

Marcello Camerin

Seminare

„Wer will, sucht Wege, wer nicht will, sucht Gründe“

Marcello Camerin



Marcello Camerin

Seminare

Profitieren Sie von den Erfahrungen eines erfolgreichen Unternehmensgründers, ‚Franchisegebers‘, Autors und Extremsportlers. Dabei bietet er Kundenstrategien und Marketing mit praktischen Tipps für die Suche und Aktivierung neuer (unternehmerischer) Impulse.

Tausende Zuhörer haben seine Vorträge, Seminare, Vorlesungen bereits besucht und waren vom „Infotainment“ begeistert - wie ein Journalist im betont positiven Sinne kommentierte.

Übersicht:

1. [Kompaktwissen Führung](#)
2. [Erfolgreiche Moderation](#)
3. [Professionelles Verhalten als Service-/ Mitarbeiter / Techniker](#)
4. [Verkaufstechniken – wie verkaufe und berate ich erfolgreich?](#)
5. [„Der professionelle Auftritt Ihres Auszubildenden“](#)
6. [Projektmanagement - Schwimmen Sie auch im Projektmanagement vor der Welle!](#)
7. [Unternehmensstrategie in kleinen und mittleren Unternehmen](#)
8. [Unternehmensführung in kleinen und mittleren Unternehmen](#)
9. [Systematische Dienstleistungsstrategien \(Forschungsprojekt\)](#)
10. [Verkaufen Sie noch oder begeistern Sie schon?](#)
11. [Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung](#)
12. [Gesprächsführung](#)
13. [Service- und Gästeorientiertes Verhalten in der Gastronomie](#)
14. [Arbeitsprozessgestaltung](#)
15. [Integriertes Produktivitätsmanagement für Dienstleistungen in KMU \(Forschungsprojekt\)](#)
16. [Brand Yourself - Machen Sie sich selbst zur Marke](#)
17. [Motivation und Führung](#)
18. [Misserfolge – und was wir daraus lernen können](#)
19. [Marketing im Handwerk](#)
20. [Vom Ironman zum Businessman](#)
21. [Leitbild-Entwicklung - ein partizipativer Entwicklungsprozess](#)
22. [Messestraining](#)

[Der Dozent – Marcello Camerin](#)



1. Kompaktwissen Führung

Nutzen/Ziele:

Führung bedeutet, Ressourcen zu einem einheitlichen Nutzen zusammenzuführen. Dazu wirken Sie als Führungskraft auf ihre Mitarbeiter ein, um deren Tätigkeit auf ein Ziel zu richten. Menschen führen heißt aber auch, Verantwortung zu übernehmen - für sich und für andere. Im Zentrum der Führungstätigkeit steht deshalb immer die Interaktion mit Menschen, die die wertvollsten Ressourcen jedes Unternehmens darstellen.

In diesem Seminar überdenken Sie die zentralen Themenfelder ihrer Führungstätigkeit mit Fokus auf Instrumente / Prozesse und erarbeiten konkrete Möglichkeiten und Wege, wie Sie ihre persönlichen Fähigkeiten noch wirksamer nutzen. Sie erlernen Strategien und Techniken, um Ihre Aufgabe als Führungskraft zielgerichtet zu erfüllen. Zudem haben Sie die Möglichkeit, Ihre eigenen Verhaltensweisen zu überprüfen, Handlungsalternativen kennen zu lernen und durch qualifizierte Rückmeldung die eigene Persönlichkeit als Führungskraft zu stärken.

Inhalt:

- Führung von Gruppen und Teams
- Mitarbeiterförderung
- Motivation durch Teilnahme bei Zielsetzung und Kontrolle
- Selbstverantwortlichkeit und Unternehmertum
- Persönlicher Führungsstil
- Zielgerichtete Kommunikation
- Mitarbeitergespräch als Führungsinstrument
- Führungssicherheit in schwierigen Situationen

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

2. Erfolgreiche Moderation

Nutzen/Ziele:

Wenn Sie in Besprechungen konsequent zu strukturierten Resultaten kommen, die Kompetenzen aller Teilnehmer nutzen und produktives Arbeiten ermöglichen wollen, dann sollten Sie Ihre Termine professionell moderieren.

