

Die INtem[®] Methode

Damit Vergessen schwerer wird als Lernen



"Wie Weiterbildung schnell und nachhaltig zu Ihrem Unternehmenserfolg beitragen kann."



GO VEND

Training | Coaching | Consulting

So möchten wir mit Ihnen zusammenarbeiten



Passgenaues Konzept



Einbindung der Führungskräfte



Umsetzung und Anwendung

Aktualität und praxisrelevante Inhalte



IntervallSystemTraining



Umsetzungsbegleitung

INtem® – damit Vergessen schwerer wird als Lernen

Was Sie jetzt erfahren:

- Wie Qualifizierungen von Mitarbeitern aufgebaut werden, damit sie deutlich mehr bringen, als sie kosten
- Wie Weiterbildung schnell und nachhaltig zu Ihrem Unternehmenserfolg beitragen kann

Mögen auch Sie die Idee vom lebenslangen Lernen? Durch INtem®- gehen Sie jetzt noch einen Schritt weiter. Die neue Idee lautet:

Lebenslanges Einsetzen!

Das ist die entscheidende Idee aller Trainings und Coachings, die Sie von INtem®- bekommen: Ihre Mitarbeiter setzen neues Wissen und neue Erfolgsstrategien wirklich ein. Ab dem ersten Trainingstag. Für immer.

Methode



Messbare Ziele und
Ergebnisdokumentation



Nachhaltigkeitskonzept



Individuelle Persönlichkeits
entwicklung



Geprüfte und
zertifizierte Qualität



Gute Techniken und Strategien für erfolgreichen Verkauf oder für die Führung gibt es viele – wahrscheinlich mehr als ein Mensch in seinem ganzen Leben lernen kann. Die Kunst ist es, diese Techniken und Strategien tatsächlich anzuwenden. Im Alltag. Zuverlässig auch Wochen, Monate oder Jahre nach dem Coaching.

Wer das schafft, hat den Schlüssel zur erfolgreichen Weiterbildung in der Hand. Wer das schafft, hat Mitarbeiter, die das Unternehmen wirklich voranbringen. Wer das schafft, erwirtschaftet jahrelang reiche Erträge aus einer einzigen Investition in eine Trainingsmaßnahme.

Seit 25 Jahren entwickelt INtem®- Konzepte für lebenslanges Einsetzen. Bei einem INtem®-Entwicklungsprogramm lernen Ihre Mitarbeiter nicht nur neue Erfolgstechniken, Ihre Mitarbeiter lernen vor allem, wie sie diese Techniken in Ihrem Unternehmen einsetzen – ohne nachzulassen. Kernstück dabei ist das Intervallkonzept, das INtem®- in Deutschland groß gemacht hat. Damit Ihre Mitarbeiter ein Leben lang von einem Training profitieren, ist mehr als nur ein Intervalltraining notwendig. Zum Beispiel:

- **Eine individuelle Potenzialanalyse Ihres Unternehmens, die Ihnen die Felder zeigt, auf denen Trainings den schnellsten, größten und nachhaltigsten Ertrag bringen.**
- **Ein Trainingskonzept das zu Ihrer Unternehmensstruktur und -kultur, zu Ihren Zielen und zu Ihren Mitarbeitern passt.**
- **Passend ausgebildete Führungskräfte in Ihrem Unternehmen, die durch tägliches Coaching im Unternehmen den Initial-Impuls aus den Trainingsmaßnahmen zu einer großen, langen Welle des Erfolgs machen.**

Wenn Sie sich alle 11 INtem®-Erfolgsfaktoren für Trainings mit lebenslanger Wirkung auf den folgenden Seiten ansehen, werden Sie verstehen, dass damit das Vergessen schwerer wird als das Lernen.

Passgenaues Konzept

Nachhaltige Verhaltensveränderungen beginnen bei INtem® bereits, bevor es überhaupt richtig losgeht. Gemeinsam mit Ihnen analysieren wir brachliegende Potenziale der Mitarbeiter und des Unternehmens, die aktiviert werden können, um nachhaltig zur Erreichung der Unternehmensziele und damit zum Unternehmenserfolg beizutragen.

