



Die Ausgangslage

Mein Chef ist sozial inkompetent! Keinen Satz kann man öfter auf der Bewertungsplattform kununu.de lesen als diesen. Für jeden Arbeitnehmer ein höchst wichtiges Thema. Genau genommen ist dieses Thema der zweite Hauptgrund dafür warum Menschen unzufrieden in Ihrem Job sind.

Daraus folgen viele sehr unangenehme Dinge für den Betrieb. Zu nennen wären hier: Dienst nach Vorschrift, innere Kündigung, Demotivation, Leistungsabfall, hoher Krankenstand, schlechtes Betriebsklima, Mobbing etc. etc. Und von der Außenwirkung ganz zu schweigen.

Führung ist eine äußerst verantwortungsvolle Aufgabe. Ein ordentliches Maß an Fachkompetenz muss natürlich auch sein, aber viel wichtiger ist die soziale Kompetenz. Und durch deren gezielten Einsatz entsteht Führungskompetenz. Erst durch diese Fähigkeit entscheidet sich, ob die Mitarbeiter den Chef respektieren und motiviert an einem Ziel arbeiten. Aber leider wurde diese Fähigkeit nicht jedem Menschen in gleichem Maße in die Wiege gelegt (siehe kununu.de).

Wäre es daher nicht Gold, wenn es eine praxistaugliche Methode gäbe, mit der genau diese Führungskompetenz nochmal deutlich gesteigert werden könnte? An dieser Stelle eine gute Nachricht. Es gibt sie!

Aber schauen wir zunächst noch einmal kurz auf den Vertrieb. Die Vertriebsmitarbeiter haben eine der wichtigsten Aufgaben im Unternehmen. Sie sorgen für den Umsatz beim Kunden. Ohne Umsatz keine Gehälter. Auch nicht für den Innendienst. Was kann man also tun, um die Gehälter dauerhaft zu sichern? Den Vertrieb dahin bringen, dass er möglichst viele Abschlüsse erzielt und Kunden an das Unternehmen bindet.

Und was braucht der Vertriebler dazu? Möglichst viel Fachkompetenz und Produktwissen? Nein. Er muss die Fähigkeit haben, mit dem Kunden auf eine Wellenlänge zu gelangen, damit der eine langfristige Geschäftsbeziehung mit ihm eingeht. Und wäre es da nicht Gold, wenn es eine Methode gäbe, mit der er genau das erreichen kann? Es gibt sie. Und sie trägt den Namen.....

bioLogic®

Treten Sie ein in eine völlig neue Dimension der Menschenkenntnis!

Mehr soziale Kompetenz für mehr menschliche Effizienz!



Der Lösungsansatz

Die bioLogic® ist eine neuartige Technik zur Erkennung von menschlichen Persönlichkeiten, die sich von allen herkömmlichen Modellen abhebt. Sie wurde zur Steigerung der Effizienz der zwischenmenschlichen Kommunikation und Zusammenarbeit entwickelt.

Die bioLogic® basiert auf neuesten Erkenntnissen der modernen Neurowissenschaften und konzentriert sich auf die drei Persönlichkeitstypen, die im Arbeitsalltag wirklich wichtig sind. Daran lässt sich ableiten, welche Persönlichkeiten für welche Arbeitsaufgaben im Unternehmen optimal in Frage kommen. Außerdem können Führungskräfte und Vertriebler die Persönlichkeiten ihrer Mitarbeiter und Kunden erkennen, und somit Motivation und Kaufabschlüsse steigern. Das Konzept vereint außerdem eine passgenaue Personalauswahl und produktive Teambildung mit maßgeschneiderten Führungsstrategien.

Dementsprechend hat sich die bioLogic® beim Einsatz im betriebswirtschaftlichen Alltag durch die Erzielung von Umsatzsteigerungen, Erhöhung der Kundenzufriedenheit und bei der Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit bei verbessertem Führungsverhalten ausgezeichnet bewährt, da es das Unternehmen ganzheitlich optimiert.

Die Idee: Persönlichkeitsorientierte Optimierung von Personalstrukturen, Führung und Vertrieb zur Steigerung der Mitarbeitermotivation und des Arbeitsergebnisses.