In diesem Seminar erarbeiten Sie grundlegende Werkzeuge, die es Ihnen erleichtern Workshops und Meetings interaktiv sowie zielgerichtet zu leiten. Ebenso lernen Sie, potenzielle Konflikte zu erkennen und als Moderator allparteilich zu bleiben. Wir zeigen Ihnen wie Sie durch systematische Vorbereitung und kontinuierliche Visualisierung schneller zu besseren Ergebnissen gelangen.

Inhalt:

- Moderation – mehr als die Leitung von Sitzungen
- Rolle und Selbstverständnis eines Moderators
- Techniken der Moderation
- Evaluation
- Präsentation
- Gruppendynamik

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein Tag

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

3. Professionelles Verhalten als Service-/Mitarbeiter/Techniker

Nutzen/Ziele:

Techniker, Monteure und Kundendienstler stellen ein wichtiges Bindeglied zum Kunden dar. Sie treten beim Kunden oft häufiger auf, als Mitarbeiter aus dem Vertrieb und repräsentieren dabei die gesamte Firma. Ihr Verhalten ist oft ausschlaggebend für den Fortbestand der Geschäftsverbindung.

Um der Aufgabe als Bindeglied zwischen Unternehmen und Kunden ganzheitlich gerecht zu werden, erlernen Sie eine kundenorientierte Ausdrucksweise, sicheres Auftreten und Techniken zum Umgang mit schwierigen Kunden. Außerdem erarbeiten Sie Ansatzpunkte, um Zusatzumsätze zu erkennen.

Inhalt:

- Auftreten und Verhalten
- Diplomatiese Formulierungen
- Analyse, Aktives Zuhören, Zielvereinbarung, Abwicklung und Abstimmung
- Gesprächsvereinbarungen
- Fragen nach Kundenwünschen und –vorstellungen
- Kundenakzeptanz erreichen
- Zusatzverkäufe, erkennen von sofortigen Verkaufschancen
- Zusammenarbeit mit dem Vertrieb

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein Tag

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

4. Verkaufstechniken wie verkaufe und berate ich erfolgreich?

Nutzen/Ziele:

Von Verkäufern werden vielseitige Fähigkeiten erwartet. Sie müssen den Markt überblicken und Fachwissen über ihre Produkte besitzen, müssen Potentiale erschließen und Marktanteile sichern. Noch viel wichtiger ist aber die Sicherheit im persönlichen Umgang mit dem Kunden. Sie ist es, die dem Auftreten die nötige Überzeugungskraft verleiht und die Grundlagen für eine nachhaltige Kundenbindung schafft.

Die Teilnehmer erkennen in diesem Seminar ihr eigenes Verkaufsverhalten und analysieren dieses kritisch. Sie lernen, wie sie ihr Verhalten weiter verbessern können und wie man bei der Akquisition von Neukunden vorgeht. Denn, begeisterte Kunden empfehlen Ihr Unternehmen mit Überzeugung weiter und Reklamationen mindern sich auffallend. Ihr Unternehmen erhält ein hervorragendes Image. Dies bedeutet Umsatz- und Gewinnsteigerung.

Inhalt:

- Eigenschaften des Verkäufers
- Kontakt zum Kunden
- Ermitteln der Kundenwünsche
- Übersetzung der Leistungsmerkmale in Leistungsvorteile
- Empfehlungen für Preisgespräche
- Behandlung von Einwänden
- Nachbereitung des Verkaufsgesprächs

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

5. „Der professionelle Auftritt Ihres Auszubildenden“

Nutzen/Ziele:

Der erste Schritt ins Berufsleben ist für viele junge Menschen eine Herausforderung. Sie müssen lernen, sich ins Arbeitsleben, in Teams, in den Umgang mit Vorgesetzten, Kollegen und Kunden einzufinden. Gute Umgangsformen Ihrer Auszubildenden sind dabei unverzichtbar für den Erfolg eines Unternehmens. Um mit Anforderungen, Kritik und Konflikten richtig umzugehen, benötigen Auszubildende neben dem fachlichen Know-How eine Stärkung Ihrer persönlichen Kompetenz.