Aus den ermittelten Potenzialen leiten wir den Qualifizierungsbedarf ab und erarbeiten ein passgenaues und umsetzungsaktives Entwicklungskonzept. Leitfaden dabei sind Ihre Unternehmensziele. Die Intention: Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter erwerben genau diejenigen Kompetenzen, die ihnen helfen, einen substanziellen Beitrag zur Erreichung der Unternehmensziele beizusteuern. Bereits bei der Konzepterstellung achten wir darauf, dass die Maßnahmen schon während der Durchführung angewendet und in das Arbeitsumfeld der Teilnehmer leicht integriert werden können. Denn sie sollen zu Ihrer Unternehmenskultur passen.



Intervall System Training

Ziel jeder Weiterbildungsmaßnahme sollte sein, dass nicht nur die üblichen 10 Prozent nach einem Seminar in die Umsetzung gelangen, sondern deutlich mehr.



Die IntervallSystemTrainings-Methode von INtem® stellt sicher, dass die Teilnehmer das neue Know-how, das sie im Seminarraum erlernen und erwerben, auch tatsächlich an ihrem Arbeitsplatz und in ihrem Verantwortungsbereich ein- und umsetzen.

Durch das bereits mehr als 16 Mal ausgezeichnete IntervallSystemTraining gelingt der Praxistransfer regelmäßig, denn zwischen den einzelnen Trainingsmodulen liegen permanente Umsetzungsphasen, die die Anwendung in der Praxis nahezu garantieren.

Im Training wird geübt und trainiert, in den Phasen dazwischen transferieren die Teilnehmer das Know-how in die Praxis. Dabei werden sie von INtem® begleitet.

Umsetzung und Anwendung

Durch den Wechsel von Seminar- und Umsetzungsphasen ernten Ihre Mitarbeiter und Führungskräfte und Ihr Unternehmen bereits während der Maßnahme die Weiterbildungsfrüchte: Die Führungskraft kann die im Führungstraining erworbene Kompe-

tenz sofort in Mitarbeitergesprächen einsetzen und damit die Performance und die Motivation ihres Teams steigern.



Ihre Verkäufer generieren Mehrumsatz und bessere Deckungsbeiträge. Dazu erhalten sie vom Trainer zielführende Anregungen, Tipps und Feedback auf ihre spezifische Situation: Die Verkäufer schildern authentische Praxisfälle – der Trainer zeigt, wie es besser gehen könnte.

Ihre Investition amortisiert sich häufig bereits während der Durchführung der Maßnahme, erste Erfolge stellen sich oft schon zwischen

den ersten Trainingsintervallen ein. Der Grund: Durch das selbständige Ausführen eines Lernschritts behält der Mensch im Durchschnitt 90 Prozent des erlernten Wissens.

Durch die Anwendung des Erlernten während der Umsetzungsphasen stellen wir sicher, dass das Know-how und die erlernten Kompetenzen auch lange nach Abschluss des Entwicklungsprogramms verfügbar sind.

Die Konsequenz:

Vergessen wird schwerer als Lernen.

The logo for INTEM, featuring the word "INTEM" in a stylized font. The "I", "N", and "T" are in a red-outlined box, and the "E" and "M" are in a grey-outlined box. A registered trademark symbol (®) is to the right of the "M".

INTEM®

Einbindung der Führungskräfte



Sie haben einen Anspruch darauf, dass die Weiterbildungsteilnehmer das neue Know-how, das Sie im Seminarraum erlernen und erwerben, auch tatsächlich an Ihrem Arbeitsplatz und in ihrem Verantwortungsbereich ein- und umsetzen. Weder Sie noch wir dürfen erwarten, dass die Mitarbeiter den Trainingstransfer eigenständig vorantreiben.

