

...the best inside you!



75 besondere Gründe, warum Sie mit my coach zusammen arbeiten sollten ...



Besonderheiten des Unternehmens my coach

1. **Identität** Unsere Hauptunterscheidung liegt sicherlich in unserem Wesen, unserer Identität begründet. Wir sind my coach - Deutsches Institut für Kompetenzentwicklung.
2. **Vision** Wir wollen Deutschlands führendes Unternehmen für nachweisbare Kompetenzentwicklung in der Zielgruppe Finanz- u. Trainerbranche sowie ausgesuchten Mittelstand und deren beratungsintensiven Produkten oder Dienstleistungen werden.
3. **Wertesystem** Unmittelbar nach Gründung von my coach wurde das my coach Wertesystem installiert. Es ist Orientierung und zugleich Stabilität für zukünftiges Denken und Handeln im Zusammenspiel mit unseren Klienten, Partnern, Trainern und Mitarbeiter. Wir handeln ausschließlich nach diesem Wertesystem.
4. **Markenkern** Im Kern oder Zentrum unseres Schaffens steht der Mensch. „The best inside you...!“ ist nicht nur ein Spruch sondern bedeutet über ein Jahr intensive Arbeit und steht für unseren Markenkern, in Verbindung mit seinem Wertesystem und gibt Sinn und Zweck des Instituts vor. In allen wahrnehmbarem Verhalten und unserer gelebten Werte ist unser Markenkern unser Markenzeichen, Aushängeschild.
5. **Unsere Mission** unterscheidet sich sehr deutlich von anderen. Wir stehen für die Bildung von Einzelkompetenzen oder Kompetenzfeldern des Einzelnen oder der gesamten Gruppe. Das Schaffen von ganzen Kompetenzlandschaften innerhalb eines Unternehmens sorgt für die optimale Wirkungsweise der Führungskräfte und der Mitarbeiter. Wir stehen für die Schaffung von Kompetenzkapital, um die Nachhaltigkeit in immer enger werdenden Märkten, Produktgruppen oder Dienstleistungen zu erhöhen. Zudem bilden wir innerhalb Deutschlands in den Kompetenzzentren, Trainer, Berater oder firmeninterne Personalverantwortliche aus und zertifizieren diese, um eine digitale Kompetenzmessung mit dem Kompetenzmessverfahrens K-Kapital® selbständig und qualitativ durchführen zu können.
6. **Ziele** Unsere Ziele sind logische Etappen, die sich aus der Vision, dem Wertesystem und der Mission ergeben und in ökologischer Art und Weise umgesetzt werden. Durch das Bewusstsein und die Verfolgung klarer und eindeutiger Ziele, wissen wir nicht nur was wir wollen, sondern es gibt Ihnen zusätzliche Klarheit und Transparenz von Beginn eines Auftrages an, nämlich wofür wir stehen und wo wir Gemeinsamkeiten für eine erfolgreiche Zusammenarbeit definieren. Dadurch werden wir für Sie greifbar und Sie haben von Beginn an den Überblick, was und wie das Institut Ihnen Unterstützung bei der Erreichung Ihrer Ziele geben wird. Zeit ist Geld und wir wollen messbare Ergebnisse erzielen!
7. **Zielgruppenkonzentration** Da Kompetenzentwicklung der wichtigste Schlüssel für alle Unternehmen des 21. Jahrhunderts sein wird, spielen Zielgruppen nur eine gewisse Rolle. Dennoch haben wir uns auf drei bestimmte Zielgruppen konzentriert, um unsere Konzentration und die damit verbundenen Energien vollständig für die gemeinsamen Ziele einzubringen. Grundlage unserer Konzentrationen bildet unsere Marktkenntnis und langjährige Erfahrung in der Automobil- und Finanzbranche, Schwerpunkt Vertrieb sowie in der zahlreichen Unterstützung von über 1000 Unternehmen im Bereich der Unternehmensberatung und des Marketings. Daher unterstützen wir Unternehmen ganzheitlich.
8. **Kundenorientierung** ist bei vielen leider eine Floskel. Bei uns ist Kundenorientierung und die daraus resultierenden Markenwerte und Facetten einer der wichtigsten Teile unseres Wertesystems. Zur Kundenorientierung gehören viele Aspekte. Herausheben möchten wir besonders die Optimierung oder das Herausschälen des Hauptbedarfes und das Herausarbeiten verschiedenster Innovationen für unsere Klienten.
9. **Unabhängigkeit** my coach arbeitet zu 100 % unabhängig und ist kein Teil irgendeiner Institution, Organisation. Daher können wir uns offen Herausforderungen des Marktes stellen und unabhängige, Erfolg versprechende Lösungen für unsere Klienten erarbeiten.
10. **My coach Methode** Im Zentrum der my coach Methode stehen fünf wichtige Bereiche, die miteinander vernetzt sind, so dass sich ein besonderer Mehrwert für unsere Klienten daraus ergibt. Vor allem das Vereinigen verschiedenster Lehrmethoden ist so bundesweit auch einzigartig. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website unter my coach Methode.



