



Wir stellen vor: PocketCoach 360°

Erfolgskonzept zur nachhaltigen Mitarbeiter- und Kundenbindung inkl. Förderung der Persönlichkeitsentwicklung

© 2010/2011 werbemax GmbH / FLIP

Michaela Lang, Geschäftsführerin, 08075 9140-20, Michaela@werbemax.de,
Oliver Fritsch, Geschäftsführer, 08075 9140-75, Oliver@werbemax.de

© 2010 by Michaela Lang und Oliver Fritsch, werbemax / FLIP Europe, Am Kroit 27, D-83123 Amerang, Germany. Sämtliche Inhalte (Infos, Details, Designs und Ideen) dieser Broschüre unterliegen dem Urheberrecht und sind gesetzlich geschützt. Sie dürfen ausschließlich mit Genehmigung von werbemax / FLIP verwendet werden.



Die Erwartung von Kunden/Geschäftspartnern

- Wertschätzung, respektvoller Umgang und positive Kommunikation
- Serviceorientiertes Arbeiten
- Kompetenz und Professionalität in Ihrem Bereich
- Klare Positionierung am Markt
- Abhebung von der Konkurrenz
- Das Erkennen von Wachstum in Ihrem Unternehmen
- Verständliche Verkaufsunterlagen
- Optimiertes Preis-/Leistungsverhältnis
- Nachhaltige Serviceleistungen zur Partner-Bindung

Der Wunsch von Mitarbeitern



- Möglichkeiten der Weiterbildung und des Wachstums bekommen – beruflich wie privat
- Stress und Leistungsdruck managen (*Work – Life Balance, gesund bleiben*)
- Leistungsgerecht bezahlt werden und die Möglichkeit haben, sich auch finanziell nach oben entwickeln zu können
- Beschäftigt bleiben und sich keine Sorge um Arbeitsplatz machen müssen
- Beruflich und privat glücklich und erfolgreich sein
- Wertschätzung, respektvoller Umgang und positive Unternehmenskommunikation
- Das Gefühl bekommen, ein wichtiges Glied in der Unternehmernetz zu sein

Lösungsmöglichkeiten



PocketCoach 360°
mit VisionCards®
(wiederbeschreibbare
Kunststoffkärtchen zum
Selbstcoaching)



**Ergänzende Impuls-
Workshops oder
Vorträge**



**Ergänzende Online-
Community als
begleitende
Unterstützung zum
Austausch**

VisionCards bestehen aus einem Standard Kartensatz sowie aus einem Ergänzungssatz, der von Ihrer Firma gestaltet werden kann.



Da die Karten überall hin mitgenommen werden können und durch spezielle Fragen zum Selbstcoaching anregen, bleiben auch die Inhalte der Zusatzkarten präsent und werbewirksam.



PocketCoach 360°

Das greifbare Produkt mit nachhaltiger Wirkung. Ein 360° Grad Lebenscheck mit neun Strategien für erfolgreiches berufliches und persönliches Wachstum.

- Minibuch im Visitenkartenformat, mit Beschreibung und effektiven Selbstcoachingtipps, 48 Seiten, Vierfarbdruck
- 10 wiederbeschreibbare VisionCards™ aus Kunststoff, zur Visualisierung und schneller Erreichung der Ziele
- Mäppchen in Hirschlederoptik
- Schlüsselring aus Edelstahl
- Spezialstift von Staedtler auf Wunsch
- Individualisierungs- und Kommunikationsmöglichkeit für Unternehmerziele durch spezielle Kärtchen oder Mini-Flyer-Einleger
- Ergänzende Buchung eines Impulsworkshops für idealen Einstieg und nachhaltige Bearbeitung

Erfolg durch positive Kettenreaktion

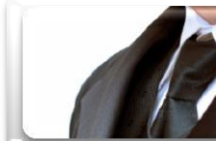


„Mitarbeiter mit hoher emotionaler Bindung - das haben unsere Studien ergeben - arbeiten produktiver, sind innovativer und kundenorientierter. Kurz gesagt: Sie tragen erheblich zur Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen bei.“
(Marco Nink/Gallup in Impulse)

Praktische Einsatzgebiete



Als Geschenk bei Jubiläums- und Aktionärsversammlungen



Zur Kommunikation von Botschaften, Firmenleitzielen oder Strategiewechsel beim Change Management



Erweiterung zur innovativen Mitarbeitermappe



Als kommunikatives Prämien-Kundengeschenk mit positiven Langzeiteffekt

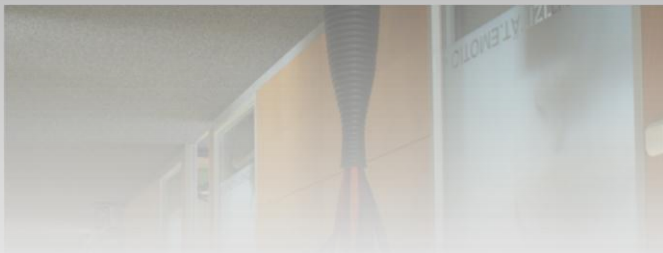


Innovative Verkaufs-/Vertriebsunterlagen (zu Veranstaltungen)

Wenn Sie Ihre Kunden erfolgreich machen, steigt auch automatisch Ihr Erfolg.