Unser vielfach preisgekröntes und ausgezeichnetes IntervallSystemTraining erzwingt den Lerntransfer geradezu: Zwischen den bis zu elf halbtägigen Seminarmodulen liegen mehrwöchige Umsetzungsphasen. Im Seminarraum geht es um das Einüben und Trainieren, in den Phasen dazwischen um das Anwenden in der Praxis.

Umsetzungsbegleitung

Auch in den Umsetzungsphasen sind die Teilnehmer nicht auf sich allein gestellt, sondern werden, je nach Wunsch und Möglichkeit, durch den Trainer und/oder durch die eigene Führungskraft begleitet.

Dies reicht vom einfachen E-Mail-Kontakt über im Vorfeld fest vereinbarte Telefontermine, bei denen über Umsetzungsmöglichkeiten und ganz konkrete Lösungen für Praxisfälle gesprochen und der Teilnehmer damit individuell gecoacht wird, bis hin zur Feldbegleitung oder Coaching-on-the-Job.



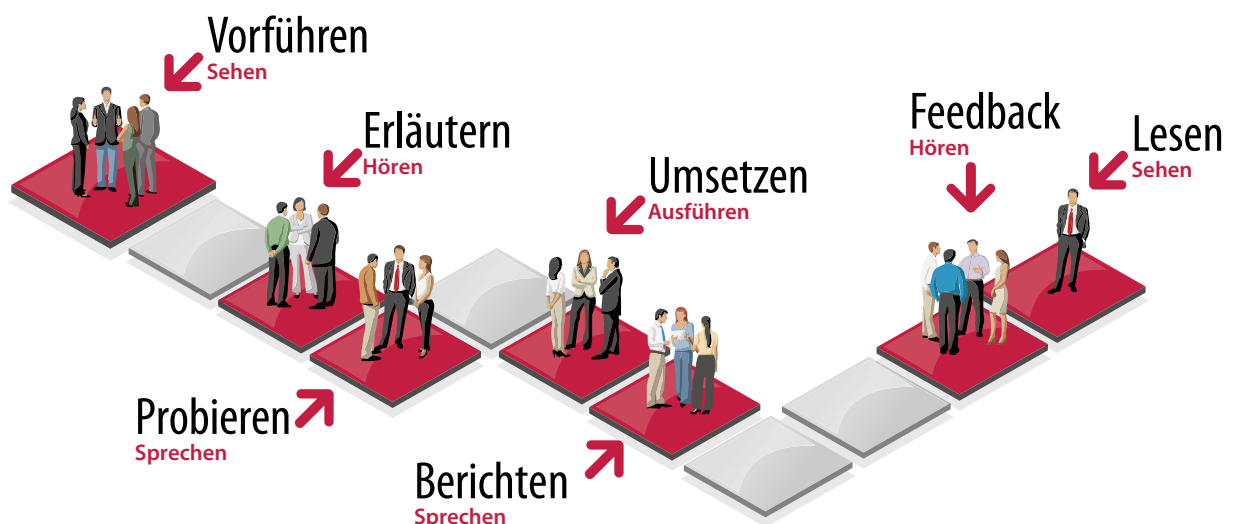
Die INtem® Methode

Verhaltensveränderung benötigt Zeit. Damit Menschen ihr Verhalten verändern und neue Einstellungen und Gewohnheiten aufbauen, müssen diese neuen Verhaltensweisen eingeübt, angewendet und vertieft werden.

Das Intervalltraining ermöglicht es, Lernerfolge durch die Mutter der Weiterentwicklung, die Wiederholung, herbeizuführen. So wie jeder erfolgreiche Sportler oder Künstler regelmäßig seine Fertigkeiten durch Übung verbessert, werden im Businesskontext Fertigkeiten durch übendes Wiederholen auf- und ausgebaut. Der Trainer führt das neue Verhalten vor, erläutert es auf mehreren Sinneskanälen und übt es mit den Teilnehmern ein, bis sich die neue Gewohnheit ausgebildet hat.