...the best inside you!

11. **Brand Famous - Leitsystem** ist das Aushängeschild und gleichzeitig Hauptstrategie von my coach. Brand Famous bedeutet für Sie, dass wir gemeinsam Ihr Unternehmen, Ihre Marke nachhaltig weiterentwickeln für dauerhaften Erfolg. Brand Famous ist ein geschütztes System und eine geschützte Marke. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Webseite.
12. **Innovationsreichtum** Das Institut my coach hat in den letzten Jahren im Bereich der Neukundengewinnung die **Tresor-Verkaufsmethode** entwickelt. Im Sektor der Markenpositionierung ist wohl die **Klient-Erfolgsstrategie** ein wichtiger Meilenstein wie auch unsere zahlreichen Kompetenzmessungs- und Kompetenzentwicklungs-Seminare. Einzigartig ist auch die Innovation der **Kompetenzmodell-Erstellung** als Benchmark für Unternehmen und damit verbunden für alle Mitarbeiter.
13. **Ganzheitlichkeit** Wir konzentrieren uns nicht nur auf einen Teil Ihres Unternehmens sondern wir betrachten Ihr Unternehmen systemisch im Ganzen. Damit Unternehmen organisch wachsen macht es aus unserer Sicht eindeutig mehr Sinn, ausgewogen, bedarfsgerecht und nachhaltig zu arbeiten. Weitere Informationen finden Sie dazu auf unserer Webseite - Kompetenzscheibe.
14. **Nachhaltigkeitssystem** Unter unserem Nachhaltigkeitssystem verstehen wir 25 logisch aufeinander folgende Dienstleistungsmaßnahmen, mit denen wir Ihnen echte Nachhaltigkeit zusichern können. Bitte erfragen Sie über das Institut die Checkliste für das Nachhaltigkeitssystem, damit Sie Gewissheit haben, mit my coach einen kompetenten Partner ausgewählt zu haben.
15. **Erfolgshonorar** Gerne vereinbaren wir mit Ihnen eine erfolgsabhängige Bezahlung in Form eines Erfolgshonorars, damit die Nachhaltigkeit unserer Dienstleistung für Ihr Unternehmen auch gewährleistet ist. In gemeinsamer Absprache und Übereinkunft stehen wir Erfolgshonoraren offen und positiv gegenüber.
16. **Zufriedenheitsgarantie** Wenn Sie mit dem Training zufrieden sind, bezahlen Sie das Trainerhonorar - nicht zufrieden - kein Honorar! Genießen Sie diese Sicherheit, Ihr Budget für Weiterbildung genau richtig zu investieren. **Zufriedenheitsgarantie:** Bei Nichtgefallen nach Ende des ersten Halbtages Geld-zurück-Garantie.
17. **Konzentration** Da wir einen ganzheitlichen Ansatz verfolgen ist jeder Unternehmensteil systemisch betrachtet gleich wichtig. My coach konzentriert sich im Kern stets auf die Kompetenzentwicklung und berücksichtigt dabei die Bereiche Marke, Vertrieb, Personal, Führung. Da alle Stammtrainer entweder aus dem Bereich Marke oder Vertrieb entstammen, liegen dort wohl unsere Wurzeln und auch unser Liebe. Da wir jedoch keine **„Absolut-Wir-Können-und-Machen-Alles-Strategie“** anbieten, werden gewisse Bereich an Trainerexperten ausgelagert, um maximale Kompetenz zu gewährleisten.
18. **Referenzen** Gerne lassen wir Ihnen ein Liste unserer Referenzen zukommen, bei denen entweder unsere Trainer oder aber unsere verwendete Diagnostik (Kompetenzmessverfahren) zum erfolgreichen Einsatz kamen. Auszugsweise können Sie auch auf unserer Webseite unter Referenzen Einblicke erhalten.
19. **Maßgeschneiderte Lösungen** Inhouse-Seminare, individuelles Coaching, syst. Beratung oder Strukturaufstellungen werden stets neu und ausschließlich auf Ihr Unternehmen angepasst. Im Vorfeld geht dem ein exakte Ziel- und Bedarfsanalyse voraus, um maximalen Erfolg und Zufriedenheit zu gewährleisten. In unseren Seminaren, Workshops wird dadurch die Möglichkeit geschaffen, auf den einzelnen besser eingehen zu können. Gewährleistet wird dies auch durch die Teilnehmergröße. Regel 12 und max. 15 Teilnehmer.
20. **Kompetentes Backoffice** Für Ihre Fragen ist immer ein persönlicher Ansprechpartner für Sie da.