In diesem Seminar vermitteln wir Ihren Auszubildenden Kommunikations- und Teamkompetenz, kundenorientierter Umgang in allen Lebenslagen sowie souveränes und selbstbewusstes Auftreten.

Inhalt:

- Der Kunde (Kundentypen, erster Eindruck, Begrüßung, wenn sich der Kunde ärgert)
- Äußere Erscheinungsbild des Unternehmens und der Belegschaft (Sauberkeit und Ordnung, Fahrzeuge, Werkzeuge)
- Körpersprache und Rhetorik (Mimik, Gestik, Dialekt)
- Menschen miteinander (Wahrnehmung von Menschen, Respekt und Achtung, wichtige Sozialkompetenzen, Distanz)
- Peinliche Situationen (Rauchen, Alkohol, Lachen, Lärm, Tratsch und Klatsch, Diskussionen)

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein Tag

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

6. Projektmanagement – Schwimmen Sie auch im Projektmanagement vor der Welle!

Nutzen/Ziele:

Wichtige Aufgaben werden zunehmend an Projektteams vergeben. Ob es um die Entwicklung neuer Produkte, um die Erschließung neuer Märkte, um neue Marketingstrategien oder um die Optimierung der Betriebsabläufe geht. Häufig handelt es sich um komplexe Projektaufträge, die hohe Anforderungen an Projektmanager stellen.

Wir machen Sie fit für die Aufgaben, die Sie als qualifizierte/r Projektmanager/in erfüllen müssen und werden Ihre Professionalität durch praxisbezogenes Lernen verbessern. Dies wird sich in Projektergebnissen und reibungsloserer Zusammenarbeit im Team widerspiegeln.

Inhalt:

- Grundlagen des Projektmanagements
- Ziel- und Aufgabendefinition
- Meilensteine
- Projektstruktur / Arbeitspakete
- Ablauf- und Terminplan
- Kosten / Nutzen / Wirtschaftlichkeit
- Projektleitung / Konflikte / Zusammenarbeit im Team

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

7. Unternehmensstrategie in kleinen und mittleren Unternehmen

Teilnehmer:

Inhaber, Mitarbeitende Ehepartner, Meister, Führungskräfte

Nutzen/Ziele:

Strategie ist die bewusste Suche nach einem Handlungsplan, der uns hilft den Wettbewerbsvorteil eines Unternehmens zu entwickeln und zu verstärken, Entwicklungen vorwegzunehmen, Chancen bewusst wahrzunehmen und Antworten auf mögliche Risiken zu finden.

Wir vermitteln Ihnen Managementkenntnisse, die es Ihnen ermöglicht, unternehmerische Entscheidungen zu treffen. Sie erlernen verschiedene Unternehmensstrategien und können Chancen und Risiken unternehmerischer Entscheidungen besser abschätzen und betriebswirtschaftliche Zusammenhänge leichter verstehen. Zudem werden fundierte Kenntnisse vermittelt, die Ihrem Unternehmen neue Geschäftsfelder erschließen oder Ihnen persönliche neue Zukunftschancen in allen Wirtschaftszweigen eröffnet.

Inhalt:

- Unternehmenssteuerung
- Strategieentwicklung
- Personalführung
- Ideenfindung
- Innovationsprozess
- Marketing als Erfolgsfaktor
- Verkauf und Kundenservice
- Betriebliche Abläufe verbessern
- Grundlagen für die Erstellung eines Businessplans

Dozent

Marcello Camerin

Ort

Nach Vereinbarung

Dauer

Ein bis zwei Tage

Kosten

Auf Anfrage



8. Unternehmensführung in kleinen und mittleren Unternehmen

Teilnehmer:

Inhaber, Mitarbeitende Ehepartner, Meister, Führungskräfte

Nutzen/Ziele: Teilnehmer

Sie möchten sich nicht nur von den Kunden und vom Wettbewerb treiben lassen, sondern aktiv die eigene Zukunft Ihres Betriebes in die Hand nehmen?

