

# Digital BUSINESS-COACHING

by Wella Business Experts



## IHR SUCHT DEN PERSÖNLICHEN AUSTAUSCH MIT SPEZIALISTEN ZU EUREN HERAUSFORDERUNGEN DES ALLTAGS: DANN SEID IHR HIER GENAU RICHTIG ...

Die Wella Business Experts freuen sich darauf, ihr Know-how im Rahmen eines individuell auf Eure Bedürfnisse zugeschnittenen Coachings mit Euch zu teilen.

Je nach Thema legt Ihr die inhaltlichen Schwerpunkte im gemeinsamen Briefing Call fest. Und das Beste daran: alle Coachings finden digital – über das von Euch präferierte Medium statt; individuell, unkompliziert und ganz persönlich.

Ihr habt die Wahl – hier die Business Experts mit ihren Themen:

### SO FUNKTIONIERT'S:

- Wunsch-Thema und den Coach auswählen
- Dauer: 2 Stunden mit telefonischem Vorgespräch sowie Vor- und Nachbereitung durch den Business-Coach
- Über Eure „bevorzugte“ digitale Plattform
- Buchung über den Wella Business Partner Friseur

<p>€ PREIS</p> <p>369 € ZZGL. MWST.</p>	<p>📍 PLATTFORM</p> <p>WIRD INDIVIDUELL FESTGELEGT</p>	<p>📅 TERMIN</p> <p>INDIVIDUELLE ABSPRACHE ZWISCHEN UNTERNEHMER UND BUSINESS-COACH</p>
---	---	---



Albert Bachmann

KLARHEIT SCHAFFT HARMONIE.

### 1/ Wenn Du wachsen willst, muss ein System dahinter stecken:

- Arbeitsabläufe und Prozesse im Salonalltag
- Unternehmens-Spielregeln
- Checklisten

### 2/ Auslastungsoptimierung:

- Terminverkauf am Telefon
- Mitarbeiterauslastung
- Zusatzverkäufe am Telefon generieren
- Effektiver Einsatz der Stimme



Kerstin Drenkhahn

MIT STRATEGIE KOMMST DU VON A NACH B UND MIT PHANTASIE ÜBERALL HIN.

### 1/ Was kommt vor der Beratung?

- Überprüfen von persönlichen Blockaden
- Welche Beliefs haben meine Mitarbeiter zum Thema Beratung
- Festgefahrene Strukturen auflösen

### 2/ Die 4 Big Points der Beratung:

- Gesprächstechnik
- Analyse von Kunden
- Aufbau der Beratung
- Abschlusstechnik



Thomas Esche

VERGISS' VOLLKOMMENHEIT – STREBE NACH VERBESSERUNG!

### 1/ Mitarbeiterführung – Persönlichkeit beginnt dort, wo der Vergleich aufhört (Karl Lagerfeld):

- Reflektion der gegenwärtigen Situation
- Lösungen für Mitarbeiterherausforderungen
- Führungswerkzeuge und Führungs-Kompass
- Verhaltensprofile / individuelles Coaching

### 2/ Zielklarheit – Wer sein Ziel nicht kennt, kann auch den Weg nicht finden:

- Überprüfung/Veränderung der unternehmerischen Ziele
- Zielklarheit/Erarbeitung der nächsten Schritte
- Kennenlernen von Tools und Methoden



Michael Goerke/Udo Luy

MUT ZUR VERÄNDERUNG.

### 1/ Die besten Talente finden und binden Mit der richtigen Einstellung zur richtigen Einstellung:

- Werte, Loyalität und Lebenseinstellung der jungen Generation
- Arbeitszeit, -platz, Entwicklungsmöglichkeiten
- Lebensmotive erkennen / Mitarbeiter fördern
- Gezielte Positionierung als attraktiver Arbeitgeber
- Modernes Recruiting: Organisch. Viral. Medial.

### 2/ Die Local Hero-Strategie

- Salonmarketing ganz einfach:
- Die Wahrnehmung einer Marke
  - Der Positionierungsprozess
  - Aufbau und Pflege einer Marke
  - Salonkonzeption und Philosophie
  - Einbindung der Mitarbeiter in die Marketingplanung
  - Die Offline- und Online-Strategie



Dominik & Jörn Musti

ERFOLG IST KEIN ZUFALL.

### 1/ Nachhaltiges Wachstum durch das "Salonmanagement-System" von Salonimpuls:

- Schnell und nachhaltig Umsatzziele erreichen
- Was ist ein "Salon Profit Circle" und wie setze ich diesen um?
- Die Vorteile von System-Standards
- Bedeutung einer neu gelebten Unternehmensphilosophie

### 2/ Salon- und Mitarbeiter-Kennzahlen-Training:

- Zahlen mit Spaß und Leichtigkeit in den Salonalltag integrieren
- Welche Kennzahlen helfen mir bei MA-Gesprächen weiter und wie werte ich diese aus
- DL-Entwicklung messbar machen und an den Unternehmenspotenzialen arbeiten



Lars Nicolaisen

NUR WER SEIN ZIEL KENNT, FINDET DEN WEG.

### 1/ Wertekompass für's eigene Unternehmen:

- Wofür steht der eigene Salon eigentlich?
- Und wie achtet man darauf, nicht beliebig, sondern unverwechselbar zu sein?
- Wie schafft man es, dass alle Mitarbeiter die Unternehmenswerte leben?
- Mut zur Konsequenz

### 2/ Mut zur Veränderung:

Oft weiß man, dass man etwas ändern sollte, hat aber zu viel Respekt vor der Veränderung. Ich kenne das. Ich erkläre in diesem Coaching wie wir bei „Nicolaisen“ neue Wege beschreiten, wie wir dafür sorgen dass wir unsere gesteckten Ziele auch im Alltag nicht aus den Augen verlieren und was unsere „DO's & DONT's" sind.



Peter Zöllner

VERÄNDERUNG IST DIE NEUE WIRKLICHKEIT – FLEXIBILITÄT EIN ABSOLUTES MUSS.

### 1/ Betriebswirtschaftlicher Quick-Check:

- Individuelle Begleitung des Unternehmens in Bezug auf Planung, Steuerung und Tipps zur praxisorientierten Umsetzung

- Wo kann ich Kosten sparen?
- Was sollte das Team erwirtschaften?
- Wo stehe ich im Wettbewerbsvergleich?