Das Ergebnis: Ein individueller Fahrplan mit Erfolgs-Garantie.



bioLogic®

Der Unterschied zu anderen Persönlichkeitsmodellen

Ein Satz aus vielen persönlichen Gesprächen: „Ich dachte, dass es sich dabei um ein ähnliches Modell handelt wie es sie am Markt gibt. Aber Sie haben mich davon überzeugt, dass es völlig anders funktioniert. Hochspannend und hochinteressant.“

1. Die bioLogic® ist einfach aufgebaut und für jeden Anwender leicht verständlich und erlernbar. Und trotz der übersichtlichen Struktur ist die Aussagekraft größer als bei anderen Ansätzen. **Die bioLogic® ist im Vergleich einfach praxistauglich. Ein Werkzeug für Pragmatiker.**
2. **Die bioLogic® konzentriert sich auf die Persönlichkeitsmerkmale, die im Berufsleben wirklich wichtig sind.** Sachorientierung, Menschenorientierung und Dominanz. Hierdurch kann auf fast alle menschlichen/beruflichen Fragestellungen eine Antwort gefunden werden.
3. Der Mensch wird nicht in vorgefertigte Persönlichkeitstypen eingruppiert (**kein Schubladendenken**). Jeder Mensch stellt eine Mischform aus allen betrachteten Dimensionen dar.
4. **Die bioLogic® verfolgt einen dispositiven Ansatz im Gegensatz zu einem situativen.** Es werden die drei Grundpersönlichkeitstypen abgeleitet, die sich als lebenslang andauernde Merkmale der Testperson herausgebildet haben. Es wird nicht das Verhalten in bestimmten Situationen analysiert, denn diese findet man letztlich nur im Labor und nicht im wahren Leben.
5. **Wohl der größte Vorteil der bioLogic® ist, dass kein Testverfahren nötig ist, um die Persönlichkeit eines Anderen erkennen zu können.** Dies funktioniert auch über die Beobachtung von Verhaltens- und Ausdrucksweisen. **Trefferquote 92%!** Im täglichen Umgang mit Mitarbeitern und Kunden ein extremer Vorteil.

bioLogic®

Die Praxis

Ein Beispiel zur Mitarbeiterführung:

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Mitarbeiter mit einer menschenorientierten Persönlichkeit. Dieser Mensch besticht durch seine sympathische, freundliche und nette Art. Ein echter Menschentyp eben.

Wie sollten Sie so einen Menschen nun führen? Na so wie alle, denken Sie jetzt vielleicht. Konkret und sachlich. Und genau das ist völlig falsch. Sie können es zwar machen, aber innerlich wird Ihnen Ihr Mitarbeiter die Pest an den Hals wünschen und alle Aufgaben nur widerwillig und ohne Motivation erledigen. Und schon haben Sie Ihren wirtschaftlichen Schaden. Und den haben Sie selbst auch noch provoziert. Dumme Sache.

Wie aber machen Sie es nun richtig? Sie werden es nicht glauben, aber so ein Mitarbeiter möchte nur einen netten Chef. Einer, der ihm sympathisch begegnet. Auf seiner Wellenlänge. Und Sie werden es noch weniger glauben. Nur aus diesem Grund wird er Sie respektieren und alle Aufgaben mit Motivation und tatsächlich ohne zu hinterfragen erledigen. Und daraus haben Sie den optimalen Nutzen. Und den haben Sie auch selbst provoziert. Glückwunsch!

Und für andere Persönlichkeiten gibt es entsprechend andere Führungstechniken. **Welche das sind und wie Sie die Persönlichkeiten der Mitarbeiter erkennen, zeigt Ihnen die bioLogic® Schulung.**

Oder anders:

Der Mitarbeiter aus dem obigen Beispiel ist jemand, für den Kommunikation ein wesentlicher Bestandteil seines (Berufs-)Lebens ist. Ohne die geht es nicht. Wenn Sie den also in die Besenkammer sperren und Excel-Dateien erstellen lassen, dann wird er es natürlich machen. Aber er wird Sie erstens hassen und zweitens ein Ergebnis abliefern, was Sie sicherlich nicht haben wollen. Und schon wieder ist ein Schaden entstanden. Geben Sie ihm lieber Aufgaben, die zu ihm passen. **Dann rechnen sich die Personalkosten auch.** Effiziente Führung scheint gar nicht einfach zu sein. Mit bioLogic® wird sie es aber!

bioLogic®

Ein Beispiel für den Vertrieb:

Sie haben einen Kunden mit einer sachorientierten Persönlichkeit. Dann wissen Sie: Dieser Kunde kauft fast ausschließlich Markenprodukte mit denen er eine hohe Qualität verbindet. Alles andere interessiert ihn nicht. Außerdem muss er unbedingt einen hohen Nutzen mit dem Kauf verbinden. Nutzloses Zeug will er nicht. Das Preis-Leistungsverhältnis spielt ebenfalls eine große Rolle.

