

Resulting® – Vorträge für Mitarbeiter und Führungskräfte



Winner/s Edge (Schweiz) AG

Wettingen / Köln / Mailand

Tel.: +41 (0)56 437 16 62; Fax: +41 (0)56 427 48 87

www.winners-edge.ch - winners@winners-edge.ch

Winner/s Edge – die Resulter[®]-Company

„Winner's Edge“ bedeutet im Sport: **„Der Vorsprung des Siegers“**.

Die Firma Winner/s Edge gilt als renommierte Unternehmensberatung mit den Schwerpunkten Strategie, Führung, Verkauf, Change-Management und verpflichtet sich konsequent dem Grundsatz:

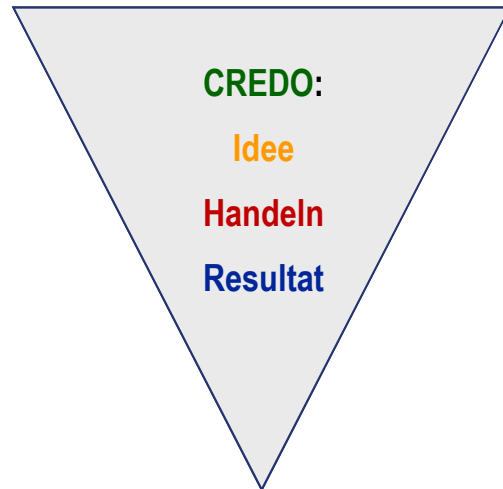


Resultate durch Vorsprung:

Idee => Handeln => Ergebnis

**Wir unterstützen unsere Kunden dabei,
ihren besonderen „Winning Edge“ zu finden und umzusetzen.**

Das Resulter[®]-Credo



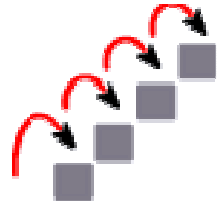
Winner/s Edge ist 20 Jahre jung, wird von 15 internationalen Gesellschaftern geführt und verbindet mehr als 50 Resulter[®] zu einem schlagfertigen Leistungsteam.

Winner/s Edge setzt Resulter[®] ein, welche die Idee „Resulting“ via Erfahrung transportieren - keine Berater mit klugen, konzeptionellen Problembeschreibungen - keine Trainer mit dem Glück des Tagesapplaus' - keine Coaches die Ihnen vormachen, dass die Aufträge kommen, wenn die Prozesse laufen.

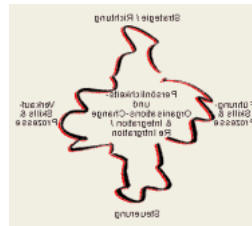
Bei Winner/s Edge sind Resulter[®] zielorientiert denkende und handelnde Akteure; keine einseitigen Berater, Trainer, Coaches.

Für uns zählt nur eins ... das Resultat! Dafür können Sie Resulter[®] einsetzen, Persönlichkeiten, welche mehr als 20 Jahre Führungs-Erfahrung repräsentieren.

Unsere Resulting®-Ansätze



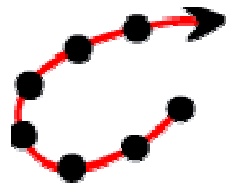
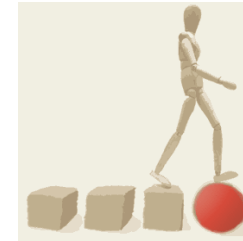
Führungssysteme/ Leadership-Programme



Strategie-Umsetzung

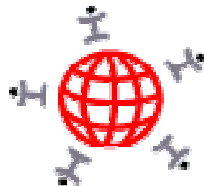
Kreativer Verkauf/Vertrieb

Veränderungsprozesse



Lebensqualität und Gesundheits-Management

Unternehmenszusammenführungen und -Fusionen



Kundenorientierung und Kundendienst

Prozessmanagement



Kompetenz-Entwicklung / Coaching zur Resultaterzielung

Persönlichkeits-Analysen & Kompetenz-Modelle

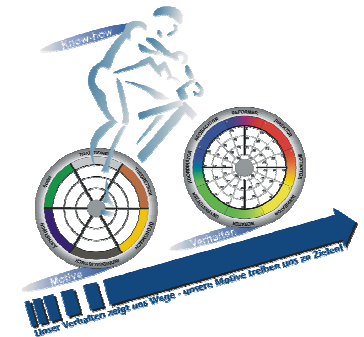


Vortrag: Menschenkenntnis & Beziehungs-Management

Themen & Inhalt:

- ✓ Menschenkenntnis als Erfolgsfaktor
- ✓ Die Stärken der verschiedenen Menschen-Typen
- ✓ Wer bin ich? Wie erkenne ich mein Gegenüber?
- ✓ Persönlichkeitsorientierte Kommunikation
- ✓ Spitzenleistung im Team

Dauer: Je nach Vertiefung 1 ½ Std. bis 2 ½ Stunden



Vortrag: Lebensqualität am Arbeitsplatz

Themen & Inhalt:

- ✓ **Stress am Arbeitsplatz und dessen Folgen**
- ✓ **Persönliche Standort-Analyse: Bin ich gefährdet?**
- ✓ **Raus aus der persönlichen Komfortzone**
- ✓ **Opfer oder Gestalter des Lebens**
- ✓ **Fallbeispiel: Dringlichkeit erkennen!**
- ✓ **Lebensbalance und Veränderungen erfolgreich meistern**

