



Quintessenz

„Weil es um das Wesentliche geht.“

Seminare - Workshops - Coachings
Vertrieb - Leadership - Marketing

Quintessenz

Quintles/senz
Substantiv, feminin (die)

Was sich als das Wesentliche einer Sache herausstellt.
Wichtigstes; Der Kern einer Sache;
Dreh- und Angelpunkt; Substanz; Fazit

INHALTSVERZEICHNIS

- 02 Was uns bewegt
- 03 Was Sie davon haben
- 04-05 Magdalena Schregele
- 06-07 Christoph Bader
- 08-09 Henrik Ekstrand
- 10-11 Maßgeschneiderte Weiterbildung
- 12-15 Module und Seminarbeispiele
- 16-17 Digitales Marketing
- 18 Das Quintessenz-Versprechen

— WAS UNS BEWEGT UND WAS SIE VON UNS ERWARTEN DÜRFEN

Seit Jahren holen wir Menschen und Teams dort ab, wo sie stehen und wecken ungelebte Potentiale. Es geht uns darum Menschen zu befähigen als Persönlichkeit und Mitarbeiter:in auf allen Ebenen erfolgreich zu sein. Im Erfolg derer, die wir begleiten und schulen, spiegelt sich unser Erfolg. Durch unseren Mut für unkonventionelle Konzepte wirken unsere Seminare und Coachings lange nach und es kommt zu echter Entwicklung.

WAS WIR BIETEN:

Seminare | Trainings | Beratung

in Führung, Vertrieb und Organisationsentwicklung

Coaching | Systemische Beratung

für den Einzelnen und das Team

Konzeption | Projektentwicklung

in der Digitalisierung, Unternehmenskultur und Empowerment

WAS SIE DAVON HABEN:

- Seminare und Coachings mit nachhaltiger Wirksamkeit
- Praxisbeispiele aus der Branche
- Direkt anwendbare Tools
- Akademische Praktiker
- Ganzheitliche Entwicklung
- Blended Learning Konzepte
- Klartext und Vertrauen statt Consulting
- Internationales Know-how und Netzwerk
- Unmittelbar umsetzbare Konzepte
- Branchenübergreifende Kompetenz
- Ehrlichkeit
- Fundierte Methoden
- Initialzündung für den Wandel

A grayscale portrait of Magdalena Schregle, a woman with dark, wavy hair, looking directly at the camera with a slight smile. The portrait is partially obscured by a dark teal vertical bar on the right side of the page.

MAGDALENA SCHREGLE

Als Unternehmerin, Dozentin, Mediatorin und Coach begleitet Magdalena Menschen und Unternehmen in ihrer Entwicklung. Sie trainiert und berät seit Jahren in den Bereichen Vertrieb, Service Excellence und Leadership. Ihre internationale Erfahrung in verschiedenen Branchen und Positionen geben ihr den Blick für das Wesentliche.

Wenn Menschen auf Veränderungen treffen, kommt es häufig zu Widerständen. Magdalena gibt Menschen in Veränderungsprozessen Leichtigkeit zurück und öffnet sie für neue Wege. Durch ihre unkonventionelle Art begeistert sie ihre Seminarteilnehmer:innen mit vielen praktischen Übungen und Beispielen aus dem „echten“ Leben.

Der Mensch ist immer mehr als seine Profession. Magdalena begleitet im Personal-Coaching ganzheitlich, auf allen Lebensebenen.

WAS MAGDALENA NOCH IST - **GRENZÜBERSCHREITEND**



Schon als junge Frau hat Magdalena die Familienwälder übernommen und aus der Waldarbeit gelernt. Viele Ideen für Seminare und neue Konzepte entstehen hier. Wo muss Platz für Entwicklung gemacht werden? Wo liegen meine Grenzen? Was passiert, wenn ..., was muss behütet werden, was wird die Zukunft positiv beeinflussen und wo bestehen Zusammenhänge, die nicht immer gleich sichtbar sind?

A grayscale portrait of Christoph Bader, a man with short dark hair, smiling. The portrait is partially obscured by a dark teal vertical bar on the right side of the page.