Und wenn Sie erst mal wissen was der Kunde möchte, wie verkaufen Sie es ihm? Dieser Kunde braucht viele Informationen zum Produkt, möglichst in schriftlicher Form. Erst nach eingehendem Studium aller Informationen kann er eine für ihn fundierte Kaufentscheidung treffen. Das heißt, Sie werden ihm Wohl oder Übel ein paar Tage Zeit lassen müssen. Aber wenn er dann zusagt, dann bleibt er auch. Zufrieden und dauerhaft. Weiterempfehlen wird er Sie allerdings nicht. So ist er nicht strukturiert. Aber solche Typen gibt es natürlich auch. Man muss nur wissen wer. Und genau das sagt Ihnen eine bioLogic® Schulung. **Wie erkennt man die Persönlichkeit des Kunden, was will er und wie verkaufe ich es ihm.** Effizienter geht es nicht!

Ein Beispiel für Personalauswahl:

Stellen Sie sich vor, Sie haben eine Stelle in der Buchhaltung zu besetzen. Das bedeutet für Sie, dass Sie eine sachorientierte Persönlichkeit suchen. Also jemanden, der solche Arbeiten gerne macht und für den zwischenmenschliche Kommunikation nicht das allerwichtigste ist.

Wahrscheinlich denken Sie jetzt, da wird sich schon die richtige Person bewerben. Aber weit gefehlt. Es gibt unzählige Gründe, warum Millionen von Menschen in Positionen arbeiten, für die Sie nicht gemacht sind. Wenn Sie dann also am Ende die Person entweder nach Sympathie oder nach reiner fachlicher Qualifikation auswählen, werden Sie schnell Probleme bekommen. Fachliche Qualifikation sagt nichts über die persönliche Eignung aus. Und die ist weitaus wichtiger. Sympathie zeigt nur, dass die Person Ihrer eigenen Persönlichkeit ähnlich ist. Aber die ist nicht zwingend eine Buchhalterpersönlichkeit.

Damit Ihnen so etwas nicht passiert, lernen Sie mit der bioLogic® wie Sie die Persönlichkeit des Bewerbers erkennen. Manipulation ausgeschlossen. **Und schon eine einzige vermiedene Fehlbesetzung amortisiert die Kosten einer Schulung um das x-fache.**

bioLogic®

Die Schulung

Im Rahmen eines 2-tägigen Seminars erlernen Führungskräfte, Personaler oder Vertriebsmitarbeiter eine Technik, anhand derer Sie unter korrekter Anwendung und mit etwas Training die Persönlichkeiten Ihrer Mitarbeiter, Bewerber, Kunden oder Geschäftspartner in Ihren wesentlichen Grundzügen erkennen können.

Bei richtiger Anwendung liegt die Erkennungsrate bei 92 %! Daran können Sie dann ihre jeweiligen Handlungsweisen gegenüber den entsprechenden Personen ableiten. Wie muss ich mit welchen Mitarbeitern, Kunden oder Kollegen kommunizieren? Welche Arbeitsaufgaben muss ich wem zuweisen? Welche Teamkonstellationen muss ich bilden? Wie erkläre ich zwischenmenschliches Verhalten in bestimmten Situationen? Welchen Verkaufsprozess wende ich auf welchen Kunden an? Welchen Bewerber muss ich auswählen? Und noch vieles mehr.....

Dieses Wissen bzw. Können ist überall dort, wo mit Menschen gearbeitet wird, das wohl Wichtigste, was man überhaupt kennen kann. Persönlichkeitsorientierte(r) Führung, Verkauf und Kommunikation sind essentiell wichtig und höchst effizient.

Das Fazit

Das Konzept hat sich in der Praxis in jeder Hinsicht bestens bewährt. Die bioLogic® ist im wahrsten Sinne des Wortes unfehlbar. Sollte aber vereinzelt doch einmal nicht das gewünschte Ergebnis erzielt werden, liegt es einzig und allein an der falschen oder inkonsequenten Anwendung. Das muss man an dieser Stelle leider sagen. Es ist wie mit der Mathematik. Die funktioniert ja auch. Aber es liegt allein in den Händen des Anwenders *wie gut* sie funktioniert. Und daher ist es sehr vorteilhaft, einen guten Mathelehrer zu haben. Und genauso sollte man auch einen guten bioLogic®-Lehrer haben. Und sollte es dann trotzdem noch irgendwo haken, gibt es dafür ja den kostenlosen Service für die „Nachhilfe“.

Hier noch ein paar Referenzen.

<https://www.lehnhart-consulting.de/referenzen/>

Vereinbaren Sie einfach einen unverbindlichen Termin und ich beweise Ihnen, dass die bioLogic® ohne „wenn und aber“ funktioniert!