communautic
Moderne Kommunikationsarchitektur

Live Performance Competence.

Frage 1

Welcher Punkt gilt
wichtig in den A

- ○ der persönlich
- ☒ Prozessqualit
- ○ Kostenrelevanz
- ○ Verkaufsqualität

Frage 2

Was erwartet si
mein Gesprächs

- ○ Vielfalt von n
- ○ Neue Method
- ○ detailierte Ang
- ☒ rasche Umset

Frage 3

Was bedeutet im
richtig zu argumen

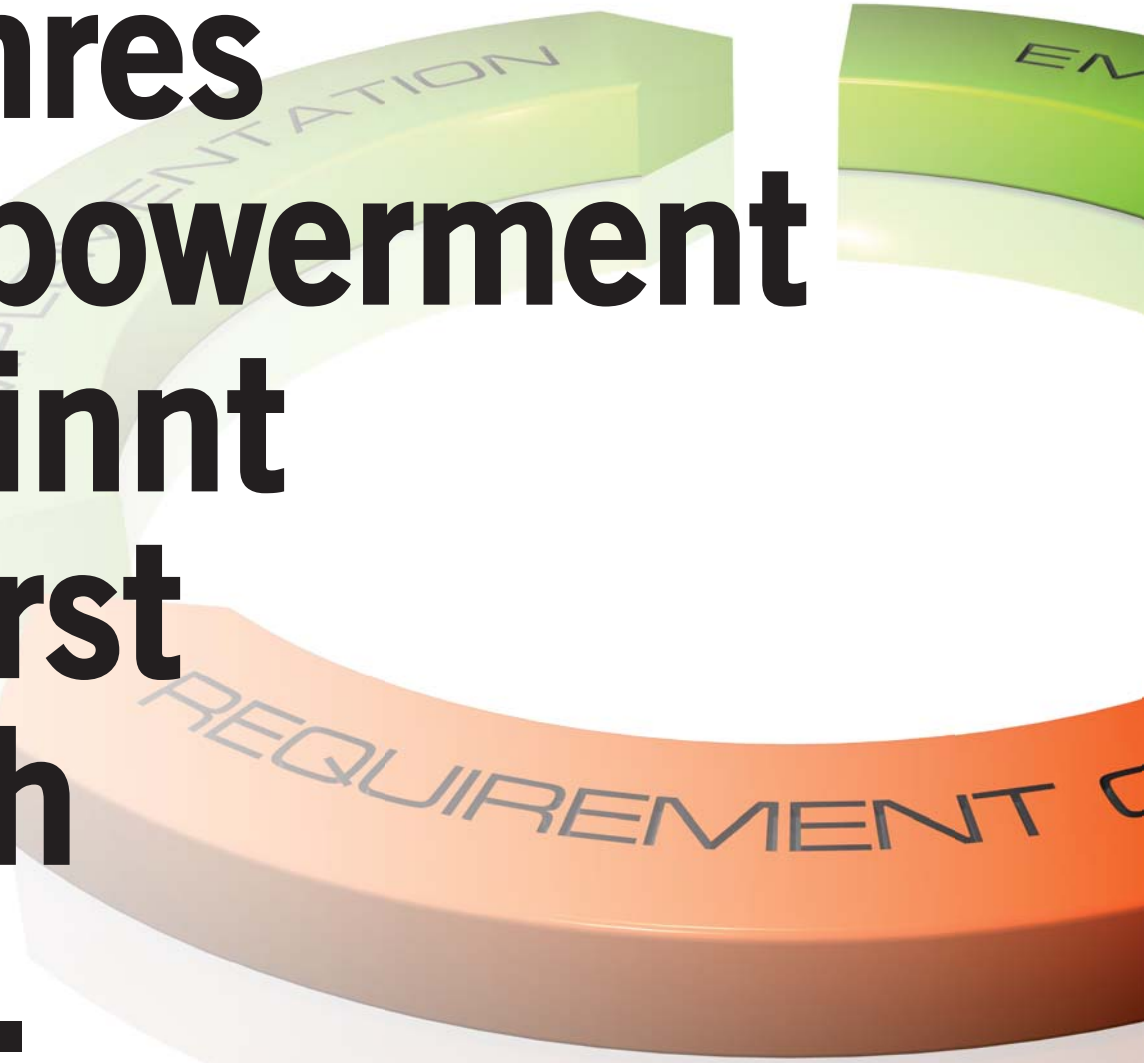
Was Ziel ist wird auch Ergebnis sein.