Damit dies gelingt, schließt jedes Trainingsintervall mit konkreten Umsetzungsaufgaben, die sich jeder Teilnehmer selbst stellt oder die der Trainer zentral vergibt. Während der Umsetzungsphasen wird das Gelernte in der Praxis angewendet.

Im darauf folgenden Trainingsintervall berichtet jeder Teilnehmer, was er angewendet und welches Ergebnis er erzielt hat. Dazu erhält der Feedback vom Trainer. Somit ist sichergestellt, dass die Teilnehmer über Erfahrungswissen lernen – und nicht nur über Trainingswissen.



Aktualität & praxisrelevante Inhalte



Sämtliche Inhalte der Entwicklungsmaßnahmen in Vertrieb, Führung und im Service sind konsequent auf Praxis-tauglichkeit ausgerichtet und getestet. Durch regelmäßiges Feedback der Teilnehmer und Unternehmen stellen wir sicher, dass die vermittelten Themen in ihrem Praxisnutzen nicht schlechter als „sehr gut“ und „gut“ bewertet werden.

Die Konzepte werden permanent auf die aktuellen Anforderungen in Vertrieb, Mitarbeiterführung und Kundenbindung angepasst und entsprechend überarbeitet. INtem®-Partner verfügen über mindestens zehn Jahre Erfahrung in Führung und/oder Vertrieb und Ser-

vice. Sie haben sich dem Ziel der nachhaltigen Entwicklung verschrieben. Ihre Mitarbeiter lernen also von Experten aus der Praxis.

Individuelle Persönlichkeitsentwicklung

Jeder Teilnehmer arbeitet im Rahmen der Entwicklungsmaßnahme an seinen individuellen Entwicklungszielen. Dazu führt der Teilnehmer mit dem Trainer im Vorfeld ein persönliches Zielgespräch, in dem besprochen wird, was er selbst mit und durch dieses Training erreichen will. Ziel ist, dass der Trainer jeden Teilnehmer während der Entwicklungsmaßnahme individuell coacht und in seiner Zielerreichung unterstützt. Ergänzt wird das Zielgespräch durch eine persönliche Potenzialanalyse, die die individuellen Stärken, Motivatoren und Zielsetzungen belegt.

Im Training selbst arbeiten die Teilnehmer an konkreten Praxisfällen. So lassen sich der Praxisbezug und die Anwendung bereits im Rahmen der Präsenztrainings sicherstellen. In den Umsetzungsphasen unterstützt der Trainer und/oder Führungskraft die Teilnehmer individuell, so dass die erwünschten Erfolge rasch eintreten.



Messbare Ziele und Ergebnisdokumentation



Miss es – oder vergiss es. Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir Kennzahlen, an denen Sie und wir erkennen, ob wir auf dem richtigen Weg sind, die angestrebten Ziele zu erreichen.

Dabei geht es nicht nur um quantitative Messung – angefangen von den Abschlussquoten über die Telefonkontakte und Cross-Selling-Rate bis hin zur Kundenrückgewinnungsquote. Ebenso bedeutsam ist die qualitative Messung – etwa der Mitarbeiterzufriedenheit, der Mitarbeiterfluktuation oder der Qualität der geführten Gespräche. Dazu ermitteln wir mit Ihnen die passenden Frühindikatoren. Frühindikatoren sind

Kennzahlen, die einem Unternehmen heute signalisieren, wo es möglicherweise morgen steht, etwa die Reklamationsquote, die Quote der Angebotserfolge, die Preisnachlassquote und die Anzahl der Empfehlungen.

Geprüfte und zertifizierte Qualität

Die IntervallSystemTrainings-Methode von INtem® gibt es jetzt seit 25 Jahren. In dieser Zeit haben wir mehr als 80.000 Teilnehmer von der Qualität unserer Entwicklungsprogramme überzeugt. Diese Qualität belegen auch die 16 Auszeichnungen, die INtem® und seine Kooperationspartner bis 2014 erhalten haben, darunter zahlreiche Internationale Deutsche Trainingspreise des BDVT (Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches) und der Weiterbildungs-Innovationspreis des Bundesinstituts für Berufsbildung (BIBB).

