

VORTRÄGE / COACHING / TRAINING

WIRKUNGSVOLL ERFOLGREICH



HOLGER ZANDER

überzeugen - führen - wirken

Ich stärke Entscheider, damit sie schneller ihre Karriere-Ziele erreichen, wirksamer führen und bessere Ergebnisse erzielen.



<https://holgerzander.onepage.me>
welcome@holgerzander.eu
Handy: 0151/277 622 43





Trainings und Hybride-Workshops für Führungspersönlichkeiten

- Jeder Teilnehmer erhält ein Workbook und mein Buch "Nicht morgen. Jetzt!"
- Inhalte werden mit Auftraggeber intensiv im Vorfeld abgesprochen.
- Ausschließlich Praxis-Beispiele und gelebte Erfahrungswerte.
- Inhouse Trainings in Ihren Seminarräumen.
- Oder Trainings in hochwertigen Tagungshotels.
- Persönliche Umsetzung des Gelernten im Training.
- Gruppenarbeit und individuelle Reflexion.
- Jeder Teilnehmer erhält eine unterschriebene Zertifizierung.
- Aussagekräftige Flipcharts.
- Gute Laune und viel Spaß beim Training.
- Agile Agenda für mehr Flexibilität.
- **Honorar Tagessatz: 2.000 € plus MwSt., Anfahrts- und Übernachtungskosten**

Trainings- und Seminar-Themen:

- Erfolgsfaktor Kommunikation
- In Führung gehen - Mythos Führung
- Macht der Überzeugung (Medientraining)
- Wandel erfolgreich gestalten
- Workshop: Konflikte souverän lösen

Hybrides Coaching mit Workshop

Bei dieser Form des Coachings begleite ich 4-8 Entscheider mit je 5-8 ZOOM-Sessions á 60 Minuten. In einem Workshop vor Ort lernen wir uns kennen und legen für jeden Teilnehmer/in seine/ihre persönlichen Themen im persönlichen Coaching fest. So gehe ich individuell auf die Bedürfnisse jedes Einzelnen ein, die Entscheider sind nur beim Workshop einige Stunden aus dem Tagesgeschäft raus und profitieren und lernen in einem geschützten Raum. **Vorteil:** Hohe Effizienz, kein Zeitverlust, sofort konkrete Ergebnisse.

Honorar nach Absprache, je nach TN-Zahl und Anzahl der Coaching-Stunden.

TRANSFORMATION FÜR ENTSCHEIDER

Viele Führungskräfte und Entscheider kennen mit Sicherheit eine der folgenden Situationen:

- Sie wollen Veränderungen vorantreiben – doch einzelne Personen im Team stellen sich immer wieder quer.
- Sie müssen regelmäßig Konflikte schlichten und wünschen sich ein Quäntchen mehr Distanz und Souveränität, aber auch Ansatzpunkte, um nachhaltig den Zusammenhalt zu stärken.
- Oder Sie suchen nach Möglichkeiten, Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stetig neu zu motivieren, gerade in Zeiten, in denen von außen viele Unsicherheiten drohen.
- Vielleicht verfügen Sie auch schon über theoretisches Wissen zu guter Führung, finden im Tagesgeschäft aber nicht die Ruhe, um dieses in geändertes Verhalten zu überführen.
- Sie kennen keine Führungs-Tools, um relevante Ergebnisse und Erfolge zu erzielen, um sich Schritt für Schritt weiter zu entwickeln.

In meinen Seminaren und Vorträgen bekommen Sie ein mehrstufiges System an die Hand, mit dem Sie sich und Ihr Team optimal aufstellen können. Sie werden dabei sowohl das Team als Ganzes als auch die einzelnen Teammitglieder und sich selbst in den Fokus rücken.

Am Ende haben Sie eine individuelle Strategie entwickelt, mit der aus Ihrem Team mehr wird als die Summe der Leistungen der Einzelpersonen – damit Sie noch häufiger auf gemeinsam Erreichtes anstoßen können.

Alle Entscheider lernen in meinen Trainings und 1:1-Coachings:

HALTUNG & VERTRAUEN

Klarheit und Sicherheit für sich und andere bieten

FÜHREN & EMPOWERMENT

Über Ergebnisse sich selbst und sein Team weiterentwickeln

WIRKEN & ÜBERZEUGEN

Entscheider führen durch Kommunikation

JEDER IST SEIN EIGENER CHAIRMAN

Bedürfnisse ansprechen und Fehler zugeben

IHR INHALT

Überall, wo Menschen sich treffen, da plaudern, lachen, streiten oder anders gesagt, kommunizieren sie. Für Entscheider ist professionelle und wertschätzende Kommunikation ein zentraler Erfolgsfaktor im Alltag, um Andere und sich selbst besser zu verstehen. Als Beziehungsmanager kommunizieren Sie klar, strategisch und zielgerichtet innerhalb Ihres Teams, zu Ihren Kunden und Lieferanten sowie zu Ihren Vorgesetzten. Für eine gelungene Führungskommunikation braucht es Selbstreflexion und die Kenntnis der Dimensionen des Menschseins, also der Betrachtung von Körper, Gedanken (Geist) und Emotionen. In meinen Seminaren trainieren Sie die notwendigen Techniken, um sie später anzuwenden, zu leben und zu reflektieren. Von allein, ohne kontinuierliche Arbeit an sich selbst, treten keine Erfolge ein.

