

I-V-P

Das Institut für Vertrieb und Persönlichkeit  
stellt sich vor

# I-VP - das Institut für Vertrieb und Persönlichkeit stellt sich vor

Wir glauben an lachende Unternehmen,  
an Kunden & Teilnehmer, die gerne wieder kommen,  
positiv reden und uns aktiv empfehlen.  
Sie sind mit Ihren Wünschen, Anregungen, Fragen,  
Themen und Problemen herzlich willkommen.

A handwritten signature in blue ink that reads "Stephan Walper". The signature is written in a cursive style and is centered on a light blue rectangular background.

# I-VP – das Institut für Vertrieb und Persönlichkeit – steht für

- lebenslanges Lernen, Neugier und den Ehrgeiz, sich selbst stetig weiterzuentwickeln, niemals stehen zu bleiben, etwas zu bewegen.
- im Mittelpunkt unserer Arbeit stehen Sie als Mensch – ob als Unternehmer, Führungskraft, Mitarbeiter oder ganz privat.
- wenn Sie Entwicklungen anstoßen wollen, gehen wir mit Ihnen in einen gemeinsamen Prozess.
- wir sind Berater, Trainer, Begleiter und Unterstützer. Als solche gehen wir voran, nehmen Sie mit und zeigen Ihnen auf, wie Sie eigenständig Ihr Ziel erreichen.
- mit unserer Hilfe können Sie Ihre individuellen Fähigkeiten entdecken und Ihre persönlichen Potenziale ausschöpfen. Ihr einzigartiger Erfolg ist unsere Leidenschaft.



# Die Geschäftsführung

Im Jahr 2011 gründete Stephan Walper das Institut für Vertrieb und Persönlichkeit (I-VP) Als selbstständiger Vertriebs-Profi, -Trainer und -Coach sowie bei der Gestaltung von Vertriebsprozessen und Trainingskonzepten führt er Sie und Ihr Unternehmen zum Erfolg.

Gemäß dem Leitsatz von I-VP bildet auch er sich beständig weiter. Seine Stärke ist das Erkennen des enormen Potenzials in der Persönlichkeit von Menschen und er unterstützt Sie als Trainer und Businesscoach in ihrer Weiterentwicklung. Damit schafft er für Unternehmen, ihre Mitarbeiter und Führungskräfte eine Win-Win-Situation.

Mit viel Herz, Verstand und Expertise verfolgt er Ihre individuellen Interessen und Ziele und bringt sie nach vorne. Dies reicht von einer veränderten Vertriebsstruktur bis zum Aufbau des Top Managements in Unternehmen. Qualität, Innovation und Erfolg sind ihm dabei selbstverständlich.



# Das treibt uns an....



„Es ist noch kein Meister vom Himmel gefallen“ lautet eine alte Weisheit, die in ihrer Aussage sehr viel Wahrheit beinhaltet.

Fußballer haben aufgrund ihres Berufsbild einen sehr großen Anteil an Training in ihrem Alltag verankert. Dabei steht das Ziel im Vordergrund stetig gut und besser zu werden.

Erfolgreich im beruflichen wie privaten Alltag zu agieren, setzt auch kontinuierliches Training und Übung voraus.

Das Leistungsangebot von I-VP stellt sich genau dieser Herausforderungen und bietet ein breites Spektrum an qualifizierten Möglichkeiten – sowohl für Teams wie für den Einzelnen, für den beruflichen wie für den privaten Alltag.

Unsere Methoden orientieren sich an den von Ihnen gestellten Aufgaben und Zielen. Sie beinhalten eine hohe Aktualität und Zielerreichung für Ihren Erfolg.

Motivation und Kompetenz wird durch das regelmäßige Training gestärkt und ausgebaut. Die Resultate daraus sind eintretende Erfolge.

Führungskräfte und Mitarbeiter gleichermaßen wissen ein solches Bildungsangebot meist zu schätzen. Geben Sie Ihren Mitarbeitern die Chance, sich immer wieder neu für Ihr Unternehmen bewusst zu entscheiden und sich optimal einzubringen. Das Ausleben der eigenen Stärken und der eigenen Motivation setzt Ergebnisse frei, an die im Vorfeld nur schwer zu glauben war.

Wir informieren Sie gerne, wie wir diesen Prozess in Ihren Unternehmen aktivieren – sprechen Sie uns an – wir freuen uns auf Sie!