CHRISTOPH BADER

Als Unternehmer, Regionalmanager und Landwirt bringt Christoph durch seine praktischen Erfahrungen ein breites Portfolio als Trainer mit. Christoph bewegt mit neuen Impulsen im Vertrieb, Marketing und der Persönlichkeitsbildung. Sein Blick ist auf den Kern der Customer Journey gerichtet. Sein Focus liegt auf den Bedürfnissen des Kunden und darauf, wie der Verkäufer zum vertrauensvollen Partner des Kunden wird.

Durch seine legere Art begeistert er seine Seminarteilnehmer:innen mit praxisnahen und sofort umsetzbaren Inhalten. So entsteht Vertrauen. Er rüttelt seine Seminarteilnehmer:innen wach und ebnet den Weg zum Neudenken.

WAS CHRISTOPH NOCH IST – VERWURZELT



Als praktizierender Landwirt, Regionalpolitiker und Regionalmanager, der über die Grenzen Europas blickt, hat Verwurzelung eine elementare Bedeutung. Das Zusammenspiel aus Hof, Politik und Begegnungen in der Businesswelt setzt Impulse. Seine Wurzeln geben ihm gleichzeitig Halt und Freiheit für Entwicklung.

A portrait of Henrik Ekstrand, a man with glasses and a smile, wearing a light-colored sweater. The portrait is faded and occupies the left side of the page.

HENRIK EKSTRAND

Henrik Ekstrand ist geschäftsführender Gesellschafter der Agenturgruppe „greyt“ und leidenschaftlicher Trainer. Als Digitalunternehmer bringt Henrik sehr viel Wissen aus der Marketing- und Vertriebswelt mit und verknüpft hier die aktuellen Trends und Nachfragen des Marktes mit passenden Strategien.

Hierbei heißt das Zauberwort „Digital First“. Egal ob neue Recruitingstrategien- und Umsetzungen, das Gewinnen von Neukunden oder das Digitalisieren von ganzen Unternehmensinfrastrukturen, im Vordergrund steht die Digitalisierung.

Unter dem Motto: Think out of the box motiviert er seine Seminarteilnehmer:innen mit praxisnahen und umsetzungsstarken Impulsen. Zusätzlich ist er als der „Problemlöser“ bekannt, wobei er sich sehr vertraut und zielorientiert den themenspezifischen Problemen der Zuhörer:innen widmet.

WAS HENRIK NOCH IST – IDEENGETRIEBEN



Neben seiner Marketingagentur hat Henrik bereits verschiedene Geschäftsmodelle aufgebaut und hat damit viel Erfahrung im Aufbau neuer Unternehmungen. Neben der Businesswelt ist er ein begnadeter Hobbykoch und findet neue kreative Ideen beim Sport in der Natur.



MASSGESCHNEIDERTE WEITERBILDUNG

- DIE WIRKUNG ZEIGT!

Es ist unser Antrieb, Menschen in einem besseren Zustand zu verlassen, als wir sie angetroffen haben. Aus diesem Grund haben wir keine starren Seminar-Einheiten. Jedes Seminar ist so individuell wie das Unternehmen, für das es konzipiert wurde. Wir haben zwar einen Plan, sind jedoch bereit ihn jederzeit an die Bedürfnisse unserer Teilnehmer:innen anzupassen. Oder wie Viktor Frankl einmal sagte:

„Die Aufgabe wechselt nicht nur von Mensch zu Mensch - entsprechend der Einzigartigkeit jeder Person -, sondern auch von Stunde zu Stunde, gemäß der Einmaligkeit jeder Situation.“

Das Geheimnis eines wirkungsvollen Seminares liegt in seiner Umsetzung im Arbeitsalltag. Darum haben wir den Quintessenz Campus gegründet. Neben unseren klassischen Präsenz-Seminaren bietet der Quintessenz Campus die Möglichkeit für Onlinemodule und die Nutzung unserer E-Learning Plattform. So lassen wir unsere Seminarteilnehmer:innen nach dem Seminar nicht allein, sondern begleiten sie weiter in der Umsetzung des Erlernten. In aufeinander aufbauenden Stufen setzen wir unterschiedliche Schwerpunkte, so erleichtern so den Schritt vom Wissen zur Umsetzung.