IHR NUTZEN

- Sie erfahren, wie Sie Ihr Team mit Kommunikation, Wertschätzung und Empathie ganz leicht auf Erfolg programmieren. Damit Sie in disruptiven Zeiten als wirkungsvolle Spitzenkraft Ihre Ziele erreichen und Ihr Team fantastische Ergebnisse erzielt.
- Sie lernen, wie Sie klar und typgerecht - auch in Konflikt-Situationen - kommunizieren, um Ihre Mitarbeiter zu Botschaftern zu machen.
- Wir lernen am besten über eine konstruktive Rückmeldung. Mit einem einfachen Dreiklang trainieren Sie, wertschätzendes und motivierendes Feedback zu geben.
- Sie kennen die wesentlichen 5 Delegationsschritte, um Ihre Mitarbeiter zu entwickeln und zu stärken und sich zu entlasten.
- Sie sind in der Lage, verbindliche und begeisternde Meetings durchzuführen.
- Die klare und reflektierte Sicht auf sich selbst, führt andere zum Erfolg.
- Sie kennen Ihre inneren Antreiber: Warum Sie sich so verhalten, wie Sie sich verhalten.
- Sie lernen, wie Sie dauerhaft souverän und leistungsfähig bleiben und kennen die Erfolgsfaktoren von „Self-Leadership“.
- Sie lernen, warum die „Mythen der Führung“ Sie blockieren.
- Sie lernen, wie Differenzierungen - Vertrauen vs. Kontrolle - Sie inspirieren.
- Sie sprechen wirkungsvoll und begeisternd vor Mitarbeitern, Kunden oder Vorgesetzten.

STRATEGISCHE FÜHRUNGS-KOMMUNIKATION

Je nach Bedarf und Strategie, entspricht jedes Modul ein bis zwei Trainingstage. Durch den modularen Aufbau der Inhalte besteht die Möglichkeit, die Trainings speziell nach Ihren Vorstellungen zusammenzustellen. Die Module bauen nicht aufeinander auf und können separat oder zusammen gebucht werden. Auf Wunsch gestalte und drucke ich zu jedem Seminar und für jeden Teilnehmer/in ein Workbook, um die Nachhaltigkeit der Trainings zu gewährleisten.

MODUL I ERFOLGSKOMMUNIKATION

Das Richtige sagen

1. Grundlagen der Kommunikation.
2. Wertschätzendes Feedback geben.
3. Zielgenau Delegieren => Empowerment.
4. Mit Killerphrasen souverän umgehen.
5. Einfach, schnell, bildhaft kommunizieren.
6. Richtig zuhören. Kontrollierter Dialog.
7. Diamanten der Gesprächsführung.
8. Brücken bauen - Konflikte vermeiden.
9. Meetings erfolgreich gestalten.

MODUL II SELBSTFÜHRUNG/MINDSET

Wissen, wer Du bist

1. Komfortzone verlassen: Lernen & entwickeln.
2. Innere Antreiber: Warum verhalte ich mich so?
3. Kraftquellen erkennen: Energie aufbauen.
4. Mehr Selberdenken wagen: Entscheidungen
5. Souverän mit Macht und Fehlern umgehen.
6. Stressbewältigung und Resilienz.
7. Managing upwards.
8. Innere Haltung: Kunst zu bleiben, wer man ist.
9. Mentaler Erfolgs-Magnet

MODUL III IN FÜHRUNG GEHEN

Offen und transparent

1. Die Rollen einer Führungskraft.
2. Führen mit Werten und Persönlichkeit.
3. Ergebnisorientiert managen.
4. Erfolg: Menschliche Führungskompetenz.
5. Vertrauen/Kontrolle, Sympathie/Kompetenz
Distanz oder Nähe aufbauen?
6. Introvertiert vs. extrovertiert führen?
7. Führung heißt...?
8. Denkfallen: Mythos Führung!

MODUL IV TEAMFÜHRUNG

Mitarbeiter zu Botschaftern machen

1. Die 5 Dysfunktionen einer Teamstruktur.
2. Das 4-Mat-System – Mitarbeiter verstehen.
3. Methode Team-Uhr – Wie spät ist es bei uns?
4. IKEA-Effekt ausnutzen - Mitarbeiter beteiligen.
5. Die Rolle als Teamleiter finden.
6. Mit Konflikten souverän umgehen.
7. Emotionen erkennen => EQ fördern.
8. Wertekompass fürs Team erstellen.
9. Ziele gemeinsam festlegen.