Das communautic© Präsenztrainingsangebot: methodisch, innovativ, authent, wirksam - mehr nicht.

Andreas Walder, Personalentwicklung TIWAG - Tiroler Wasserkraft AG

Die Anzahl von Trainingsanbietern zu Themenkreisen wie Kommunikation oder Projektmanagement scheint in den letzten beiden Jahrzehnten überproportional zur Nachfrage gestiegen zu sein. Aber wo findet sich darunter noch echte Innovation? Der Großteil an Trainingsagenturen übt sich in der Wiederholung von Gestrigem oder setzt auf "bewährte" Methoden ohne deren Wirksamkeit kritisch zu hinterfragen. Vollmundig definierte Leistungsziele werden in der Regel nicht annähernd erreicht. Die Eigenheit und Innovationskraft der communautic© Konzepte erscheint dagegen wie eine Frischzellenkur für verstaubte Didaktik-Konzepte. Eine aufwendige Multimedia Gestaltung, authente TrainerInnen, praxisrelevante Inhalte, die halten was sie versprechen, kurz gesagt: was Ziel ist wird auch Ergebnis sein!

Wahres Empowerment beginnt ja erst nach uns.



TeilnehmerInnenzufriedenheit und inhaltliche Qualität gut und schön, aber was ein Training wirklich wert ist, zeigt sich ja erst danach - nämlich im Rennen!

Otto Walter Ebenbichler, CEO communautic©

Bestmögliches Know How, eloquente Trainerpersönlichkeiten? Selbstverständlichkeiten für einen modernen Präsenztrainingsanbieter. Und danach? Was kommt hinter der Veranstaltung? Klar: die Sintflut - eine Geisteshaltung, der sich mittlerweile 90% aller Trainingsanbieter verschrieben haben. *"Was soll falsch daran sein, wenn ich in zwei Jahren wieder den gleichen Auftrag erhalte? Das ist unsere Masche",* meinte einmal ein durchaus renommierter Kollege von mir. Wirtschaftlich falsch ist daran natürlich nichts, bitte, ja. Verantwortungsvoll? Nachhaltig? Ehrlich? Nein, diese Begriffe wurden dafür allerdings an der Garderobe abgegeben. Der wahre Erfolg eines intensiven Trainings zeigt sich ja doch erst im Rennen, in der Umsetzung des Trainierten. Den Sintflutzynismus überlasse ich gerne meiner Konkurrenz. Unser Empowerment für Unternehmen erleben Sie in der Minute *nach* Veranstaltungsende, das ist *unsere Masche*.

-55%

Aufwandsreduktion durch Extraservices
(Kooperationsadministration, keine Fahrt- oder Aufenthaltspesen, Evaluierungsleistungen)

Evaluierte Zufriedenheit
(AuftraggeberInnen & TeilnehmerInnen)

95%

Ausgangssituation - ein Energiekonzern sah sich vor der Aufgabenstellung, internes Personal für eine umfangreiche Imagekampagne aufzubauen. Es entstand ein vielseitiger Themenbedarf an Ausbildungsinhalten (Sprachtechniken, Deeskalations- und Sozialkompetenzen, Körpersprache). Der Koordinationsaufwand gegenüber Inhalten und Trainingsagenturen brachte das Projekt zu Fall.