„Wie gestalte ich den bzw. meinen Markt?“ ist die zentrale Frage in diesem Seminar. Den Teilnehmern werden Managementkenntnisse vermittelt, die es Ihnen ermöglicht, das sowohl nach außen als auch nach innen wirkende betriebliche Umfeld zu analysieren und zu gestalten.

Inhalt:

- Unternehmenskultur
- Corporate Identity
- Produkt- und Sortimentsgestaltung
- Preise und Konditionen
- Vertriebsformen
- Werbung und Verkaufsförderung

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

9. Systematische Dienstleistungsstrategien

Nutzen/Ziele:

Produkte und Leistungen der Unternehmen werden immer vergleichbarer. Viele Betriebe versuchen deshalb, den Wettbewerbserfolg über niedrige Preise zu erzielen. Gleichzeitig werden die Kunden immer anspruchsvoller und erwarten spezifische Problemlösungen statt Standardleistungen. Dienstleistungen sind deshalb eine gute Chance, beide Probleme auf einmal zu lösen! Sichern Sie sich mit einer systematischen Dienstleistungsentwicklung Wettbewerbsvorteile, Kostensenkung durch Prozessoptimierung, höhere Kompetenz und bessere Motivation der Mitarbeiter.

Inhalt:

- Gestaltungsdimensionen von Dienstleistungen
- Kundenerwartungen an eine Dienstleistung
- Dienstleistungsziele-/Strategien entwickeln
- Dienstleistungspotenzial ermitteln
- Dienstleistungsprozesse gestalten

Dozent

Marcello Camerin (ausgezeichnet vom Bundesministerium für Bildung und Forschung im Bereich Service Engineering)

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

10. Verkaufen Sie noch oder begeistern Sie schon?

Nutzen/Ziele:

Sie wollen Ihre Kunden nicht nur beraten und bedienen, sondern sie begeistern?

Genau damit beschäftigen wir uns in diesem Seminar. Nicht nur Fachkompetenz ist gefragt, um sich erfolgreich am Markt zu positionieren. Zum Erfolg wird mehr benötigt – nämlich ein souveränes und sympathisches Auftreten. Ein gelungener Mix aus verschiedenen Werbemaßnahmen trägt erheblich zum Erfolg eines Betriebes bei.

Ziel ist durch die richtige Positionierung Ihre Chancen auf dem Markt auszubauen und Ihren Erfolg zu erhöhen und eine persönliche Werbestrategie zu entwickeln. Damit steigern Sie langfristig Ihr Auftragsvolumen und generieren Nachfolgegeschäfte durch Empfehlungen.

Inhalt:

- Einführung in die Welt des Marketings – Was gehört dazu?
- Positionierungsstrategien
- Wie plane ich meine Werbung sinnvoll?
- Welcher Werbe-Mix passt zu mir und meinem Betrieb?
- Anschreiben, Anzeigen - welche Texte sind heute zeitgemäß?
- Internet und Social Media
- Umsetzbare Budget-Planung

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein Tag

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

11. Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung

Nutzen/Ziele:

Richtig zu kommunizieren ist eine Kunst. Wer Kommunikation beherrscht, hat viele Vorteile.

Erfahren Sie alles zum richtigen Einsatz von Körpersprache und Stimme. Es hilft Ihnen nicht nur dabei, in Zukunft Konflikte besser zu bewältigen, sondern kommunikationsbedingte Spannungen bereits im Vorfeld zu vermeiden. Sie verbessern Ihre persönliche Wirkung und Ihr Argumentationsgeschick ebenso wie Ihre rhetorische Kompetenz. Begeistern Sie Ihren Chef, Ihre Kollegen und Kunden mit Ihrer Redegewandtheit.