MODUL V GESPRÄCHSFÜHRUNG

Mitarbeiter mitnehmen

1. Checkliste & inhaltliche Vorbereitung.
2. 5 Diamanten der Gesprächsführung.
3. Eigene Kritikfähigkeit prüfen & verbessern.
4. Schwierige Einwände meistern.
5. Erst verstehen, dann verstanden werden.
6. In Konflikten Chancen erkennen.
7. Wer fragt, der führt.
8. Kommunikations-Kollision vermeiden.
9. Widerstand in positive Energie umwandeln.

MODUL VI WIRKEN & ÜBERZEUGEN

Vor Menschen begeistern

1. Mit ARA wirkungsvoll präsentieren.
2. Aufbau eines Vortrags/Präsentation.
3. Logos / Pathos / Ethos.
4. Die 12 Elemente der Überzeugungskraft.
5. Mit Lampenfieber umgehen.
6. Gedächtnis: Nie mehr Inhalte vergessen!
7. Am Anfang begeistern.
8. Praxis: Überzeugungsrede halten.
9. Auf Wunsch mit Kamera.

IN FÜHRUNG GEHEN

Was bedeutet Führung? Meine Definition lautet: "Den Menschen zur Verantwortung führen und das durch gute Ergebnisse sichtbar machen". Der Weg zum Top-Manager ist rau und hart. Die Chance, große Erfolge zu erzielen und auf einem Magazin-Cover zu stehen eher gering. Doch die Gefahr zu scheitern ist hoch. Wenn Sie Ihre Karriere selbst in die Hand nehmen und in Führung gehen wollen, um mit dem richtigen Mindset ein einzigartigen Spirit of Excellence zu entwickeln => dann sind Sie hier goldrichtig.

MODUL I EINFÜHRUNG & GRUNDLAGEN

Lektion 1: Was bedeutet wirksame Führung?
Lektion 2: Der Weg zur emotionalen Intelligenz
Lektion 3: Die 5 Mindsets eines Managers
Lektion 4: Mentale Voraussetzungen
Lektion 5: Geduld ist die Kunst der Stunde
Lektion 6: Rollen einer Führungspersönlichkeit

MODUL II MYTHOS FÜHRUNG

Lektion 1: Die ideale Führungskraft: Angeboren?
Lektion 2: Einfluss nur über Status-Quo?
Lektion 3: Jeder muss sich wohlfühlen
Lektion 4: Ohne Sie läuft der Laden nicht
Lektion 5: Sie müssen Ihr Team motivieren
Lektion 6: Mein Führungsstil ist der einzig Beste
Lektion 7: Wer viel zu tun hat ist erfolgreich?

MODUL III VERÄNDERUNGSKOMPETENZ

Lektion 1: Warum ist Veränderung so schwer?
Lektion 2: Was passiert mit uns im Wandel?
Lektion 3: 6 Stufen, um Wandel anzunehmen
Lektion 4: Den Wandel geistig in Besitz nehmen
Lektion 5: Wie werde ich Meister des Wandels?
Lektion 6: Warum scheitern Veränderungen?

MODUL IV MACHT DER DIFFERENZIERUNG

Lektion 1: Fach- oder Führungskompetenz?
Lektion 2: Verstehen ohne einverstanden zu sein
Lektion 3: Wachstum vs. Bestätigung
Lektion 4: Nicht nur kennen, sondern können
Lektion 5: Führen mit Nähe oder Distanz?
Lektion 6: Kopf u. Herz der Menschen erreichen
Lektion 7: Der Vergleich ist des Glückes Tod

MODUL V MENSCHEN FÖRDERN

Lektion 1: Wie ich mental auf das Thema schaue?
Lektion 2: Gute Führung: Eine Frage des Stils?
Lektion 3: Die vier Phasen der Entwicklung
Lektion 4: Wie erhöhen Sie Ihr Engagement?
Lektion 5: Wie erhöhen Sie Ihre Kompetenz?

MODUL VI KLUGES VERTRAUEN

Lektion 1: Vertrauen oder kontrollieren Sie noch?
Lektion 2: Glaubwürdigkeit als Vertrauens-Basis
Lektion 3: Ziele durch kontrolliertes Vertrauen
Lektion 4: Wie kontrollieren Sie Ihre Mitarbeiter?
Lektion 5: Vertrauen als Wirtschaftsfaktor

MODUL V II PURPOSE ALS ANTRIEB

Lektion 1: Mindset zur Fehlerkultur entwickeln
Lektion 2: Woraus besteht Unternehmenszweck?
Lektion 3: Welche Bedeutung hat die Mission?
Lektion 4: Welche Aufgaben haben Leitsätze?
Lektion 5: Wie entwickle ich eine Positionierung?