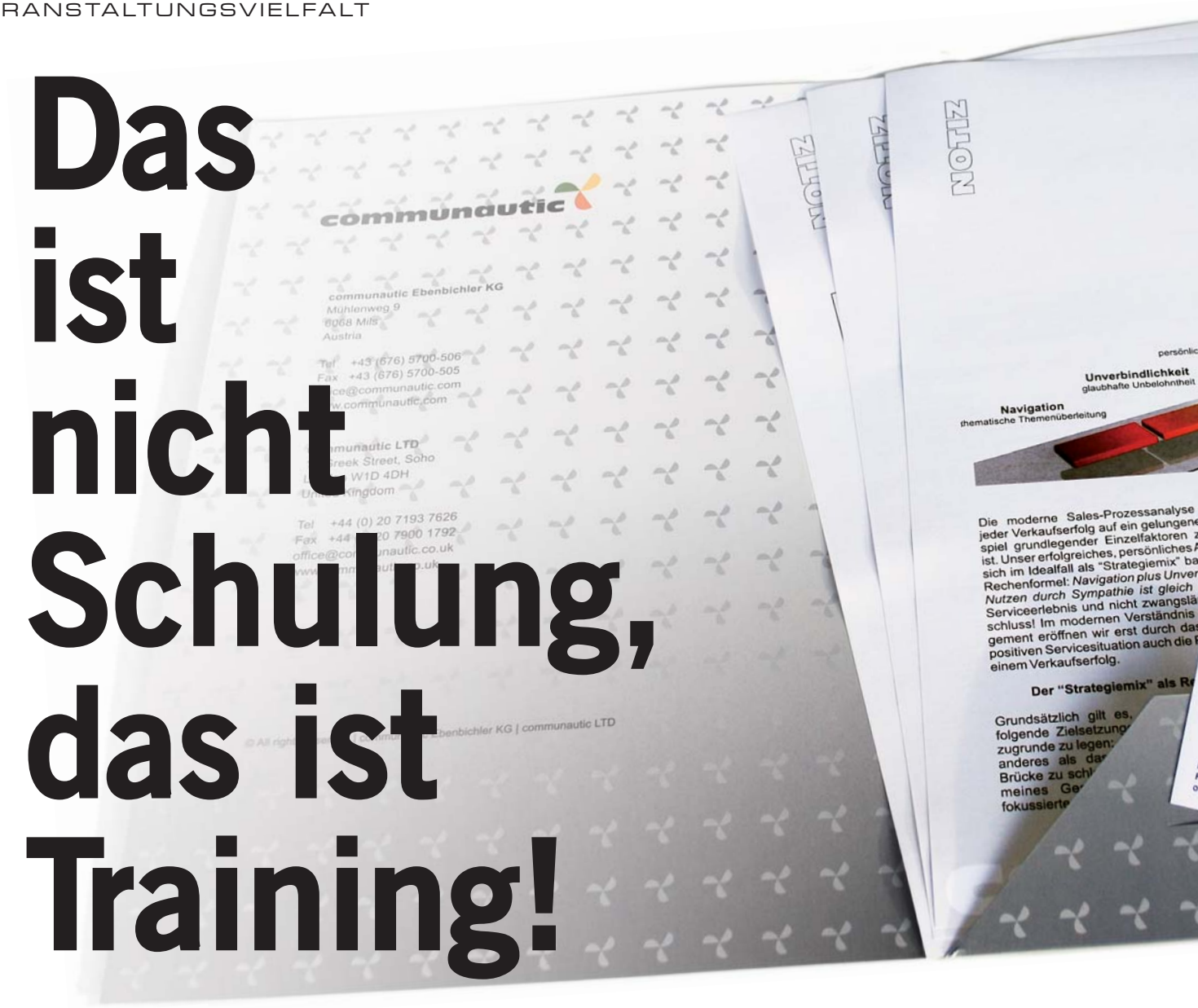
Maßnahmen & Ergebnis - die Neukonzeptionierung einer unternehmensindividuellen Ausbildungschronologie samt konkreter Inhalte seitens communautic© benötigte lediglich drei Tage. *Alle* Inhalte und TrainerInnen sowie ein Großteil der notwendigen administrativen Leistungen wurden durch communautic© erfolgreich abgedeckt bzw. koordiniert.

nicht unter 98% Auftraggeberzufriedenheit*

* Veranstaltungsfeedbacks im Zeitraum 01.02.2012 - 31.12.2012

Option "Paketlösung" ab 50 TeilnehmerInnen preisreduzierte Angebote (bis zu 25%)	-25%
Reduktion Administrationsaufwand Koordination, Projektkommunikation & -evaluierung	-39%
Kein Spesenaufwand durchschnittlicher Spesenanteil am Veranstaltungspreis	-16%
TeilnehmerInnenzufriedenheit von 0% (unzufrieden) bis 100% (optimal)	91%
Termintreue Realisierung gemäß Kooperationsvereinbarung	100%
Auftraggeberzufriedenheit von 0% (unzufrieden) bis 100% (optimal)	98%

Das ist nicht Schulung, das ist Training!