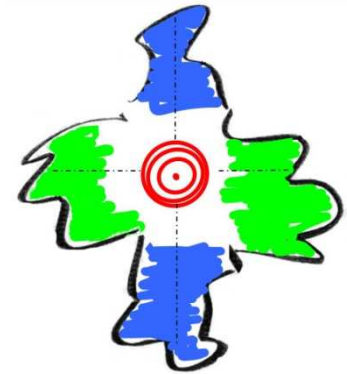


Dauer: Je nach Vertiefung 1 ½ Std. bis 2 ½ Stunden

Vortrag: Ziel- und resultatorientierte Führung heute

Themen & Inhalt:

- ✓ Potenzial-Erkennung Ihrer Mitarbeiter
- ✓ Führungs-Kompetenz und Kommunikation
- ✓ Führungs-Selbstverständnis
- ✓ Führung in der Praxis (Erfolgsfaktoren, Erfolgsbremsen)
- ✓ Diskussions-Runde



Dauer: Je nach Vertiefung 1 ½ Std. bis 2 ½ Stunden

Ihr Referent

TOMEK LABNO

- Geboren 1966 in Warschau, verheiratet, eine Tochter (16)
- Geschäftsführer Winner/s Edge (Schweiz) AG
- Trainer, Coach, Berater und Resulter®
- Betriebswirtschaftler lic.oec.publ., Certified Professional Behaviour and Values Analyst, Leadership-Ausbildung als Trainer & Coach, Prüfungs-Experte SVF ASFC
Sprachen: Deutsch, Englisch, Französisch, Polnisch
- **Beruflicher Werdegang:**
 - Hewlett-Packard (Account Manager CAD/CAM)
 - CoCreate Software GmbH (Key Account Mgr., Partner Mgr., Business Unit Mgr.)
 - BMC Software GmbH (Partner Manager)
 - Consulting Labno & Co. (Geschäftsführer)
- **Kernkompetenzen:**
Persönliche Lebensqualität & Balance, Verkaufs-Trainings & Coachings, Stärken und Talent-Analyse, Teambildung, Rekrutierung, Leadership-Training/Coaching, LABNO®-Konzept etc.
- **Private Interessen:**
Fitness, Boxen, Biken, Schwimmen, Automobil-Rennsport, Motorboot, Surfen, Familie & Freunde, Reisen, Lesen, Netzwerken und kontinuierliche Weiterbildung



Einige unserer Referenzen



Unsere Publikationen

Strategie + Leadership



Konzepte für Vorsprung
Buchner / Lasko, 1999
(Neuaufgabe)



Change Power
Buchner / Hofmann/Magnus, 2001



Prozess-Power
Buchner / Hofmann/Magnus, 1999



Vision und Wandel
Dietrich Buchner, 1995



Der Mensch im Merger
Dietrich Buchner, 2002



Führen und Coachen
Buchner / Schmelzer, 2003

Kundenmanagement + Service



Stammkunden profitabel managen
Lasko / Busch, 2003
(Neuaufgabe)



Service-Exzellenz
Dietrich Buchner, 1998



Erfolgreich verkaufen im Handel
Lasko / Busch, 2007



Mehr Kundennähe
Dietrich Buchner, 1998



Motivation und Begeisterung
Wolf W. Lasko, 3. Auflage
2006



Zehnkampf-Power für Manager
Lasko / Busemann / Busch, 2005

Strategie + Verkauf



Professionelle Neukundengewinnung
Wolf W. Lasko, 2003



Strategie Umsetzung Profit
Lasko / Busch, 2007



Akquisition - Auftrag - Profit
Lasko / Busch, 2002



Strategische Verhandlungsvorbereitung
Schmitz / Spilker / Schmelzer, 2006



Akquisition - Auftrag - Profit
Lasko / Busch, 2002



Elite der Elite
Wolf W. Lasko, 2005

Empowerment



Personal Power
Lasko / Busch, 2. Auflage
2006



Charisma
Wolf W. Lasko, 2000
(Nachdruck)



Teamcoaching
Dietrich Buchner, 1995



Manager Coaching
Dietrich Buchner, 1993



Magie des Erfolgs
Wolf W. Lasko / F.Frenzel, 1996



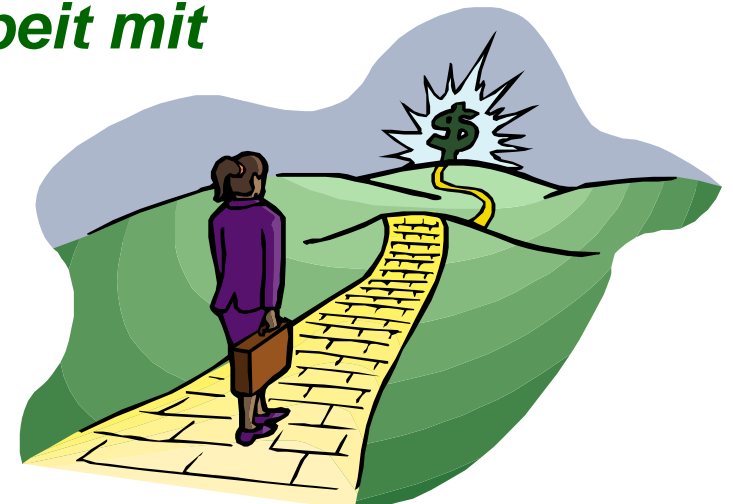
Outdoor-Training
Dietrich Buchner, 1996

Das Vermögen Ihres Unternehmens ist das,
was Ihre Mitarbeiter „vermögen“!

Quo Vadis?



*Wir freuen uns auf die
Zusammenarbeit mit
Ihnen!*



Winner/s Edge (Schweiz) AG

Postfach 435, 5430 Wettingen 1

Tel.: +41 (0)56 437 16 62; Fax: +41 (0)56 427 48 87

www.winners-edge.ch - winners@winners-edge.ch