WANDEL ERFOLGREICH GESTALTEN

Langsam etabliert sich das Verständnis dafür, dass ein „Zurück zur Normalität“ in vielen Bereichen unseres Lebens keine Option mehr ist. Change steht in großen Lettern auf der Agenda der Wirtschaft – und das löst Angst und Unsicherheit aus. Ziel meines Coachings ist es, dass Führungspersönlichkeiten sich zu starken und widerstandsfähigen Change- und Beziehungs-Managern entwickeln, die selbstbewusst den Wandel annehmen und kommunizieren. Dafür habe ich sechs Strategien entwickelt, die Bestandteil meines Premium-Coachings sind. **Wenn Du der Gleiche bleiben willst, dann verändere Dich!**

STRATEGIE I ERFAHRUNG REICHT NICHT

Viele Leader fühlen sich inkompetent

- => Rollenverständnis finden
- => Die Change-Formel anwenden
- => Eigene Ängste und Widerstände erkennen
- => Selbstmotivation im Change finden
- => Selbstzweifel beerdigen
- => Haltung zum Wandel erkennen

STRATEGIE II WIDERSTAND UMWANDELN

Emotionen im Team erkennen

- => Emotionale Achterbahnfahrt des Teams
- => Die vier wichtigsten Gefühle erkennen
- => Was bringt der Change für mich?
- => Was wird schlimmer? Was besser?
- => Konflikte erkennen und lösen
- => Wie entsteht Widerstand?

STRATEGIE III RICHTIG KOMMUNIZIEREN

Offen und transparent

- => Diamanten der Gesprächsführung
- => Emotionen erkennen
- => Einfach, schnell, bildhaft kommunizieren
- => Erfolg: Menschliche Führungskompetenz
- => Zuhören, zuhören, zuhören: Wie geht das?
- => Distanz oder Nähe aufbauen?

STRATEGIE IV KRAFT DES VORBILDS

Den Change vorleben

- => Entscheidung: Verbrenne Deine Schiffe
- => Mehr Selberdenken wagen
- => Der Blick in die Glaskugel
- => In Bewegung bleiben, Wandel vorleben
- => Introvertiert vs. extrovertiert
- => Sympathie und Überzeugung im Auftreten

STRATEGIE V BOTSCHAFTER ERZEUGEN

Mitarbeiter mitnehmen

- => Den IKEA-Effekt ausnutzen
- => Mitarbeiter am Prozess beteiligen
- => Wir irren uns voran - Umgang mit Fehler
- => Change-Botschafter erkennen
- => Ergebnisorientiert managen
- => Change-Treppe kennen und können

STRATEGIE VI KRISEN SIND GUT

Mit Rückschlägen klar kommen

- => Change ist ein Feldzug
- => Breche bewusst die Regeln
- => Grundlagen Krisenmanagement
- => Die richtige Frequenz einstellen
- => Mentaler Erfolgs-Magnet
- => Kommunikations-Kollision vermeiden



IMPULS-VORTRAG KEYNOTE



=> MYTHOS FÜHRUNG!

- Wie sieht das Bild einer idealen Führungskraft aus?
- 5 Mythen und Halbwahrheiten zum Thema Führung
- Lieber stolpernd starten, als perfekt warten
- Hindernisse auf dem Weg zu einer wirksamen Persönlichkeit
- Probleme? Her damit
- Wie komme ich in die Umsetzung?

Homepage: [Mythos Führung](#)

Honorar Vortrag: **2.500 Euro**

Ich begleite und unterstütze die Leadership-Programme u.a. von:



AUFBAU BUSINESS COACHING

Um die Wirksamkeit meines Business Coachings zu garantieren, basiert der Prozess auf meinem **fünf Phasenmodell**. Das ist die Voraussetzung, um eine gesunde Mischung aus Optimismus und Realismus zu erzeugen. Grundlage ist mein Leadership-KOMPASS.

- **Vertrauen gewinnen: Die IST-Situation wirklich verstehen!**

Eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Coach und Coachee ist die Basis und unentbehrlich für den Erfolg. Das Coaching kann nur funktionieren, wenn der Coachee bereit ist, sich zu öffnen und sein Problem klar zu definieren. Nur wer sein Problem erkennt, kann daraus eine kraftvolle Ziel-Vorstellung für die Zukunft entwickeln.

- **Ziel-Orientierung: Probleme in Ziele Verwandeln!**

Business-Coaching bedeutet, andere Menschen erfolgreich zu machen. Erfolg resultiert u.a. aus Zielerreichung. Wer keine Ziele hat, der kann nicht erfolgreich sein. Probleme sind Ziele, die auf dem Kopf stehen - in meinem Coaching verwandeln wir Probleme in Ziele, damit wir Zukunft gestalten können.

- **Strategie und Ressourcen: Der beste Weg zum Erfolg!**

Um die Zukunft des Coachee zu gestalten, braucht er Ressourcen. Sie sind die Rohstoffe für seinen Lernerfolg. Oft haben Menschen den Kontakt zu ihren Rohstoffen verloren. Sie fühlen sich schwach, unsicher, verärgert, ängstlich und sehen überall Probleme und Schwierigkeiten. Meine Aufgabe als Coach ist es, diesen Kontakt wieder herzustellen, damit Kreativität, Zuversicht und Selbstvertrauen wieder erwachen. Und zwar schnell, tiefgreifend und nachhaltig.