Leadership & Persönlichkeitsbildung

Führung durch Verantwortungsübergabe und Konsequenz

- Motivieren durch Delegieren - ein einfaches Prinzip
- Macht wächst parallel zur Verantwortung
- Die Rückdelegationsfalle
- Abgeben, abgeben, abgeben - klingt einfach, ist es auch!
- Konsequenz schafft Vertrauen

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

- Neue Rolle - altes Team
- Resilienz: Umgang mit Druck von allen Seiten
- Konsequenz sein - Entscheidungen treffen und dazu stehen
- Kernkompetenzen der Führung
- Voneinander Lernen und das Feedback auf Augenhöhe

Selbstkontrolle als Leader:

Umgang mit Wut, Ärger und Emotionen

- Umgang mit Wut und Ärger im laufenden Betrieb
- Reiz und Reaktion: Praxisanleitung
- Gefühlskarussell:
Meine Emotionen - deine Emotionen - unsere Emotionen
- Auf Druck kommt Gegendruck:
Umgang mit negativem Feedback und Widerständen
- Konstruktive Problemlösung: Wir brauchen keine Schuldigen!

Work-Life Rhythmus: Raus aus dem Teufelskreis

- Routinen, Aktivzeiten und Auszeiten
- Arbeit|Familie|Freizeit|Ich - erfolgreich auf allen Ebenen
- Zeit-, Selbst- und Stressmanagement
- Praxisanleitung für mehr Lebenszeit

Recruiting „Endlich Fachkräfte!“

- Von der Bewerbung bis zur Einstellung
- Performance Recruiting via Social-Media
- Wie nutze ich Active & Passive Sourcing für mein Recruiting?
- Wie stimme ich Prozesse und Online-Tools aufeinander ab?
- Mit der einfachen Toolbox zur Gewinnung von Fachkräften inkl. Checkliste

Onboarding:

Neue Mitarbeiter ins Unternehmen hineinbegleiten

- Meilensteine: Vom Einstellungsgespräch zum Ende der Probezeit
- Menschen begeistern und binden ab der ersten Minute
- Empowerment und Einarbeitung
- Checkliste: Konkrete Maßnahmen gut umsetzen
- Mitarbeiterbegeisterung = (Erwartung+x)*y

Als Arbeitgeber zur Marke werden: Employer Branding

- Wie schaffe ich den Aufbau einer attraktiven Arbeitgebermarke?
- Wie entwickle ich meine Employer Value Proposition?
- Welches Bild habe ich als Arbeitgeber - Eigensicht vs. Fremdsicht
- Dimensionen einer guten Arbeitgeberpositionierung
- Mitarbeiter identifizieren sich aktiv mit dem Arbeitgeber

Mitarbeitergespräche mit Wirkung

- Wozu das alles?
- Menschen verstehen und lenken durch Mitarbeitergespräche
- Gespräche mit Konsequenz und Wirkung
- Gesprächsstrukturelemente: Der Gesprächsleitfaden
- Ziele setzen und Feedback geben

Vertrieb & Service Excellence

Authentisch im Vertrieb: Bauch schlägt Kopf

- Der Verkauf beginnt im Kopf - Erfolgskonditionierung
- Das Verkaufsgespräch -
Tücken und Chancen (non)verbaler Kommunikation
- Preis und Wert - Rabatte binden nicht
- Kaufmotive erkennen und aktiv nutzen
- Trickkiste der Verkaufspsychologie

Crossselling und Upselling im Einzelhandel

- Das Spiel beginnt schon vor dem Laden
- Dem Kunden einen Mehrwert bieten
- Die McDonald's Frage
- Körpersprache und Rhetorik - nebenbei mehr verkaufen
- Die richtigen Fragen an der richtigen Stelle platzieren