...the best inside you!

21. **Trainings** finden in speziell ausgerichteten Seminarhotels statt, um die Qualität zu gewährleisten.
22. **Stärkung des Binnenmarktes** Sie bestimmen, wo wir für Sie tätig werden, wir sind da wo Sie uns brauchen! Allerdings werden wir aufgrund unserer Zielsetzung nur im bundesdeutschen Raum tätig. Unsere Maßnahmen sollen zur Stärkung des Standortes Deutschland beitragen.
23. **Kompetenzmodellerstellung** In Punkto Geschwindigkeit, Anpassung an die unternehmensspezifischen Bedürfnisse [kein Standardmodell], dem Preis als auch dem ständig sich wechselnden, individuellen K-Modellen, sind wir bundesweiter Marktführer.
24. **Netzwerk/Partnergemeinschaften** Nutzen Sie auch außerhalb unseres Portfolios unsere Verbindungen zu exzellenten Unternehmen aus Branchen wie: Werbe-, PR-Agentur, Wirtschafts- Steuer- und Rechtsanwaltskanzleien und Unternehmensberatung. So können Sie sicher sein, dass Sie auch in angrenzenden Bereichen den richtigen Partner an Ihrer Seite haben.
25. **Aussagekräftige Firmenpräsentation** Unsere klare Sprache ist der Mittler durch alle Corporate Communication Ebenen hinweg. Durch permanente Marktanpassungen, Optimierungen unserer Medien (Webseite) sind Sie stets auf dem neusten Stand. Wir sprechen über unsere Medien (Webseite) alle Ihre Sinne an, um maximalen Erfolg zu gewährleisten. Sie können dadurch genau abschätzen, inwieweit wir Ihrem Unternehmen zum derzeitigen Stand Unterstützung zukommen lassen können.
26. **Prozessgesteuerte Aktivitäts- und Umsetzungsphase** Alle Maßnahmen laufen geordnet und nachvollziehbar für Ihre Unternehmen, damit Sie im Vorfeld wissen, was auf Sie zukommt.
27. **Qualitätsmanagement** In jeder Sparte incl. Follow Up Service!
28. **Wissensmanagement** und Wissenstransfer sind in unserem Hause wichtige Zukunftsbausteine.
29. **Kostenfreie Teilnahme** und Newsletter sowie freies Info- und Studiencenter verstehen sich von selbst.
30. **Faires Qualitäts-Preis-System** Wir leben nach dem Grundsatz: die Qualität bestimmt den Preis.
31. **Online Bedarfsvoranalyse** Können und sollten Sie im Vorfeld nutzen, um wichtige Erkenntnisse für Ihr Unternehmen zusätzlich zu gewinnen. Darüber hinaus ist es ein guter Diener in Sachen Bedarfsermittlung.
32. **Exzellente Location und Trainingsmittel** Sind Garanten für Erfolg und Zufriedenheit und werden von den Teilnehmern sehr geschätzt.
33. **Markenrechte** und eingetragene Warenzeichen sind System und bilden das Lösungsportfolio.
34. **Unternehmenseinstellung lautet** visionär, authentisch, wertschätzend, ökologisch, energetisch, flexibel, innovativ, transparent und verantwortungsbewusst!
35. **Nachhaltiges Bonussystem** Gibt unseren Klienten für das uns entgegengebrachte Vertrauen und Weiterempfehlung Fairness, weil wir durch die Unterstützung an Reputation und automatisch Kunden hinzu gewinnen. Da wir uns im Umkehrschluss Marketing und Werbekosten sparen, geben wir gern diesen Anteil an unsere Klienten zurück. Deshalb sprechen wir auch von einem Bonussystem. Wenn man den tieferen Sinn unseres Bonussystems erkennt, kann man nicht nur den angenehmen, günstigen Preis erkennen, sondern versteht die zusätzliche Nachhaltigkeit.



...the best inside you!

Besonderheiten unserer Trainer

36. **Verkauf seit über 25 Jahren: Verkaufstraining seit 1999** Nutzen Sie unser Know-how für Training, Coaching und Beratung in den Bereichen Vertrieb, Marke. Sie können sicher sein, auf gewachsenes und immer aktuelles Wissen zurückzugreifen. **Kompetenz** in Form von 25 Jahren Erfahrung in Punkto: Vertrieb, Marke.
37. **Echte Praktiker:** Sie haben die Sicherheit ausschließlich mit Trainern zu arbeiten, die über entsprechende Vertriebserfahrung verfügen. Dadurch stellen Sie sicher, dass Ihre Seminare 100%-ig praxisorientiert sind und die erlernten Inhalte schon am nächsten Arbeitstag umgesetzt werden können.
38. **Ausbildung** unserer Trainer und das damit einhergehende Know-how. Vitas sprechen für sich. Ausbildungsstandards: FH, DVNLP, BdT, Syst. Institut, Inntal Institut, M. Grinder, Fritz Perls. Zudem ist bei allen Trainern der fest verankerte Wille da, sich ständig weiterzuentwickeln und hinzu zu lernen.
39. **Persönlichkeit der Trainer** ist so auch einzigartig. Auch wenn jeder Trainer über seine Persönlichkeit verfügt, ist es doch einen Unterschied, die Stammtrainer persönlich kennen zu lernen und Ihren Einsatz mitzuerleben. Erfahren sie den Unterschied!
40. **Stammtrainer - ausschließlich selbst ausgebildete Trainer** Sie greifen auf ein Trainerteam zurück, das durch die Stammtrainer selbst aus- und weitergebildet wird. Dadurch erhalten Sie eine zuverlässige, begeisterte Trainingsqualität und sichern Ihren Vertriebs Erfolg!
41. **Fachbuchautor** Viele Trainingsinhalte können Sie in unseren Fachbüchern nachlesen und auch anderen Kollegen oder Mitarbeitern zugänglich machen.
42. **Wertesystem** Dieses umzusetzen ist Kernaufgabe der Stammtrainer - damit der Mensch im Vordergrund steht!
43. **Top Seller** Zwei der Stammtrainer haben in Ihrer Verkäuferkarriere gigantische Verkaufsgrößen erreicht. Sprechen Sie mit uns und erfahren Sie, wie auch Ihr Unternehmen davon profitieren kann.
44. **Synergien aus Trainermischung** Marketing, Strategien, Diagnostik, Training, Coaching, Benchmark.
45. **Ziel- und Ökologiecheck** sollte für Klienten und my coach im gegenseitigen Einverständnis liegen.
46. **Unsere Trainings leben** und sind nicht nur mit Wissen sondern mit Humor und Leben gespickt!
47. **Alle Trainer** ermitteln Problem und Ihren Bedarf und stimmen dann die Seminarbausteine exakt darauf ab! Dadurch können Sie sicher sein, dass die Trainings Ihren Bedarf ganz genau treffen!



...the best inside you!

Besonderheiten unserer Dienstleistungen

48. **Honorarfreie Erstgespräche** Das erste Gespräch ist für Sie honorarfrei. So haben Sie die Möglichkeit, sich Ihr eigenes Bild zu machen.
49. **Gründung von bundesweiten Kompetenzcentern.**
50. **Schaffung einer neuen Berufsgattung** - der Kompetenzmanager.
51. **Train the Trainer / firmeninterne Berater** um Kompetenz kostengünstig zu installieren.
52. **Kostenfreie Kompetenzmessung:** Unter bestimmten Voraussetzungen bieten wir Ihnen kostenfreie Analysen Ihrer Mitarbeiter und Führungskräfte zur Kompetenzmessung.
53. **Vertriebsanalyse vor Ort** Wir vereinbaren gern und kostenfrei mit Ihnen einen persönlichen Kennenlernermin, um mit Ihnen die Zukunft, Vision Ihres Vertriebs zu analysieren.
54. **Aktivieren und motivieren statt nur informieren** Moderne Lernmethoden, die interaktives Lernen ermöglichen, zum Teil auch von Ihren Teilnehmern fordern. Es ist das Seminar Ihrer Mitarbeiter, nicht unser Seminar. Die Selbstverantwortung Ihrer Mitarbeiter zu eigener Entwicklung steht im Mittelpunkt.
55. **Nur wer selbst brennt, kann andere entzünden!** Sie arbeiten mit Trainern, die für ihre Aufgabe brennen, für die Erreichung Ihrer Vertriebs- und Trainingsziele. Eins ist sicher: auch Sie und Ihre Mitarbeiter werden nach dem Training brennen!
56. **Lernerfolge durch Qualitäts- & Lerntransfersicherung** Durch die unterschiedlichsten Methoden können Sie sicher sein, dass die Inhalte verstanden und gelebt werden. Auch nachdem Training noch in besten Händen!
57. **Kompetenzcenter** Tägliches Training am Arbeitsplatz - spart Zeit, Kosten und Energie.
58. **Feedbackanalysen** für jeden Teilnehmer und ganze Gruppen.
59. **Feedbackanalyse 360°** für Mitarbeiter oder Führungskraft.
60. **Mitarbeiterauswahl** durch Diagnostik und Benchmark.
61. **Führungskraftrecruiting** durch Verhalten, Wert und Kompetenzmessung.
62. **Echtes Coaching** um Probleme zu lösen und Ziele zu erreichen - maximal 2 Personen.
63. **BMW Verkaufssystem** Mit „Safe“ bei Serviceberatern europaweit eingeführt.