- **System-Check: Welche Risiken und Nebenwirkungen sind im Spiel!**

Eine gute Problemlösung muss **system-verträglich** sein. Jeder Mensch ist Teil eines größeren Systems, wie Familie, Unternehmen, Freundeskreis etc. Ich werde als professioneller Coach nicht leichtfertig in bestehende Systeme eingreifen. Veränderungen müssen in diese Systeme sorgfältig eingebunden werden. Wie belastbar ist der Coachee? Welche Einwände können Zweifel verursachen und die Motivation schwächen? Welche unerwarteten Probleme können auftreten? Dadurch optimiere ich die Strategie des Coachings und bringe den Coachee ins Handeln.

- **Transfer-Sicherung: Motivation und Maßnahmen!**

Entscheidend ist nicht, **was** im Coaching passiert, sondern was **nach** dem Coaching passiert. Business Coaching ist kein Selbstzweck, sondern eine Investition, um Probleme zu lösen und Ziele zu erreichen. In meinem Coaching erhält der Coachee nachhaltige Impulse, damit die Umsetzung in die Praxis von Erfolg gekrönt ist. Ich kenne die menschliche Komfort-Zone genau und Sorge für die notwendige Energie, damit der Coachee seine Ziele tatsächlich zu erreicht.

Honorar 10 Sessions á 60 Minuten = 2.500 Euro

Honorar 15 Sessions á 60 Minuten = 4.000 Euro

Honorar 20 Sessions á 60 Minuten = 6.500 Euro

LEADERSHIP-KOMPASS

Mein exklusiver Leadership-KOMPASS hilft jungen und erfahrenen Entscheidern, einen sicheren und erfolgreichen Weg in disruptiven Zeiten zu finden. Mehr Umsatz, Sicherheit und Klarheit führen zu mehr Spaß, Sinn und Erfolg. Der KOMPASS ist ein Akronym und steht für die Leadership-Skills Kommunikation, Original, Mindset, Prinzipien, Aufgaben, Strategie und Selbstführung.



LEADERSHIP-KOMPASS

Mein exklusiver Leadership-KOMPASS hilft jungen und erfahrenen Entscheidern, einen sicheren und erfolgreichen Weg in disruptiven Zeiten zu finden. Mehr Umsatz, Sicherheit und Klarheit führen zu mehr Spaß, Sinn und Erfolg. Der KOMPASS ist ein Akronym und steht für die Leadership-Skills Kommunikation, Original, Mindset, Prinzipien, Aufgaben, Strategie und Selbstführung.

MODUL I K = KOMMUNIKATION

Das Richtige sagen

- Lektion 1: Grundlagen der Kommunikation
- Lektion 2: Führungskommunikation Werkzeuge
- Lektion 3: Feedback: Frühstück der Champions
- Lektion 4: Delegieren oder verlieren
- Lektion 5: Diamanten der Gesprächsführung
- Lektion 6: Meetings erfolgreich gestalten

MODUL II O = ORIGINAL

Wissen, wer du bist

- Lektion 1: Gedankliche Stolpersteine- erfolgreich
- Lektion 2: Die Kunst zu bleiben, wer man ist
- Lektion 3: Innere Antreiber entdecken
- Lektion 4: Die 5 Rollen einer Führungskraft
- Lektion 5: Die Kraft des Vorbilds
- Lektion 6: Persönlichen Führungsstil finden

MODUL III M = MINDSET

Führen und folgen

- Lektion 1: Skills in disruptiven Zeiten => EQ
- Lektion 2: Wie reflektiere ich mich selbst?
- Lektion 3: Tugenden/Werte idealer Teamplayer
- Lektion 4: Mehr Selberdenken wagen
- Lektion 5: Mythos Perfektionismus
- Lektion 6: Kraftquellen erkennen / nutzen

MODUL IV P = PRINZIPIEN

Emotionen auslösen

- Lektion 1: Sinnlos führen?
- Lektion 2: Flow und Engagement fördern
- Lektion 3: Werte-Kompass erstellen
- Lektion 4: Gefahr Micromanagement
- Lektion 5: Mit Leichtigkeit wirken u. überzeugen
- Lektion 6: Identifikation schaffen

MODUL V A = AUFGABEN

Leistung durch kluge Aufgaben

- Lektion 1: Immer diese Scheiß-Ziele!
- Lektion 2: Digitale Aufgaben kommen dazu
- Lektion 3: Wandel kommunizieren/umsetzen
- Lektion 4: Lass die Rampensau um Stall
- Lektion 5: Ergebnisorientiert managen
- Lektion 6: Typische Fehler in ersten 100 Tagen

MODUL VI S = STRATEGIE

Fortschritt statt Hamsterrad

- Lektion 1: Change erfolgreich managen
- Lektion 2: Scheitern: Wir irren uns voran
- Lektion 3: Entrümpeln und loslassen
- Lektion 4: Stufen der Veränderung
- Lektion 5: Führen mit Leichtigkeit
- Lektion 6: Widerstände erkennen / auflösen