Inhalt:

- Modelle der Kommunikation
- Kommunikationstechniken
- Erkennen, Wertung von Konflikten
- Umgang mit Konflikten
- Konfliktgespräche führen
- Zeitmanagement

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein Tag

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

12. Gesprächsführung

Nutzen/Ziele:

Nicht die beste Lösung gewinnt, sondern die durch die Entscheider am Besten wahrgenommene!
In Gesprächen und Besprechungen mit Geschäftspartnern, Mitarbeitern und Kollegen gilt es für Führungs- und Fachkräfte, ihre Ideen verständlich und eindrucksvoll zu vermitteln, die Gesprächspartner zu überzeugen und zur Unterstützung der eigenen Anliegen zu motivieren.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Gespräche strukturieren und steuern, wertschätzend kommunizieren und Ihr Anliegen klar und nachvollziehbar vortragen. Wir vermitteln Ihnen wichtige Techniken, die Ihnen helfen, Missverständnisse zu vermeiden und ein angenehmes Gesprächsklima herzustellen.

Inhalt:

- Redeformen
- Aufbau eines Vortrags, lebendiger Vortrag
- Argumentationstechniken
- Persönliche Wirkungsmittel
- Abbau von Hemmungen
- Verhandlungen durchführen
- Einwandbehandlung
- Verhaltensweisen von Teilnehmern

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

13. Service- und Gästeorientiertes Verhalten in der Gastronomie

Nutzen/Ziele:

Der Kunde ist König – In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, wie sich der Kunde mit einfachen Hilfestellungen auch so fühlt! Gästeorientierung heißt, die Bedürfnisse der Gäste zu erkennen und sich zu bemühen, diese zu erfüllen.

Bestimmen Sie mit, ob Ihre Gastronomie angesteuert wird, der erlebte Service alle Erwartungen erfüllt und Ihr Angebot einen wahrnehmbaren Nutzen stiftet.

Die Teilnehmer werden im Umgang mit Kunden und Kollegen sensibilisiert und lernen Methoden, um aus zufriedenen Gästen, begeisterte Fans und Stammkunden zu machen. Der Gästenutzen wird dadurch deutlich erhöht und langfristig stabile Beziehungen zu den Gästen aufgebaut.

Inhalt:

- Der erste Eindruck
- Kommunikation mit Abteilungen und Gästen
- Phasen des Verkaufsgesprächs
- Konfliktlösungsstrategien
- Fragetechniken
- Kundenbeziehungsmanagement und Kundentreue
- Dienstleistungskultur

Dozent

Marcello Camerin (,Franchisegeber‘ der Camerin – Systemzentrale und ausgezeichnet vom Bundesministerium für Bildung und Forschung im Bereich Service Engineering)

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

14. Arbeitsprozessgestaltung

Nutzen/Ziele:

Ziel des Seminars ist es, Mitarbeiter aus verschiedenen Berufsgruppen in theoretischen und praktischen Einheiten auf die innerbetrieblichen Strukturen und Anforderungen abzustimmen und den kommunikativen Austausch innerhalb der Abteilungen zu optimieren. Durch Teilnehmer aus unterschiedlichen Abteilungen wird der interdisziplinäre Austausch angeregt.

Die Teilnehmer lernen individuelle Handlungsspielräume und einen visionären Blick auf Prozesse kennen. Unter anderem werden folgende Fragestellungen behandelt: „Wie können Aufgaben in meiner Abteilung gestaltet und strukturiert werden? Wie setze ich Visionen in meinem Team um? Wo und wie kann ich Prozesse optimieren?“

Inhalt:

- Prozessmanagement
- Arbeitsablaufanalyse und - Optimierung
- Zeit- und Selbstmanagement
- Schnittstellenmanagement
- Delegationsmanagement
- Kommunikationsprozess
- Maßnahmenpläne entwickeln und Maßnahmenpakete zusammenführen
- Meilensteine definieren

Dozent

Marcello Camerin

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

15. Integriertes Produktivitätsmanagement für Dienstleistungen in KMU (Forschungsprojekt)

Nutzen/Ziele:

Das zentrale strategische Thema in Unternehmen ist oftmals die Generierung von gesundem Wachstum. Häufig geschieht dies jedoch ohne eine systematische Überprüfung der Nachhaltigkeit und ohne Blick auf eine gesunde Langzeitperspektive.