# Unsere Trainer und Coaches

Unser Team besteht neben den beiden Geschäftsführern aus weiteren frei für uns arbeitenden Trainern und Coaches. Jede/r einzelne ist ein absoluter Experte auf seinem/ihrer Gebiet um Ihnen die höchstmögliche Qualität zu marktgerechten Preisen anbieten zu können.

Sabine Glaser



Schwerpunkte:  
Vertrieb  
Kommunikation

Daniela Geraets



Schwerpunkte:  
Vertrieb  
Persönlichkeit  
Frauen

Nadine Krachten



Schwerpunkte:  
Vertrieb  
Team  
Kommunikation

Stefanie Mateja



Schwerpunkte:  
Konflikte  
Team  
Ausbildung

Anja Wahl



Schwerpunkte:  
Ausbildung  
Vertrieb

Simone Schüll



Schwerpunkte:  
Persönlichkeit  
Führung  
Kommunikation

Karin Zell



Schwerpunkte:  
Vertrieb  
Persönlichkeit  
Frauen

Olaf Schmidt



Schwerpunkte:  
Management  
Führung  
Gesundheit

Frank Pudel



Schwerpunkte:  
Mentaltraining  
Gesundheit



# Dort treffen wir uns....



Gerne empfangen wir Kunden und Interessenten zu einem persönlichen Gespräch in unseren Büro- und Seminarräumen in der Stadt Ellwangen in Baden-Württemberg.

Wir sind auch gerne bei unseren Kunden und Interessenten in Deutschland, Schweiz und Österreich vor Ort aktiv.



I-VP -das Institut für Vertrieb und Persönlichkeit - stellt sich vor



# Das treibt uns an für Ihr Business...



## **VORANGEHEN**

Für die Ziele in Ihrem Unternehmen stehen wir Ihnen mit Beratungen, Trainings und Coaching mit Know-how und Expertise zur Seite. Unsere langjährige Erfahrung in der Methodenvielfalt setzen wir in Ihrem Unternehmen ein und gehen gerne mit unserer Kompetenz in der Entwicklung Ihrer Führungskräfte und Mitarbeiter voran.

## **MITNEHMEN**

Die Interaktion in unseren Seminaren, Trainings und Workshops fördert das Verstehen und Umsetzen neuer oder veränderten Aufgaben, die sich beruflichen Alltag und seiner Anforderungen ergeben. Nachhaltigkeit im Wissensaufbau und der Entwicklung bedeutet aus Überzeugung eigenständig lernen – wir nehmen Sie mit!

## **ERREICHEN**

Unser Coaching nach dem Knotenlöser-Prinzip unterstützt die gezielte Entwicklung der Persönlichkeit. Wertevorstellungen, Glaubenssätze und die persönliche Einstellung basierend auf Erlebten werden u. a. im persönlichen Coaching analysiert und genutzt, um Herausforderungen im eigenen Handeln zu meistern. Wir stärken Sie im Erreichen Ihrer beruflichen Entwicklungsziele.





# Unsere Leistungen für Ihr Business... im Überblick



- Entwicklung maßgeschneiderter und damit einzigartiger Workshop-/Seminarkonzepte für Ihr Unternehmen
- betriebliches Gesundheitsmanagement – wir unterstützen Sie bei der Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen
- Beratungen Innovationsvorhaben, Umstrukturierungen/ Veränderungsprozesse , Unternehmensübergabe, Fachkräftesicherung und gelingende Ausbildung
- Digitalisierung durch unsere DigitalOffline - Zeit
- Nachhaltigkeitsbegleitung der Workshops/Seminare für Teilnehmer, Führungskräfte , Personalentwickler mit einer eigenen APP für Tablet, Smartphone und PC.
- Vorträge zu den Themen Vertriebsmotivation, Persönlichkeit, Digitale Auszeit und Gesundheitsmanagement
- Coaching nach dem Knotenlöser-Prinzip, ob für eine Person oder ein ganzes Team



# Unsere Leistungen für Ihr Business...



Entwicklung maßgeschneiderter und damit einzigartiger Workshop-/ Seminarkonzepte für Ihr Unternehmen.

Unser Versprechen  
VORANGEHEN. MITNEHMEN. ERREICHEN.