Zudem ist INtem® nach DIN EN ISO 9001 zertifiziert; unsere Partner und wir unterziehen uns regelmäßig den Audits und Prüfungen unabhängiger Institutionen aus der Weiterbildungsbranche.



Nachhaltigkeitskonzept

Auch über das eigentliche Training hinaus legen wir Wert darauf, den angestoßenen Lern- und Veränderungsprozess weiterzuführen. Dazu erarbeiten wir mit Ihnen ein individuelles Nachhaltigkeitskonzept mit konkreten Maßnahmen. Diese reichen vom Chatroom über eine Nachbereitungs-Hotline bis zum Follow-up-Seminar. Das ist nur eine kleine Auswahl der möglichen Nachhaltigkeitsaktionen, zu denen überdies die Hilfestellung zählt, wie die erlernten Inhalte in bestehende Prozesse integriert werden können, damit das neue Verhalten über die internen Abläufe und Prozesse sichergestellt wird.

Aus über 25 Jahren Erfahrung und aufgrund einer wissenschaftlichen Untersuchung verfügen wir über ein Spektrum von mindestens 50 verschiedenen Stellschrauben, wie der Umsetzungserfolg Ihrer Entwicklungsmaßnahmen dauerhaft gelingt. Gemeinsam mit Ihnen finden wir die zwei bis drei erfolgversprechendsten Nachhaltigkeitsstellschrauben für Ihren Umsetzungserfolg. Dabei achten wir strikt darauf, dass die Maßnahme

- im Unternehmen leicht umzusetzen ist,
- zu den bestehenden Abläufen im Unternehmen passt und
- nicht allzu viel Aufwand in der Durchführung benötigt.

Oft lässt sich der Umsetzungserfolg mit wenigen einfachen Mitteln dauerhaft erreichen und sicherstellen.



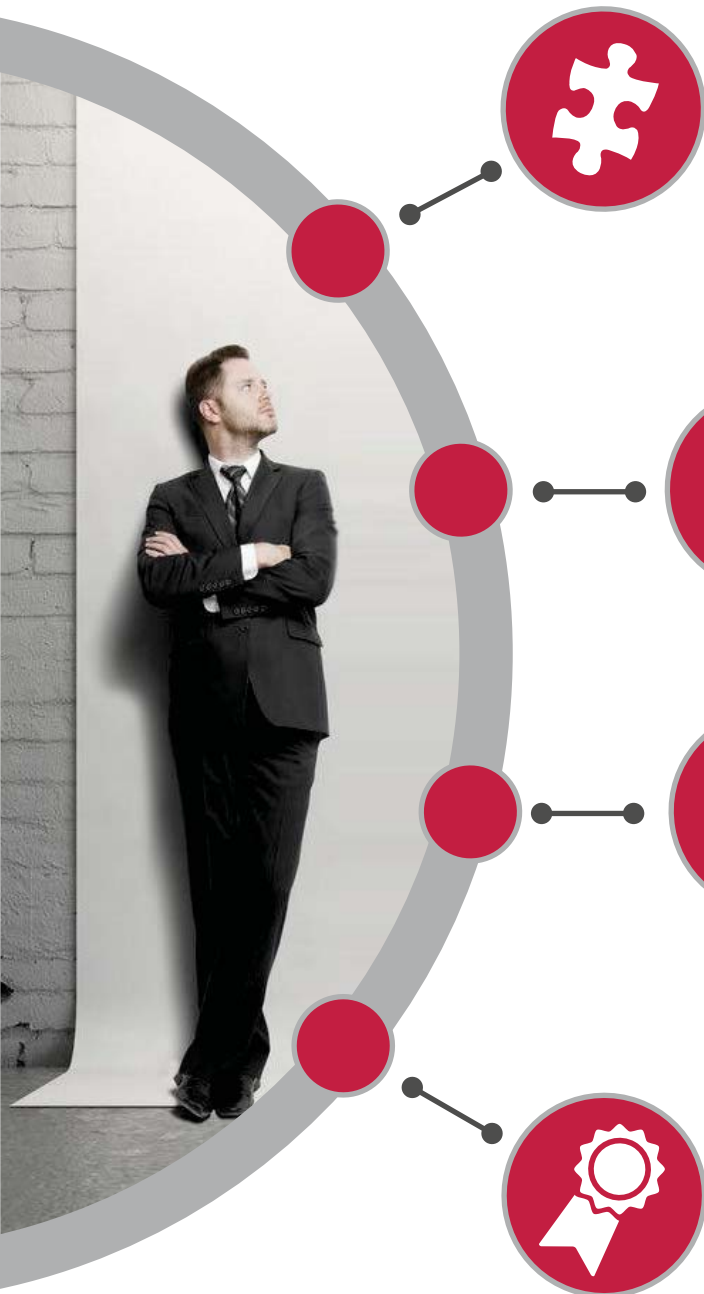
Die INtem® Erfolgsfaktoren bedeuten für Sie