Zu Lösung dieses Problems wurde ein sogenannter Service-Navigator entwickelt, der es auch kleinen und mittelständischen Betrieben ermöglicht, die Produktivität ihrer Dienstleistungsanteile zu erfassen.

Ziel ist es, den Navigator als Steuerungsinstrument einzusetzen, um mit dessen Hilfe eine bessere Einschätzung der zukünftig notwendigen Vorgehensweisen zu ermöglichen.

Zusammenfassend: Die Innovations- und Zukunftsfähigkeit ihres Unternehmens wird verbessert!

Inhalt:

- 4 Phasen einer Dienstleistung
- Dienstleistungsportfolio bestimmen
- Vision/Strategie
- Interne und externe Kundenstrategien
- Dienstleistungsgestaltungszyklus
- Derzeitige Enabler-Situation
- Service Navigator prospektiv entwickeln

Dozent

Marcello Camerin (ausgezeichnet vom Bundesministerium für Bildung und Forschung im Bereich Service Engineering)

Dauer

Ein bis vier Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

16. Brand Yourself - Machen Sie sich selbst zur Marke

Nutzen/Ziele:

Sich selbst oder ein Produkt zur Marke machen ist oftmals die einzige Möglichkeit sich gegenüber den Mitbewerbern zu differenzieren. Dabei ist zu beachten, dass es nicht unbedingt die beste Marke sein muss, die sich im Blickpunkt der Konsumenten etabliert, sondern die, die sich am besten zu vermarkten weiss.

Gleiches gilt auch für Ihre persönliche Marke. Nicht allein durch Fleiß werden Sie erfolgreich sein, andere müssen von Ihrem Erfolg Kenntnis erlangen, denn nur so bleiben sie nachhaltig im Gedächtnis. Wenn sie nicht mehr nur Kunden, sondern Fans erhalten möchten sind Sie hier richtig. Dabei spielen auch ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eine entscheidende Rolle, denn sie sind es, die ihre Unternehmensphilosophie nach Außen repräsentieren.

Gemäß dem Leitsatz des hl. Augustinus: "Man kann nur das Entzünden, was selber in Dir brennt", wird Ihnen der Dozent seine persönlichen Erfahrungen der Unternehmensgründung und Etablierung bereitstellen, um sich erfolgreich selbst zu vermarkten. Sachekompetenz, Willensstärke, Kreativität, Wagemut und vor allem der Fähigkeit sein Kunden und Umfeld zu begeistern bilden die Grundlage um dieses Ergebnis zu erzielen. Des Weiteren werden Ihnen Hilfestellungen gegeben um Ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mehr Markentreue und Sinnhaftigkeit bewusst zu machen, denn sie sind gewissermaßen unser Sprachrohr zum Kunden.

Inhalt:

- Habitus, Verhaltensweise
- Erkenne dich selbst
- Eigenschaften einer Marke
- Corporate Identity
- Erwartung an eine (menschliche) Dienstleistung
- Persönliche Faktoren
- Human Branding
- Markenbotschafter verstehen
- Begeistern lernen
- Vermarkte dich selbst (und bringe dich ins Gedächtnis)

Dozent

Marcello Camerin

Ort

Nach Vereinbarung

Dauer

Ein bis zwei Tage

Kosten

Auf Anfrage



17. Motivation und Führung

Nutzen/Ziele:

Die Fähigkeiten Ziele zu setzen, Aufgaben zu delegieren und zu koordinieren, werden heute von den Mitarbeitern als wesentliche Qualifikationen eines Vorgesetzten angesehen.