Lernen was man wirklich braucht, eine High-End Lernmethode, ein Konzept das auf die tatsächlichen Bedürfnisse des Unternehmens eingeht.

eco.nova, Das Wirtschaftsmagzin, Ausgabe Dezember 2012

Meine Defizite sind mein größtes Potential - ein Gedanke der radikal neue Perspektiven und ungeahnte Lernhorizonte eröffnet. Er basiert auf der Idee, Menschen zu "fördern", nicht zu belehren, Richtlinie aller communautic© Ausbildungsangebote. Nicht der schulische Ansatz, nämlich Nichtwissen abzustrafen, bestimmt die Veranstaltung sondern die kreative (Neu-) Entdeckung von persönlichen Defiziten, um dadurch die eigenen Potentiale besser kennen und steuern zu lernen.

Moderne Didaktik hat keinen Platz für antiquiertes Schulnotendenken! Darum heißt es ja auch "Training" und nicht "Schulung".

Kom munikation

Themenauszug

Persönliche Wirkungssteuerung©
Sach-, Beziehungs- & Sozialkompetenz
Stimm- & Sprachtechniken
Schrift- & Telefonkommunikation
Deeskalation & Konfliktprävention
Rede- & Präsentationstechniken

Veranstaltungsformen

Gastvortrag, Interaktionsseminar,
(Impuls) Workshops, Einzel- & Gruppencoachings

Sales performance

Themenauszug

Modernes Salesmanagement
Zeitgemäßes Cross- & Upselling
Sales Empowerment (NLP basierte Argumentationstechniken für die erfolgreiche Neukundenansprache)
Outbound Performance & Management

Veranstaltungsformen

Gastvortrag, Interaktionsseminar,
(Impuls) Workshops, Einzel- & Gruppencoachings

Projekt management

Systemorientiertes Projektmanagement (Basis- & Spezialisierungsinhalte)

als Gastvortrag, Interaktionsseminar,
(Impuls) Workshops, Einzel- & Gruppencoachings
oder Projektcoaching auf Zeit.

zertifizierungsorientiert gemäß der
internationalen PM-Richtlinie ICB 3.0

Prozess management

Systemorientiertes Prozessmanagement (Basis- & Spezialisierungsinhalte)

als Gastvortrag, Interaktionsseminar,
(Impuls) Workshops, Einzel- & Gruppencoachings
oder Prozesscoaching auf Zeit.

gemäß der Prozessmanagement
Baseline nach TÜV Austria

Den Standard einfach neu definieren.

"Höchste Leistungsbereitschaft nicht nur im Rahmen von Trainingsveranstaltungen selbst, sondern auch bei Vorbereitung und Leistungsevaluierung - das ist communautic© Standard!"

Hansjörg Rauth, Ausbildungskoordination, Wirtschaftskammer Tirol

1 Bedarf

In einer ersten Stufe (**Requirement Check**) analysieren wir präzise den tatsächlichen Bedarf an Themen, die für eine gemeinsame Zielerreichung notwendig sind. Die damit recherchierten Anforderungen verdichten wir in einem konkreten Veranstaltungsdesign (beinhaltet: Skript mit unternehmensindividuellen Trainingsthemen, Veranstaltungsablauf samt Projektplan, Multimedia Design, Zertifikationsmuster, u.a.m.)

2 Lösung

In der zweiten Stufe (**Implementation**) setzen wir die vereinbarten Veranstaltungsziele in die Tat um. Ob mittels Seminaren, (Impuls-) Workshops oder Coachingeinheiten, unsere TrainerInnen vor Ort sorgen für die punktgenaue Verwirklichung von Leistungszielen. Auf Wunsch organisieren wir auch sämtliche Rahmenbedingungen wie Trainingsräumlichkeiten, Verpflegung oder Aufenthaltsunterkünfte. Die Kooperation wird für unsere Klienten über eine eigene Internetplattform dokumentiert und kommuniziert.