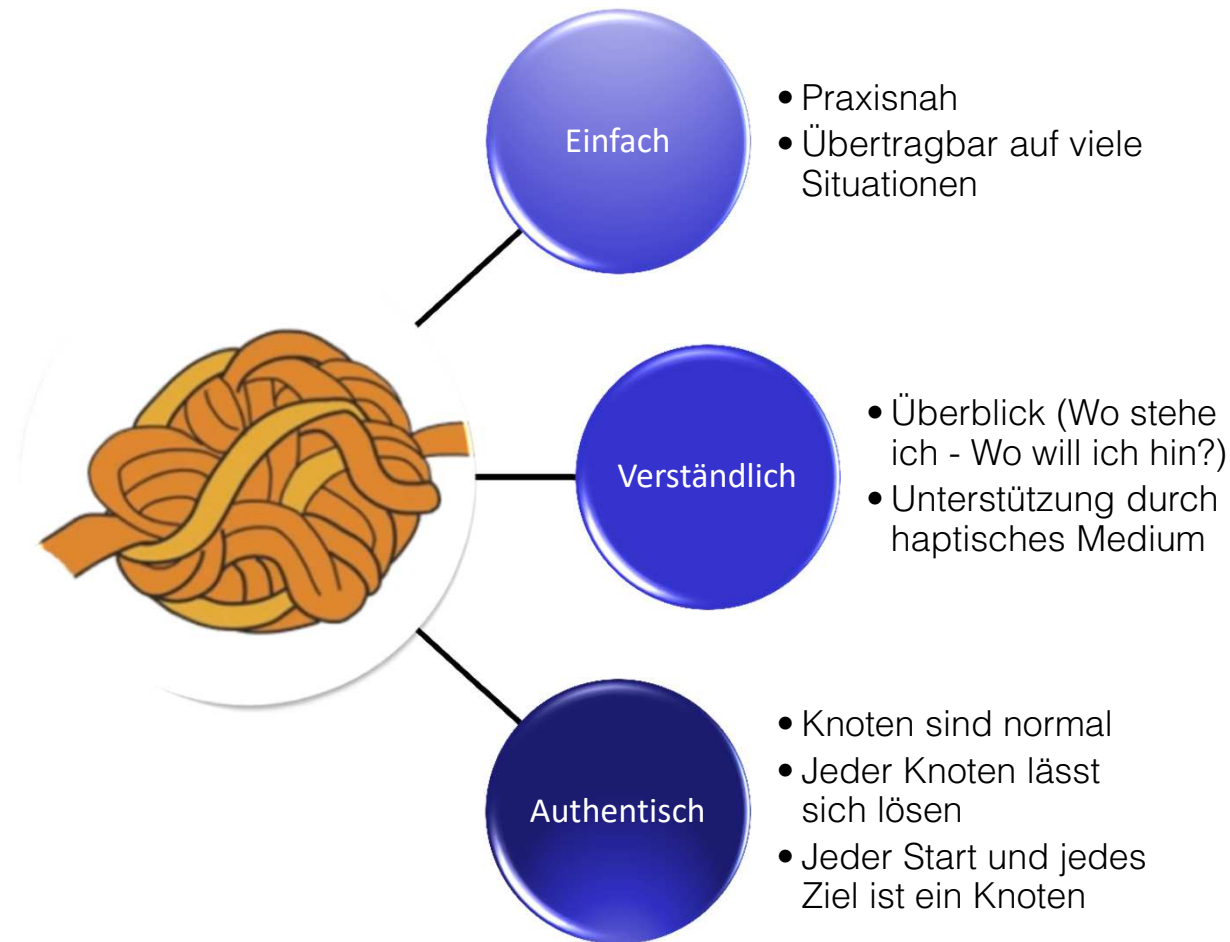


# I-VP – das Institut für Vertrieb und Persönlichkeit – Unser Coachingverständnis

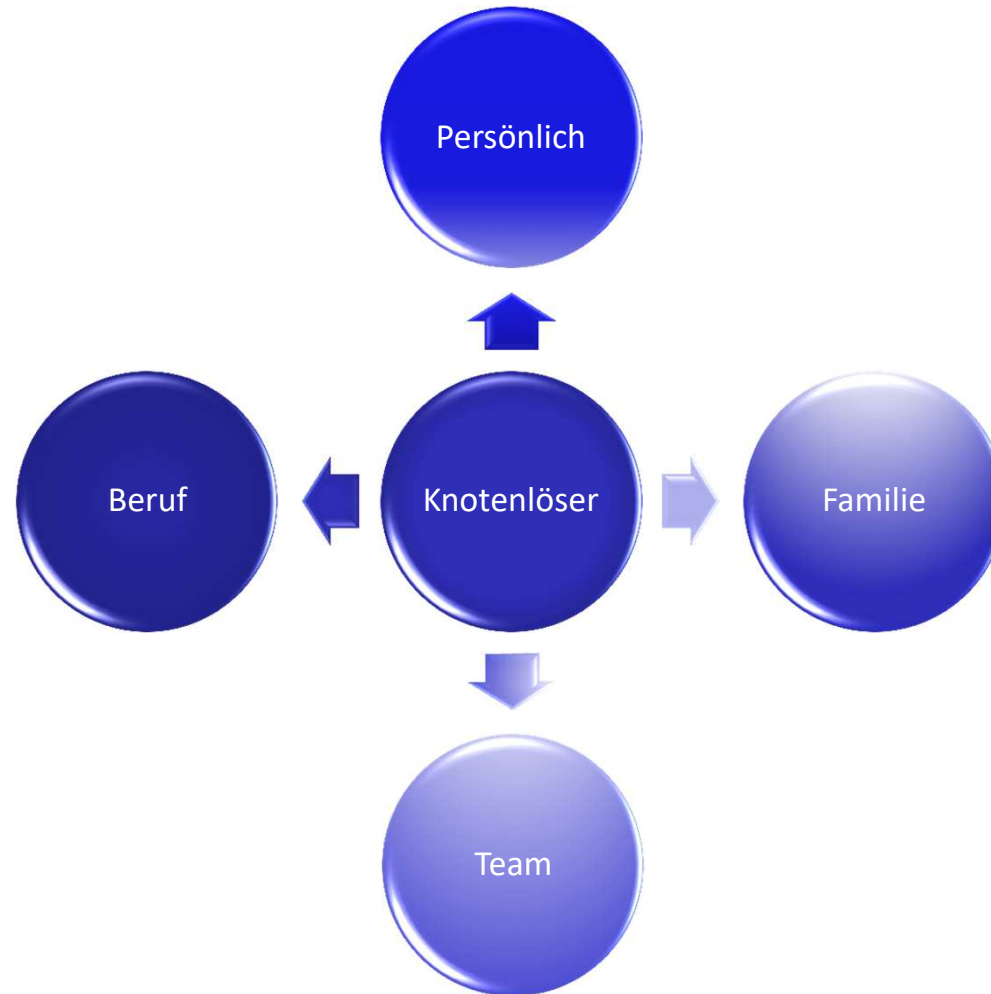


Das Coaching nach dem Knotenlöser-Prinzip ist eine eingetragene Marke von I-VP GmbH.

# Coaching nach dem Knotenlöser-Prinzip<sup>®</sup> – ist...



# Anwendungsgebiete...



# Coaching nach dem Knotenlöser-Prinzip®







# DIGITAL OFFLINE

REFLEKTION FINDEN,  
BEWUSSTER LEBEN



Lernen Sie den Umgang mit den digitalen Medien neu und fördern Sie so Wohlbefinden, Gelassenheit und seelische Ausgeglichenheit. Erleben Sie im digitalen Vakuum den Wert physischer Erfahrungen und persönlicher Kommunikation und reflektieren Sie dadurch Ihren bisherigen Umgang mit digitalen Medien unter professioneller Anleitung.

Ob Führungskraft, Familie, Privat oder für Ihr Unternehmen.

Foto: Avalon Studio / iStockphoto.com



I-VP -das Institut für Vertrieb und Persönlichkeit - stellt sich vor



A blue stethoscope is positioned on a white surface, with its chest piece resting on the right and its earbuds at the top. To the left, a portion of a silver laptop is visible, showing the keyboard and trackpad. The background is a plain, light-colored surface.

# Gesundheitsmanagement- in Unternehmen



# Gesundheitsmanagement

Fragt man die Deutschen nach ihrem wichtigsten Ziel für die Zukunft, ist die Antwort eindeutig: Weniger Stress! Stress, stressbedingte Erkrankungen und die dadurch bedingten Kosten sowie die damit verbundenen Leiden sind enorm. In Deutschland gehen mehr als der Hälfte aller "verlorenen" Arbeitstage auf zu viel Stress und einer zu hohen psychischen Belastungen zurück. Für Symptome wie Tunnelblick, Achtlosigkeit, Verdrängung, Demotivation, Resignation usw. bezahlen Unternehmen ein Vielfaches der direkten Krankheitskosten.

Schnell wird deutlich, dass viele Quellen von „zu viel Stress“ schlichtweg betrieblich notwendig sind, um weiterhin Erfolg zu haben – um am Markt zu bestehen und um zu „überleben“. Die Lösung von „zu viel Stress“ liegt deshalb vielmehr im besseren Umgang mit Stressauslösern und damit in dem Aufbau von Resilienz (Widerstandsfähigkeit und Robustheit bei gleichzeitigem Erhalt der Flexibilität und Wendigkeit) – und das sowohl auf der individuellen wie auf der betrieblichen Ebene.

Wir entwickeln speziell auf Ihr Unternehmen abgestimmte Konzepte, arbeiten die Feedbacks von Ihnen in unsere Leistungen ein oder passen sie entsprechend an. Ihr Unternehmen ist so individuell wie die Persönlichkeiten die darin arbeiten.

**Fordern Sie uns – wir freuen uns auf die Herausforderung.**



# Gesundheitsmanagement-

## Stress im Unternehmen hat strategische Bedeutung

### Individuum

- Die Gesundheit ist zunächst die Verantwortung für jeden einzelnen
- Das Unternehmen sollte dazu günstige Rahmenbedingungen schaffen
- Für die Wertschöpfung in der Wissensarbeit muss der Focus auf der Pflege und die Förderung der mentalen Ressourcen liegen.
- Individuelle Antreiber und Werte beeinflussen maßgeblich die Wahrnehmung und Deutungen sowie dem folgend die Aktivitäten und Leistungen.

### Team

- Bei der Arbeit im Team wird eine Kultur des „positiven“ Umgangs mit Stress benötigt.
- Nicht das Vermeiden von Stress steht im Vordergrund, sondern der professionelle Umgang damit.
- Resilienz als eigenständige Kompetenz von Teams zu entwickeln und zu pflegen wird damit zu einer wichtigen Aufgabe.
- Bestimmte Regeln und Rituale sowie die Qualität von Sprache und des persönlichen Umgangs miteinander sind hier zentral

### Führung

- In Unternehmen haben die Führungskräfte vermutlich den größten Einfluss auf den Umgang und das Empfinden von Stress.
  - „Gesunde Führung“ ist damit mehr oder weniger ein „MUSS“ und ein sehr wichtiger Gesundheitsfaktor sowie Leistungstreiber
- Wichtige Elemente sind:**
- Orientierung an der Persönlichkeit und Lebenssituation der Mitarbeiter
  - Kenntnis der Motive und Antreiber der Mitarbeiter
  - Positive Emotionen

# Gemeinsam mit uns - Gefährdungsbeurteilung und freiwillige betriebliche Gesundheitsförderung

Gefährdungsbeurteilung ist eine gesetzliche Aufgabe nach dem ArbSchG  
Aktivitäten in der Gesundheitsförderung ein freiwilliges Angebot des Arbeitgebers.  
Eine Trennung beider Bereiche im Unternehmen ist daher sinnvoll.

Gefährdungsbeurteilung (ArbSchG)	Betriebliche Gesundheitsförderung
Unser Ziel: Vermeidung arbeitsbedingter Gesundheitsgefährdungen durch Ermittlung und Umsetzung der erforderlichen Arbeitsschutzmaßnahmen	Unser Ziel: Förderung von Leistungsfähigkeit und Leistungsmotivation mit passgenauen betrieblichen Maßnahmen über den gesetzlichen Arbeits- und Gesundheitsschutz hinaus

Wir setzen die Maßnahmen für Ihr Unternehmen so individuell zusammen und gemeinsam mit Ihnen um.  
Dafür haben wir starke Partner zur Hand.





# I-VP - das Institut für Vertrieb und Persönlichkeit GmbH

Kontaktdaten:

I-VP Institut für Vertrieb und  
Persönlichkeit GmbH

Stephan Walper

Sebastiansgraben 7

73479 Ellwangen

Fon: +49 (0) 7961-95 99 462

Fax: +49 (0) 7961- 95 99 469

Mobil: +49 (0) 176- 62 91 54 52

E-Mail: [stephan.walper@i-vp.de](mailto:stephan.walper@i-vp.de)

Website: [www.i-vp.de](http://www.i-vp.de)