Vorteile für das Unternehmen

- Maximierung der Zufriedenheit von Kunden und Mitarbeitern
- Imagesteigerung durch positive nachhaltige Werbung
- Differenzierung gegenüber anderen Unternehmen
- Verankerung der Firmenziele und Leitwerte durch Individualisierung der Produkte
- Loyalitätsförderung bei bestehenden Mitarbeitern und Kunden
- Kunden-/Mitarbeiterbindung durch Leistungsmehrwert und Innovation
- Steigerung der Mitarbeiter-Identifikation mit dem Unternehmen
- Verstärkter Dialog und dadurch Verbesserung der Kommunikation untereinander
- Aktivierung der (Mitarbeiter-)Eigenverantwortung
- Motivationssteigerung der Mitarbeiter durch Erkennen der Ziele
- Förderung der Leistungsbereitschaft
- Unmittelbar erkennbare Produktivitätsgewinne durch Erkennen und Einsetzen der Mitarbeiterstärken
- Großer Beitrag in der Gesundheitsprävention
- Senkung des Krankenstands



Vorteile für Mitarbeiter und Geschäftspartner

- Erhöhung der Zielorientierung, der Motivation und folglich der Arbeitseffizienz
- Freisetzung der eigenen Ressourcen und Potenziale
- Herausfinden der eigenen Stärken
- Steigerung des Selbstbewusstseins
- Steigerung der Zufriedenheit
- Aktivierung der Selbstverantwortung
- Förderung des Gesundheitsbewusstseins und der Gesundheit
- Verbesserung der Kommunikation untereinander
- Visionär für das eigene Leben werden



Referenzen

„Reinsehen, verstehen, anwenden. Dieser Knaller geht wie Coffein ins Blut“

**Dr. Ralf Belusa, Senior Director Operations
zanox**

„Mitarbeiter mit klaren persönlichen Zielen und hoher Eigeninitiative diese zu erreichen sind Gold wert, nur leider allzu selten. Mit dem Pocket Coach gewinnt man als Arbeitgeber nicht nur besser motivierte Mitarbeiter, man sendet auch ein wichtiges Signal aus: Es ist mir wichtig, dass du hier zufrieden bist und deine ganz persönliche Ziele erreichen kannst. Ich kenne kein besseres Bindungsmittel.“

**Stephan Schmitt, Vice President of Marketing
Hewlett-Packard**

„Dieser Prozess hat mir, wie bisher noch kein anderer, geholfen herauszufinden, was meine Prioritäten im Berufs- und Privatleben sind.“

**Kundin,
IBM**





Oliver Fritsch

Oliver Fritsch studierte Betriebswirtschaft an der Universität Reutlingen und der Middlesex University in London und arbeitete in sieben verschiedenen Ländern. Er ist Gründer und Geschäftsführer der von Cendesic Marketing in den USA und FLIP Nord Amerika. Er zählt Firmen wie Hewlett Packard, Aventis, Nestle, zanox und Vale (Brasilien) zu seinen Kunden. „Alles Anders, 15 Fragen, die Ihr Leben verändern“, erschien 2005 im mvg Verlag. Sein 2008 veröffentlichtes Buch „9 Steps to Market Success“ für amerikanische Mittelstandskunden fand über 100.000 Leser in 6 Monaten. 2010 entwickelte er gemeinsam mit Michaela Lang den PocketCoach 360° zur Kommunikation und Verankerung von Firmenzielen und Leitwerten bei Kunden und Mitarbeitern.

Michaela Lang



Michaela Lang ist Gründerin und geschäftsführende Gesellschafterin der werbemax GmbH in Amerang /Chiemgau, die zu den top Agenturen in der Werbemittelbranche gehört. Zu ihren Kunden zählen u.a. die AOK, der bayerische Rundfunk, die bayerische Versicherungskammer und Wacker Chemie AG. 2009 erhielt die Unternehmerin den Preis „PSI - Campaign of the Year“ und erhielt das Zertifikat zum Coach für berufliche Erfolgsstrategien. 2010 erhielt sie das Zertifikat zum Reiss Profile Master und wurde Lifo-Lizenzpartnerin. Ergänzend gründete sie mit Oliver Fritsch das FLIP-International Institut für Persönlichkeitsentwicklung und entwickelte gemeinsam mit ihm den PocketCoach 360°.