Unsere abwechslungsreichen Entwicklungsprogramme helfen Ihnen, die Herausforderungen der Zukunft mit kreativen Mitarbeitern und innovativen Erfolgskonzepten zu meistern. Sie erarbeiten sich einen Vorsprung, den der Wettbewerb nicht so leicht aufholen kann. Weil unsere Weiterbildungsmaßnahmen einen hohen Erlebnischarakter aufweisen, gehen Ihre Führungskräfte und Mitarbeiter hochmotiviert in unsere Weiterbildungen.

Sie wissen von Anfang an, welche Investition notwendig ist und was Sie damit erreichen können. Denn während und nach der Maßnahme kontrollieren wir die Zieleinhaltung – ein striktes Weiterbildungscontrolling zeigt Ihnen zu jedem Zeitpunkt der Maßnahme, wo Sie stehen. Das Weiterbildungscontrolling besteht aus einem Bedarfs-, Durchführungs-, Maßnahmen-, Transfer-, Kosten- und Nutzencontrolling – das bedeutet für Sie verlässliche Qualität und Kontrolle.

Sie werden am Markt als authentisches, glaubwürdiges und vertrauenerweckendes Unternehmen wahrgenommen, dessen qualifizierte Mitarbeiter gemeinsam am Erfolg der Kunden arbeiten. Mithilfe der Weiterbildungsmaßnahmen, die Mitarbeitererwartungen und Ihre Erwartungen gleichermaßen berücksichtigen und harmonisieren, tragen Sie überdies zu einem sonnigen Betriebsklima bei.

Sie haben den Anspruch, der Beste und der Champion auf Ihrem Gebiet und in Ihrer Branche zu sein. Dazu benötigen Sie leistungsfähige Führungskräfte und Mitarbeiter, die Sie durchsetzungsstark dabei unterstützen, Ihre Ziele rasch und nachhaltig zu erreichen. Unsere Weiterbildungsprogramme sind darauf angelegt, dass ihre Mitarbeiter diejenigen Qualifikationen erwerben und Kompetenzen aufbauen, die Ihnen am nützlichsten sind.





Durchbrechen Sie die Umsatzblockaden und erreichen Sie Ihre Umsatzziele.

Vereinbaren Sie noch heute einen Termin für Ihr kostenloses und unverbindliches Beratungsgespräch.



Jürgen Florack

Partner der INtem®-Gruppe
Certified Sales Professional

Eichenstr. 166
41238 Mönchengladbach
Telefon: 02166 - 67 67 56
Mobil: 0151 - 223 177 12

info@govend.de
www.govend.de

Partner der INtem®-Gruppe

INtem[®]
IntervallSystem
Die Stufen zu mehr Vertriebs Erfolg

Zertifiziert bei:

