

FYB – ACADEMY



„The people side of business“

www.fyb-academy.com



Ihr Ansprechpartner wenn es um Inhalte geht:



Michael Hilgert

STRUCTOGRAM®-Master-Trainer

info@fyb-academy.com

Ihre Ansprechpartnerin wenn es um Verwaltung geht:



Anette Ripplinger

Assistentin der Geschäftsleitung

fyboffice@aol.com

FYB-ACADEMY – ein Unternehmen stellt sich vor

Die FYB-ACADEMY arbeitet deutschlandweit als Dienstleister in der Aus- und Weiterbildung von Personal- und Führungskräften. Geleitet wird das Unternehmen von Michael Hilgert, der verantwortlich die Strategie bestimmt.

Michael Hilgert Jahrgang 1961, ist seit vielen Jahren eine feste Größe in der deutschen Seminarszene.

Als lizenzierter STRUCTOGRAM®-Master-Trainer gehört er zu Deutschlands Toptrainern im Team- und Führungskräftetraining.

Zusammen mit Uwe Bürder, veröffentlichte er 2010 das Buch „STRUCTOGRAM®-CRM“, die Einbindung genetischer Grundfaktoren in elektronische Systeme.

Seit 2007 arbeitet das von ihm gegründete Unternehmen - FYB-ACADEMY - als zertifizierter Bildungsträger. Neue Konzepte entstanden, wurden multipliziert und boten vielen Trainern die Möglichkeit, erfolgreich am Markt zu arbeiten.

"Der Erfolg liegt im Kopf, ganz nah bei uns, wir müssen lernen unser Potential zu erkennen und auszuschöpfen."

Eine seiner zentralen Ansatzpunkte ist die Stärkung des Individuums, denn Teams können nur funktionieren, wenn die Teamplayer in der Sache harmonieren. Harmonie setzt Vertrauen voraus, Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und in die Kompetenz des Mitarbeiters.

Durch Stärken der eigenen Stärken und Abschwächen der eigenen Schwächen, sprich durch die Erkenntnis der Persönlichkeit werden die Teilnehmer in die Lage versetzt angeborenes Potential zu optimieren und so im zweiten Schritt die Struktur anderer Menschen zu erkennen.

Ganz gleich, ob in der Personalverantwortung oder im Verkauf, individuell angepasste Lösungen werden konzeptioniert und erfolgreich umgesetzt.

Viele Firmen, aus den verschiedensten Bereichen haben in den letzten Jahren an Seminaren und Workshops teilgenommen. Universitäten nutzen die Kompetenz um Studenten auf die Herausforderungen, die bei der Führung von Menschen entstehen, vorzubereiten.

"Wissenschaft muss verständlich bleiben und nur dem, der unterhält, wird man zuhören, der Vortrag von Herrn Hilgert war die spannendste Reise ins Gehirn, die ich je erlebt habe" (Gunnar Fellmann, Henry Schein).

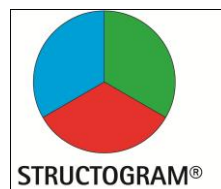
Seien Sie Teil dieser Reise

STRUCTOGRAM® - ein System stellt sich vor

Die bewusste Kenntnis der eigenen Persönlichkeits-Struktur ist eine zentrale Voraussetzung, um erfolgreich zu werden bzw. dauerhaft erfolgreich zu sein.

Es ist naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeits-Merkmale des Menschen von der individuellen, genetisch-veranlagten Arbeitsweise seines Gehirns abhängen. Diese Erkenntnisse hat der Anthropologe Rolf W. Schirm in der Biostruktur-Analyse umgesetzt und ihre praktische Anwendung durch das STRUCTOGRAM® und das TRIOGRAM® ermöglicht.

Die Biostruktur-Analyse wird im Rahmen eines Seminars erarbeitet; sie ist kein psychologischer Test, sondern eine wertfreie Analyse der individuellen, genetisch-veranlagten Grundstruktur der Persönlichkeit.



Das STRUCTOGRAM® als visualisiertes Ergebnis der Biostruktur-Analyse gibt dem Seminar-Teilnehmer den Schlüssel zur Selbstkenntnis; das heißt, die genaue Kenntnis der Grundstruktur seiner Persönlichkeit (Biostruktur) und damit seiner Stärken, Schwächen und Begrenzungen, seiner wirkungsvollsten Ausdrucksformen und seiner individuellen Stilmittel.

Anstelle allgemeiner "Handlungs-Rezepte" wird die Individualität des einzelnen Menschen in den Vordergrund gestellt, damit er sein persönliches Potenzial optimal ausschöpfen kann. Er lernt, wie er sich in Übereinstimmung mit seiner Natur weiterentwickeln kann (Authentizität).

Die Einsicht in seine individuelle Biostruktur ermöglicht ihm die bewusste Wahl der idealen Leitbilder, die Erarbeitung realistischer Ziele, den Aufbau erfolgversprechender Strategien und die Anwendung der zu ihm "passenden" Verkaufs-Techniken oder Führungs-Methoden.

Ein fundierter, gediegener "Sach-Verstand" steht in der Berufswelt in hohem Ansehen. Er wird durch Ausbildung erworben und durch Zeugnisse oder Diplome bestätigt. "Menschen-Verstand" wird im Gegensatz dazu bei Jedermann (beispielsweise bei Führungskräften, Verkäufern, ...) als ganz selbstverständlich vorausgesetzt, ohne dass es dazu einer Anleitung bedürfe. Die tägliche Erfahrung zeigt jedoch, dass häufig die besten "Sach-Verständigen" im Umgang mit Menschen Fehler machen. Durch das Erkennen der Biostruktur anderer Menschen sind diese Fehler vermeidbar. Dazu dient das TRIOGRAM®, ein Seminar, das auf dem STRUCTOGRAM® aufbaut.

Viele Unternehmen haben in den zurückliegenden Jahren die Kompetenz der FYB-ACADEMY genutzt.

Hier eine Auswahl der Referenzen



Weitere Referenzen können Sie über unsere Webseite www.fyb-academy.com einsehen.

Seit 2006 sind wir zertifizierter Bildungsträger und arbeiten als Kooperationspartner der Agentur für Arbeit.



Neben unserer Zertifizierung als Unternehmen haben wir auch verschiedene Ausbildungsgänge auf der Grundlage des STRUCTOGRAM®-Trainingsystems zertifizieren lassen.

ZERTIFIZIERTER KUNDENMANAGER®

In einer Zeit vergleichbarer Produkte und Dienstleistungen, rückt die Kompetenz des Mitarbeiters weiter in den Vordergrund. Mitarbeiter sind in der Regel fachlich sehr hoch qualifiziert, Erfolg entscheidet sich aber auch über die Sozialkompetenz:

- Wie reagiere ich in einer Konfliktkommunikation?
- Wie baue ich Vertrauen zu Kunden auf?
- Wie schaffe ich Kundenbindung?

Aus Fach- und Sozial-Kompetenz entsteht Führungs-Kompetenz, entsteht Verkaufskompetenz, entsteht Menschen-Kompetenz.

Diese Zusatzqualifikation hilft dem Mitarbeiter seine fachliche Qualifikation ergebnisorientiert einzusetzen.

Innere Prozesse werden betrachtet. Der Kernsatz lautet:

„Nur was intern funktioniert, kann extern wirken“

- Wie beschleunige ich Teamprozesse?
- Wie arbeite ich lösungsorientiert?
- Wie arbeite ich zielorientiert mit strategischen Lösungsansätzen?

Der Mitarbeiter wird zur Visitenkarte des Unternehmens und erhöht seinen „Marktwert“ durch ein komplettes Auftreten.

Qualifikation muss überbetrieblich stattfinden, muss die Präsenz, die Attraktivität des Einzelnen am Arbeitsmarkt steigern.

Aus diesem Grund haben wir die zertifizierte Schulungsreihe KUNDENMANAGER® konzipiert. Davon profitieren selbständig agierende Mitarbeiter, die den Markt und die Menschen sowohl aus der Fachbrille, als auch aus der Sichtweise der Sozialkompetenz betrachten.

Wir stärken in einem sehr umkämpften Markt die Kompetenz des einzelnen Mitarbeiters und damit die Effektivität des Unternehmens.

Staatliche Förderung durch das Programm WeGebAU

Welche Personen werden gefördert?

Zur Förderung über WeGebAU müssen folgende Kriterien erfüllt sein:

Qualifizierte oder gering qualifizierte Arbeitnehmer

- Ab dem 45. Lebensjahr
- Mit oder ohne anerkannten Berufsabschluss

Gering qualifizierte Arbeitnehmer Fördervoraussetzungen

- Ohne anerkannten Berufsabschluss oder berufsfremd eingesetzt

Um in einem Unternehmen keine Zweiklassengesellschaft zu schaffen, bieten wir selbstverständlich auch den nichtgeförderten Mitarbeitern die Möglichkeit an den Seminaren teilzunehmen



Welche Kosten entstehen für das Unternehmen?

WeGebAU ist eine 100% Finanzierung der Seminarkosten, dem Unternehmen entstehen keine Kosten.

Wie hoch ist der Verwaltungsaufwand?

Nach der Beantragung der Maßnahme beim Arbeitgeberservice der Agentur für Arbeit und der dortigen Prüfung und Bewilligung, übernehmen wir alle anfallenden Verwaltungsarbeiten.

Wir haben Ihnen die kompletten Förderrichtlinien auf unserer Webseite www.fyb-academy.com abrufbar gemacht.

