

Für die richtige Entscheidung

Human Branding: 10 gute Gründe

Für Sie genauso wie für die Kollegen, die über Ihr Human Branding mitentscheiden:

1. Intensive Vorbereitung

Die Bearbeitung eines detaillierten Vorbereitungspakets (Sensibilisierung, aktive Erfassung des eigenen Selbst- / Fremdbilds etc.) sowie die Rücksendung der Ergebnisse sind Voraussetzung für die Teilnahme. So ist auch garantiert, dass die Zeit optimal genutzt wird.

2. Anerkannte didaktische Methodik

Jon Christoph Berndt® ist zertifizierter systemischer Trainer und Coach (IfW Institut für Weiterbildung, München) und Mitglied des Vorstands der GSA German Speakers Association.

3. Anerkannte Tools

Die Methoden und Tools sind auf die besonderen Bedürfnisse des Menschen zugeschnitten und bauen auf mehr als zehn Jahren Erfahrung in internationalen Kommunikations- und Werbeagenturen auf.

4. Erfahrung

Der Erfolg von Human Branding beruht auch auf der Arbeit mit starken Marken-Persönlichkeiten; z.B. mit Sabine Asgdom, Der Club Bertelsmann, BMW, BMW Motorrad, Organon und YAHOO!

5. Nachhaltige Wirkung

Konkret umsetzbare Ergebnisse neben der eindeutigen Markenpersönlichkeit sind zum Beispiel auch das Rüstzeug für das professionelle strategische Networking und der persönliche Entwicklungsplan zur Erreichung klarer Ziele.

6. Fortwährende Begleitung

Der Human Branding Erfolg wird nach Absprache dauerhaft vertieft zum Beispiel durch individuelles Einzel- oder Gruppencoaching sowie Aufbau- und Firmeninternseminare.

7. Spaß

Es wird ernsthaft gelacht. Der rege Austausch der Teilnehmer nach dem Seminar bzw. der Masterclass ist ein wichtiger Baustein der professionalisierten Netzwerk-Arbeit. Human Branding hat neben den substanziellen Inhalten einen signifikanten Incentive-Anteil.

8. Erfolgreiche Teilnehmer und Coachees

Sie berichten, dass sie sich für ihr Privat- und Berufsleben nachhaltig positioniert fühlen. Anhand von plastischen Beispielen aus ihrem Alltag schildern sie, wie sie zufriedener sind und mehr Erfolg haben.

9. Mandantenmund tut Wahrheit kund

Die Vermittlung von Referenzen zur direkten Ansprache ist jederzeit möglich.

10. Eine Stunde, ein Thema

Statt einer bunten Broschüre gibt es auf Wunsch die Beratung vorab. Das Gespräch ist kostenlos, aber nicht umsonst.