Kunden begeistern und langfristig binden

- Warum kauft der Kunde nur bei Dir?
- Begeisterung = (Erwartung + x)*y
- Wo finde ich das X? Und was soll das Y?
- Magical Moments und Begeisterungsfaktoren
- Trickkiste der Bindungstools

Kaufmotive und Kundentypen

- Was wollen Sie eigentlich!?
- Kundentypen und wie sie in der Realität vorkommen
- Kaufmotive und menschliche Bedürfnisse
- Und nun? Das kundenindividuelle Verkaufsgespräch
- Trickkiste der Verkaufspsychologie

Beschwerden und Reklamationen: Umgang mit abenteuerlichen Kunden

- Reklamation, Beschwerden und Chancen
- Haltungstransformation
- Umgang mit Wut und Ärger im laufenden Betrieb
- Achtung Emotionen - bitte nicht füttern!
- Beschwerdemanagement Praxisanleitung

Digitales Marketing

Online-Marketing | Basic | Start in das Digitale Zeitalter

- Der einfache Einstieg in den „Online-Dschungel“
- Wie sieht das Ökosystem im Online Marketing aus?
- Lexikon der Fachbegriffe
- Welche Plattformen gibt es und welche sollte ich nutzen?
- Rein in die Praxis: Wie starte ich in die Welt von Social-Media?

Online-Marketing | Mittelstufe | Der Aufstieg beginnt

- Strategische Ansätze im Online Marketing
- Wen möchte ich ansprechen? Meine Zielgruppe & Personas
- Erstellung einer Social-Media-Strategie, die zu mir passt
- Auf die Inhalte kommt es an: Welche Arten von Content gibt es?
- Einführung in die Customer Journey

Online-Marketing | Fortgeschritten | Bis zur Perfektion

- Praxisworkshop zur Social-Media Strategie
- Workflows im Social-Media Marketing
- Erstellung von Content mit ausgewählten Tools
- Copy-Writing - Wie kommuniziere ich wirklich?
- Dos and Don'ts auf Social-Media

Digitale Neukundengewinnung! Wie planbar ist mein Verkauf?!

- Grundlagen im Pull- und Push Marketing
- Was ist SEA und wie nutze ich es für mein Unternehmen?
- Neukunden via Social-Media! Wie schalte ich Anzeigen?
- Anzeigen mit Wirkung: Wie erstelle ich performante Anzeigen?
- Kampagnenplanung im Marketing im Multichannel inklusive Checkliste
- Marketing-Automatisierung

Websites – Alles was ich wissen muss!

- Die Website als Basis Marketingmedium
- Aufbau und Guidelines beim Aufbau einer Website inkl. Checkliste
- Selbstgemacht vs. Agenturleistung
- Aufbau eines Online Shops - Verknüpfung stationär & online
- Was sind Landingpages und wie kann ich diese erstellen?

Das Quintessenz- Versprechen: Jedes 5. Seminar ist frei

Hier müssen wir etwas ausholen...

Christoph und Magdalena waren gemeinsam auf einer Messe und kamen ins Gespräch mit einem Berufsschullehrer. Dieser war völlig begeistert von den Ansätzen und Ideen unserer beiden Trainer. Seine Enttäuschung war jedoch groß, als er feststellte, dass das Budget der Schule für externe Dozenten nicht im Geringsten für die Tagessätze der beiden reicht.

Daraus entstand eine neue Idee: Christoph und Magdalena entschieden, dass nach jedem 5. gehaltenen Seminar ein Seminar für eine Gruppe, die sich den Tagessatz nicht leisten kann, gehalten wird.

Wir freuen uns über jede Gruppe, die sich für ein solches Seminar oder Coaching bewirbt.

Wie? Ganz einfach! Schickt Magdalena eine E-Mail, in der ihr darstellt, warum gerade Ihr ein solches Seminar verdient habt.

magdalena.schregle@quintessenz-evn.com

Wir freuen uns auf Dich.



Magdalena Schregle

Geschäftsführerin Quintessenz GbR

magdalena.schregle@quintessenz-evn.com

+49 152 5398 6882



Quintessenz

www.quintessenz-evn.com