Wir begleiten Sie von Beginn an bei der Förderung. Unsere Spezialisten aus der Verwaltung stehen Ihnen mit Rat und Tat zur Seite.

Aufbau und Inhalte

Um nachhaltig zu arbeiten sind in der Zertifizierung 7 Tage vorgegeben, die über mehrere Monate verteilt werden können.

Die im folgenden Text dargestellte Gliederung stellt lediglich ein Grobgerüst dar, das auf die einzelnen Anforderungen individualisiert wird.



Als Methode haben wir das STRUCTOGRAM®-Trainings-System gewählt.

Die Kombination aus wissenschaftlicher Grundlage und schneller Umsetzbarkeit garantiert Spaß am Training.

Informationen erhalten Sie über unsere Webseite (www.fyb-academy.com) oder direkt über die Seite des internationalen STRUCTOGRAM®-Zentrums in Luzern (www.structogram.com)



Grobkonzeption

Tag 1: - Selbstkenntnis – das eigene Potenzial

Wenn wir von Kundenorientierung reden, machen wir im Grunde den zweiten Schritt vor dem ersten. Bevor ich fremden Menschen begegne, muss ich meine eigene Wirkung kennen. Das eigene genetische Grundpotential wird am ersten Tag erarbeitet. Wo sind meine Möglichkeiten, wie entsteht Stress bei mir und was kann ich dagegen tun?

Tag 2: Von der Selbstkenntnis zur Menschenkenntnis

Am zweiten Tag wird der Mitmensch bereits stärker in die Betrachtung einbezogen. Grundlegende Wirkungsweisen von Körpersprache, Mimik und Gestik und Möglichkeiten der Einflussnahme werden besprochen.

Tag 3: Menschenkenntnis

Nun steht der Mitmensch komplett im Blickpunkt. Die Teilnehmer lernen, wie man das genetische Basis-Potential des Kommunikationspartner erkennt und die differierenden Verhaltensweisen zielorientiert im Gespräch synchronisiert.

Tag 4: Menschenkenntnis praktisch nutzen

Die strategische Gesprächsführung steht im Mittelpunkt. Einen besonderen Raum dabei nimmt die Konfliktkommunikation ein, die darauf abzielt den Mitmenschen auch im Problem zu erkennen und angepasst zu handeln.

Tag 5: Schlüssel zum Kunden

Auch Produkte haben eine Biostruktur, Kommunikation hat eine Biostruktur. Grundlegende Dinge aus dem Neuromarketing werden besprochen. Wie wirkt Werbung auf das Gehirn? Wie kann man Hirnstrukturen ansprechen, um langfristig Bindung von Menschen zu Produkten, zu anderen Menschen zu schaffen.

Tag 6: Der KUNDENMANAGER®

Jetzt werden alle Faktoren zusammengefügt. Es wird eine Beziehung geschaffen von Verkäufer – Käufer – Produkt, von Kommunikationspartnern untereinander.

Tag 7: Zertifikatsausgabe

Die Inhalte werden zusammengefasst, weitere Möglichkeiten besprochen und den Teilnehmern werden die Zertifikate überreicht.

Impressionen

Schulung heißt Einbeziehung der Teilnehmer.
Kommunikative Prozesse werden gestärkt, die Informationen werden zu operativen Möglichkeiten.



Schulung heißt Beschäftigung mit sich selbst, den eigenen Möglichkeiten und Begrenzungen.

Schulung heißt Präsentation, die eigene Außenwirkung nutzen, um die Information zu transportieren.



Qualität der Dozenten

Die Biostruktur ist ein globales System, das alleine in Deutschland rund 800 Trainer zählt. Viele dieser Trainer wurden von uns persönlich ausgebildet.



Alle Trainer werden regelmäßig weitergebildet, denn nur wer selbst lebenslang lernt, kann lernen vermitteln. Die Qualität wird dokumentiert und in den Veranstaltungen von den Teilnehmern beurteilt. Wir akzeptieren und leben QM-Richtlinien, die einen Qualitätsschnitt von 2.0 als Standard ansetzen.

Training bedeutet nicht nur Arbeit, Training bedeutet, Inhalte mit Spaß zu vermitteln, so dass die Menschen den Trainer verstehen und die Inhalte umsetzbar bleiben.

Der Weg zum Erfolg führt auch hier über den Menschen. Wir arbeiten ausschließlich mit Trainern die wir persönlich kennen und die in den letzten Jahren in vielen gemeinsamen Projekten Teilnehmer begeistert haben.



Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit

FYB-ACADEMY
DSZ-Saarbrücken



Lindenalle 2B, 66538 Neunkirchen

Telefon: 06821-9838977

Fax: 06821-9838979

www.fyb-academy.com

E-Mail: info@fyb-academy.com

Ihr bundesweiter Partner wenn es um Aus- und Weiterbildung geht.