...the best inside you!

64. **Verantwortung übernehmen!** Qualität und Arbeiten am Menschen bedarf Fingerspitzengefühl!
65. **All-inclusive-Lösungen für Ihre Seminare** Machen Sie es sich bequem: nutzen Sie den Service von A wie Anmeldung der Teilnehmer bis Z wie Zertifikate (z.B. Teilnehmerverwaltung, Hotelauswahl, Hotelorganisation, Teilnehmerlogistik, Seminarunterlagen, Rahmenprogramm uvm.).
66. **Live-Mitschnitte auf DVD und Audio-CD** Wer im Vertrieb ist, ist oft auch viel unterwegs: Teilnehmer sind begeistert von Seminarinhalten, die immer wieder gehört oder angesehen werden können. So bleibt das Gelernte aktuell, Vergessenes wird aufgefrischt und Lernerfolge sind garantiert! CD-Player, MP3-Player und Notebooks verwandeln Zug, Flugzeug und PKW in mobile Seminare!
67. **Flipchart statt Overhead!** Durch das gemeinsame Erarbeiten auf Flipcharts ist sichergestellt, dass Ihre Teilnehmer ganz individuell genau das bekommen, was sie benötigen, individuell und flexibel. Gemeinsam erarbeitet statt vom Trainer vorgetragen: Das garantiert Ihnen eine hohe Identifikation Ihres Mitarbeiters mit den Seminarinhalten.
68. **Fotoprotokolle dokumentieren die erarbeiteten Seminarergebnisse** Sie haben immer einen Überblick über die gemeinsam erarbeiteten Inhalte. Dadurch sind Sie in der Lage, erlernte Werkzeuge und Inhalte zu erhalten und so nachhaltig zu implementieren. Maximale Offenheit.
69. **Richtig Lernen** Einbau der psychologischen Ebenen, Berücksichtigung des Charakters, Prägung der Teilnehmer oder Berücksichtigung systemischer Zusammenhänge, um tatsächlich alle Teilnehmer zu erreichen und Nachhaltigkeit zu erzielen.
70. **Nutzen Sie das Know-how** auch in Zukunft, die Unterlagen werden nach neuesten Erkenntnissen, Technologie der Verkaufs- & Marketingpsychologie und Hirnforschung erarbeitet.
71. **Vollständige Seminarunterlagen** bilden eine wichtige Grundlage!
72. **Erfolgreiche Strategien, Fallbeispiele kennen lernen.** Auf Wunsch erhalten Sie unseren Pressespiegel.
73. **Permanente Bedarfsermittlung** angepasst auf Ihre Entwicklungsphasen.
74. **Lernen mit allen 5 Sinnen und mehr!**
75. **Genaue Auftragsprüfung** Vieles ist heutzutage stark vernetzt und zahlreiche Unternehmen vollziehen Cross Selling. My coach prüft jeden Auftrag sehr genau, damit wir für Ihr Unternehmen feststellen können, ob wir grundsätzlich der richtige Partner sind. Das Ergebnis wird Ihnen stets offen und ehrlich mitgeteilt. Wir möchten, dass unsere Dienstleistungen Ihnen Unterstützung geben, damit Sie Ihre Ziele auch erreichen können. Ist dies nicht sicher gestellt, werden wir auch Aufträge ablehnen oder weiterleiten. Dennoch leben wir nach dem Zitat von Henry Ford: „Ich prüfe jedes Angebot - es könnte das Angebot meines Lebens sein.“