MODUL VII S = SELBSTFÜHRUNG

Die eigenen Stärken stärken

- Lektion 1: Was mich weiterbringt!
- Lektion 2: Gesunde Selbstführung / Reflexion
- Lektion 3: Disziplin + Prioritäten + Entscheidung
- Lektion 4: Der Umgang mit Macht/Fehlern
- Lektion 5: Der aufrechte Gang
- Lektion 6: Unterschied Führung/Management

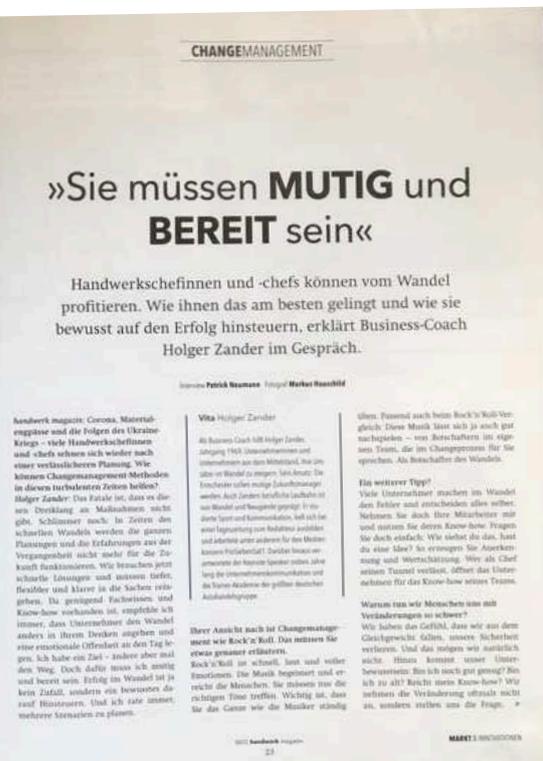
BÜCHER & PR



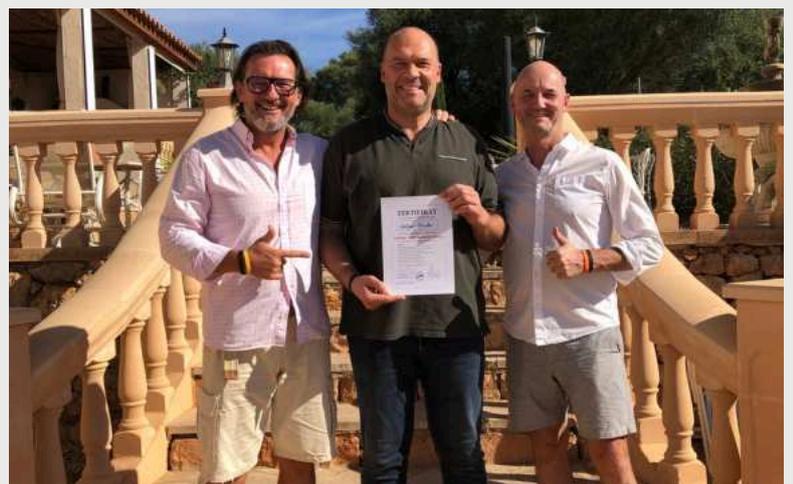
NEUE OSNABRÜCKER ZEITUNG

INTERVIEW IM HANDWERK MAGAZIN

<https://www.handwerk-magazin.de/changemanagement-so-nehmen-sie-die-veraenderung-an-263548/>



IMPRESSIONEN



IMPRESSIONEN



REFERENZEN & KUNDENSTIMMEN



André Cascasi

Bereichsleiter Thomas Philipps

"Das C-Level Coaching hat mir die Augen geöffnet. Unglaublich, was ich noch bei den Tools Führung und Wirken dazugelernt habe. Ich habe ein neues Niveau erreicht und bin entspannter und wirkungsvoller."



Tobias Becher

Manager RLE Mobility

"Es war mir wichtig meinen Blickwinkel zu reflektieren, ob Fremdbild vs. Eigenbild passen könnte. Meine hohen Erwartungen an das intensive C-Level Coaching wurden komplett erfüllt."



Mariam Heuer

Trainerin Führungskräfte

"Als junge Führungs-Expertin hat mich Holger Zander hervorragend auf den Job des Coaches vorbereitet. Im exklusiven 1:1 C-Level-Coaching habe ich von seinem Fachwissen und seiner Erfahrung profitiert."



Dr. Richard Winkelmann

Abteilungsleiter TOPTICA Photonics

"Das auf mich zugeschnittene C-Level-Coaching hat mir Klarheit gebracht und neue Perspektiven eröffnet. Von Selbstführung über laterale Führung bis hin zur Kommunikation von Veränderungen."



Carolin Imwalle

Teamleiterin Seniorenresidenz

"Das Premium Coaching hat mir in meiner Entwicklung sehr weitergeholfen. Die Themen waren auf meine Bedürfnisse abgestimmt. Ich habe viele Impulse für meinen Führungsalltag mitgenommen."



André Wendt

Verkaufsleiter Autohaus Dresden

"Das 1:1-Coaching mit Holger Zander hat mir Klarheit in meinem Führungsstil vermittelt, ein neues Mindset für mich selbst und Sicherheit in meiner neuen Rolle als Führungskraft im Autohaus gegeben."

REFERENZEN & KUNDENSTIMMEN



Waldemar Jacobi

Leiter Einkauf Lacroix & Kress

"Ich bin begeistert. Das Führungstraining war abwechslungsreich und unterhaltsam mit viel Content aus der Praxis. Die Themen Führung und Selbstmanagement hat Holger von einer mentalen Seite aus betrachtet."



Eva Bruns

Inhaberin Autohaus Bruns

"Das C-Level Coaching hat meine Karriere vorangebracht. Individuell auf meine Bedürfnisse zugeschnitten und praxisnah. Ich bin begeistert weil meine Führungskompetenz ein neues Level hat."



Christian Schleicher

Geschäftsführer Autohaus Dresden

"Holger Zander ist ein Experte auf den Gebieten Wirken, Führung und Kommunikation. Ich habe viel über mich und meine Führungskompetenz gelernt und kann das C-Level Coaching nur empfehlen."



Richard Stadler

ehem. Geschäftsführer Autohaus Spindler

"Humorvoll, mit viel Energie und Leidenschaft hat Holger Zander meine Entscheider begeistert. So viele Aha-Momente hatten die bei einem Führungstraining noch nie."



Markus Stein

Geschäftsführer Autohaus Staiger

"Meine Abteilungsleiter waren einfach nur begeistert. Humorvoll, abwechslungsreich und hochwertiger Content: Das Training geht unter die Haut und zeigt, was Führungskompetenz wirklich ist."



Maik Vorwerk

Leiter Finanzen Lacroix & Kress

"Das C-Level Coaching hat mir gezeigt, dass ich permanent an meinen Führungskills arbeiten muss. Ich trete selbstbewusster auf, bin zielstrebig und kann mit Konflikten souverän umgehen."



HOLGER ZANDER

BUSINESS-TRAINER UND SPEAKER

Referenzen

- **Lacroix&Kress**
Metallverarbeitung
- **Autohaus Toyota Bruns und Autohaus Renzenbrink**
- **TOHA Autohausgruppe**
- **Spindler-Gruppe in Würzburg**
- **RLE Mobility in Köln**
- **Thomas Philipps, Handel**
- **Autohaus Dresden**
- **A. Thum, Gebäudereinigung**
- **Hellmann Worldwide Logistics**
- **AVAG Holding SE in Augsburg**

- Aufbau interner und externer Kommunikationsstrukturen, Leitbild und Vision für S-Bahn München
- AVAG Nachwuchsführungskräfte- und Aufbau Leadership Programm
- Begleitung Leadership-Trainer für BNP-Paribas, ProSieben und RWE, Thomas Philipps
- Training bei RWE Entwicklung Change-Programm NWoW (new way of working) „Professioneller Umgang mit Widerstand“
- Aufbau und Umsetzung Leadership-Programme für Autohäuser der AVAG-Gruppe, Selbstreflektions- und Führungstrainings, Teamworkshops und Präsentation vor großem Publikum
- Coaching 1:1 Abteilungsleiter Hellmann
- Premium Coaching 1:1 Geschäftsführer

Kurzprofil

BERUFSERFAHRUNG

- **Selbstständig:** Business-Coach und Speaker für den Mittelstand
- **Leadership-Development** für Führungskräfte der AVAG Holding SE, Autohandelsgruppe in Europa mit 180 Standorten, 5.000 Mitarbeiter
- **Leitung Unternehmenskommunikation** AVAG Holding SE 2014-20
- **Entwicklung Traineeausbildung für AVAG Holding** und Aufbau Recruiting-Prozess für Fachkräfte im Autohandel
- **Selbstständiger Kommunikationsberater** für Deutsche Bahn in Bayern, S-Bahn München, Energieversorger PGNiG in München und AVAG Holding SE
- **Redaktionsleiter Bayern** für Mitarbeiterzeitung der Deutschen Bahn
- **Sportredakteur** bei ProSieben

AUS- UND WEITERBILDUNG:

- **Trainer und Speakercamp Oliver Geisselhart**
- **Speaker Ausbildung:** Bei Hermann Scherer im Goldprogramm
- **Trainer-Ausbildung: Führungskommunikation und Change-Leadership** im Trainer People Network
- Lehrgang **Krisenkommunikation** Quadriga Hochschule Berlin
- **Ausbildung** und Zertifizierung zum **PR-Berater** an der Deutschen Presseakademie in Berlin
- **Ausbildung** und Zertifizierung **als Redakteur**
- **Magister** Sport/Medien/Geschichte in Köln u. Osnabrück

Fachkompetenz

Ich habe als Trainer ca. 80 - 100 Trainer-Tage/Jahr

Mein Speaker-Thema: **Mythos Führung**

Meine Expertise: Strategische Führungs-Kommunikation



ZERTIFIKAT

Holger Zander

hat erfolgreich an der
TPN Trainerausbildung 2018
teilgenommen.

Inhalte der TPN Trainerausbildung:

- Entwicklung der eigenen Trainerpersönlichkeit
- Persönliches Auftreten und Wirkung inkl. Feedback
- TPN Toolbox mit diversen Inside und Outside the box Methoden und Übungen
- Grundlagen und Formate der Moderation
- Gestaltung der Kundenbeziehung, Auftragsklärung, Angebotserstellung, Konzeptdesign und Evaluierung
- Die eigene Trainermarke und der Sales Pitch
- Shadowing und eigenständige Trainingserfahrung mit TPN Kunden

Neustadt, 16. Nov. 2018

Ort, Datum

Angela Zinner
Angela Zinner
GF & Ausbilderin TPN GmbH

Stephan Groß
Stephan Groß
Ausbildler TPN GmbH



DIPLOM

GOLD

DER WEG ZUM
**TOPSPEAKER
EXPERTENSTATUS**

PROGRAMM

erfolgreich absolviert von

Holger Zander

Hermann Scherer

HERMANN SCHERER

DEUTSCHE PRESSEAKADEMIE
STUDIUM I. KLASSE

CERTIFICATE

DEUTSCHE PRESSEAKADEMIE

Holger Zander

hat in der Zeit vom 14. Februar 2011 bis zum 14. August 2011 erfolgreich am
Kompaktsstudiengang „PR/Öffentlichkeitsarbeit“
der Deutschen Presseakademie teilgenommen.

Herr Zander hat das Studium als
Kommunikationsmanager (depak)
mit der Gesamtnote 1,3 abgeschlossen.

Das Studium umfasste 20 Lehrfächer in vier Modulen sowie drei Präsenzphasen mit insgesamt 132 Präsenzstunden. Folgende Kenntnisse wurden vermittelt:

- Grundlagen der PR/Öffentlichkeitsarbeit
- Begriff, Modelle und Definitionen
- Standardbestimmungen der PR
- Ethische Grundlagen der Branche
- Das Kommunikationskonzept
- Grundlagen der Kommunikationsplanung
- Strategietypen in der Kommunikation
- Analysetechniken in der PR
- Ressourcenplanung und Budgetierung
- Erfolgsfaktoren in der PR
- Medienarbeit
- Grundlagen der Presse- und Medienarbeit
- Die Pressemitteilung als PR-Instrument
- Spezielle Formen der Kommunikationsarbeit
- Interne Kommunikation
- Krisen- und Risikokommunikation
- Investor Relations
- Grundlagen des Eventmarketing
- Grundlagen des Marketing
- Grundlagen der BWL/VWL
- PR und Onlinekommunikation
- Recht für die PR-Arbeit

Christian Arns
Christian Arns
Academy Director
Deutsche Presseakademie

Berlin, 14. August 2011

UNIVERSITÄT OSNABRÜCK

Fachbereich Erziehungs- und Kulturwissenschaften

Magisterurkunde

Die Universität Osnabrück, Fachbereich Erziehungs- und Kulturwissenschaften
verleiht

Herrn *Holger Zander*
mit dieser Urkunde den Hochschulgrad

Magister Artium / Magistra Artium^(M. A.)

nachdem er/sie die Magisterprüfung in
Sportwissenschaft

bestanden. Geschlecht und Medien
(Angabe der Hauptfächer bzw. des Hauptfaches und der Nebenfächer)

am 21. April 1999

bestanden hat.

(Stichtag der Hochschule)

Osnabrück, den 27. April 1999
(Ort)

Herrn Zander
Sonderbeauftragter
des Prüfungsausschusses

Prof. Dr. Hartmut Künzler

Prof. Dr. Renata Ziemer
Sonderbeauftragte
des Prüfungsausschusses

Prof. Dr. Renata Ziemer

1) Nichtanfertigung versichert

2) Auf Antrag der Studierenden Studieren wird das Hauptfach an der gewählten Stelle geprüft

ZERTIFIKAT

Hiermit bestätigt die TEAMGEISSELHART GmbH

Holger Zander

die erfolgreiche Teilnahme am 6 Tages-Seminar

Trainer- und SpeakerCamp

mit Oliver Geisselhart, "Deutschlands führender Mentaltrainer" (ZDF)

Inhalte u.a.:

- Professionelle Vortrag-, Workshop- und Seminar Konzeption
- Souveränes Auftreten, Präsentieren und Lehren vor Publikum
- Rhetorik und Körpersprache in der Weiterbildung
- Psychologische Prozesse und Gruppendynamik effektiv einsetzen
- Online Schulungen effektiv durchführen
- Maßgeschneiderte Trainingskonzepte entwickeln
- Erfolgreicher Business- und Markenaufbau
- Effektives Marketing für Trainer, Speaker, Coaches

Das Seminar umfasst eine Dauer von 60 Stunden.

Oliver Geisselhart
Leitung/Trainer
Dipl.-Befw. Oliver Geisselhart



Volker Schwärzel
GF/Ausbildungsleiter
Volker Schwärzel

Mallorca, 16.09.2018