschäftsführers.
- Steigerung des Erfolges durch Verstärkung der funktionierenden Aspekte.
- Potenziale und Erfolgsrezepte eruieren, um diese gewinnbringender einzusetzen.
- Umstellung der Vertriebsstrategie weg von der Straße hin zu anderen Optionen.
- Kosteneinsparung durch Veränderung.
- Mehr Freiheit, Sinn und Freude im Unternehmertum.

## Das Ergebnis

- Beim Team wurde Verständnis für die Veränderung entwickelt.
- Sie bekamen das Gefühl, die Veränderung mitgestalten zu dürfen
- Eine konkrete ToDo-Liste mit Verantwortlichkeiten und Fälligkeiten wurde entwickelt.
- Der Geschäftsführer konnte seine Reisetätigkeit ohne Umsatzeinbußen reduzieren.
- Das Team hatte Spaß bei dem Workshop und blickte den Veränderungen positiv entgegen.

## DER WEG DORTHIN - METHODEN

### Gemeinsames Workshop-Design •

aus Best-Practice Methoden & Individuellen Zielen

### Beratung des Geschäftsführers, das Thema mit Appreciative Inquiry (AI) anzugehen •

AI ist eine Methode, um das bereits bestehende Gute in Teams sichtbar zu machen und zu vermehren. Im Gegensatz dazu setzen andere Formate eher auf das Abstellen von Fehlern, was mehr frustrieren kann.

### 2 tägiger Team-Workshop •

"Was macht unseren Vertrieb bereits erfolgreich und wie bekommen wir mehr davon?"

### Follow-Up nach 4 Wochen und 6 Monaten •

Status der Veränderungen besprechen