3 Evaluierung

Stufe drei (**Empowerment**): wir unterstützen die erfolgreiche und nachhaltige Umsetzung der neuen Kompetenzen indem wir entweder "coaching-on-the-job" Einheiten anbieten oder in unregelmäßigen Abständen "Quality Checks" durchführen. Damit evaluieren wir für den Auftraggeber signifikant den Aufbauerfolg und die Zielerreichung unserer Angebote. Diese Ergebnisse samt Empfehlungen zur Qualitätssicherung stellen wir kostenlos zur Verfügung (Veranstaltungsstatistiken, Feedbacks, Analyseergebnisse, u.a.m.).

Ihr Erfolg ist unser Programm.

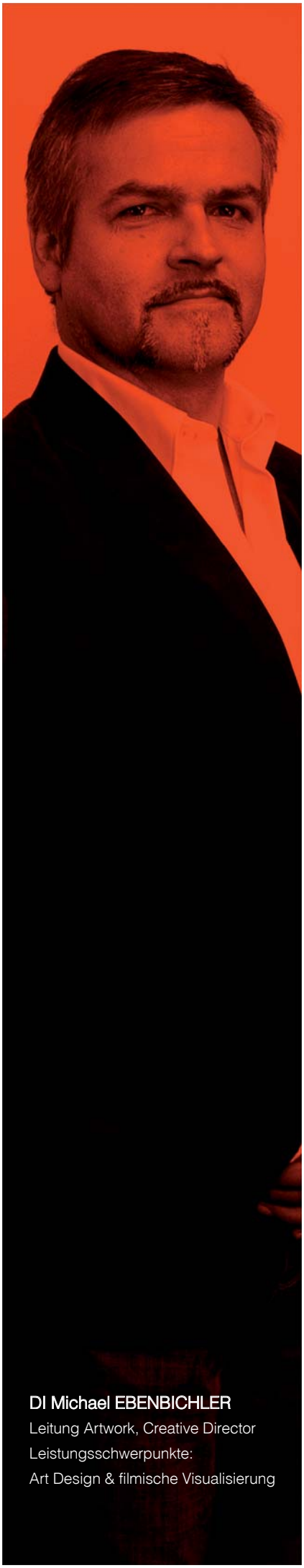
Sie haben den Anspruch, Ihren MitarbeiterInnen und Führungskräften "Wissen" in spannender Verpackung zur Verfügung zu stellen. Wir sollten uns mal treffen!

communautic© Management Team

Es kostet entweder eine Menge Zeit oder eine Stange Geld, sich "Wissen" anzueignen. Die Entscheidung, Zeit dafür aufzubringen fordert Ihre Geduld, die Entscheidung, Wissen rasch durch gezieltes Training aufzubauen, Ihre Brieftasche. Wenn Sie also in einen Trainingsbesuch investieren, dann bitte nicht in irgendwelche anonymen Massenveranstaltungen, sondern investieren Sie von Anfang an in ein Ich-Konzept. Also in ein Konzept das nicht Konservenlösungen, sondern *Sie* in den Mittelpunkt seiner Aufmerksamkeit stellt, ein Konzept das *Ihre* individuellen Erwartungen und Fähigkeiten zum Leistungsziel einer Veranstaltung erklärt. Denn darin liegt letztlich der return-to-invest, Ihr ganz persönlicher Erfolg - und *Ihr* Erfolg ist unser Programm!

Gunharth RANDOLF
Leitung Internet, Techn. Director
Leistungsschwerpunkte:
Softwareentwicklung

Mag. Otto Walter EBENBICHLER
Leitung Training, CEO
Leistungsschwerpunkte:
Training & Consulting



DI Michael EBENBICHLER
Leitung Artwork, Creative Director
Leistungsschwerpunkte:
Art Design & filmische Visualisierung

communautic Ebenbichler KG
Mühlenweg 9
6068 Mils
Austria

Fon +43 (676) 5700 - 506
Fax +43 (676) 5700 - 505
E-Mail office@communautic.com
www.communautic.com

communautic LTD
10 Greek Street
London W1D 4DH

Fon +44 (0) 20 7193 7626
Fax +44 (0) 20 7900 1792
E-Mail office@communautic.co.uk
www.communautic.co.uk

communautic
Moderne Kommunikationsarchitektur