Wie motiviert man die Mitarbeiter/Kollegen darüber hinaus so, dass Sie einem z.B. erzählen, was man optimieren könnte? Damit diese wertvolle Ressource „sprudelt“ können Sie gar nicht genug in Human-Kapital investieren.

Das Seminar mit Focus zur Förderung der Selbstreflexion gibt den Teilnehmern nicht nur Anleitung, sondern auch Hilfe, um Arbeits- und Aufgabenziele des Unternehmens (motivierter) zu erreichen.

Mit-Wissen = Mit-Denken und Mit-Fühlen = Mit-Entscheiden = Mit-Handeln = Mit- Verantwortung und Mit-Beteiligung

Inhalt:

- Psychologische und soziale Fähigkeiten einer Führungskraft im Umgang
- Orientierung geben
- Soziale Interaktionen / innere und äußere Einflüsse
- Gruppenkohäsion
- Zwei-Faktoren-Theorie und Motivationshierarchien
- Leistung bewerten
- Sozialorientierte Führungsinstrumente und Humanität als Zielgröße
- Prozesskompetenz

Dozent

Marcello Camerin (ausgezeichnet von der hessischen Landesregierung als Unternehmer des Monats)

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

18. Misserfolge – und was wir daraus lernen können

Nutzen/Ziele:

Für jeden Akteur im Markt gehören Misserfolge dazu. Ziele erreichen sich nur selten ohne Rückschläge. Immer wieder muss man mit personellen, ökonomischen oder auch familiären Enttäuschungen und Misserfolgen umzugehen wissen. Besonders der Umgang damit ist jedoch für die nächsten Projekte (i.w.S.) entscheidend: Misserfolge nutzen und aus Fehlern lernen. Dazu bedarf es vor allem emotionaler und mentaler Stärke.

Aus dem unternehmerischen Alltag, u.a. in Bezug auf Unternehmenssteuerung, Personal-, Vertriebs- und Kundenmanagement, aber auch aufgrund jahrelanger Extremsport-Erfahrung, wird der Dozent seine persönlichen Erfahrungen thematisieren und anhand dessen eine Basis für Reflektionen und eine erfolgreiche Einleitung von (persönlichem) Changemanagement in Abteilungen und Firmen ermöglichen.

In diesem Seminar werden in vertrauensvoller Atmosphäre bewusst Misserfolge angesprochen mit dem Ziel, Gedankenschleifen zu durchbrechen, um für die Zukunft ‚Stabilität im Geiste‘ zu gewinnen und dadurch eigene für den Unternehmenserfolg benötigte Projekte erfolgreicher zu gestalten.

Inhalt:

- Innere Haltung
- Selbstwertgefühl
- Chancen
- Denkanstöße
- Die Rolle der Vorbilder
- Unser Wertesystem
- Zielsystem
- Ursache vs. Symptom
- Motivation
- Einstellung

Dozent

Marcello Camerin (ausgezeichnet von der hessischen Landesregierung als Unternehmer des Monats)

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

19. Marketing im Handwerk

Nutzen/Ziele:

Die altdeutsche Beschreibung von Marketing, *Absatzwirtschaft*, beschreibt es sehr gut: „Was muss ich tun, um mein Produkt am Markt abzusetzen?“ Welche Kompetenzen und Tools sind dafür erforderlich? Die Kernfrage lautet dabei: „Was braucht der Kunde im Markt und mit welchen Angebote kann das Unternehmen darauf reagieren?“

Dadurch soll eine dauerhafte Befriedigung der Kundenwünsche und eine Kundenpräferenz erreicht werden. Hierfür ist eine nachhaltige, strategisch und konzeptionell ausgerichtete Bearbeitung des *aktuellen* und vor allem *potenziellen* Marktes erforderlich.

Marketing stellt damit eine zentrale Aufgabe der Unternehmensführung zur Verwirklichung der Unternehmensziele dar.

Inhalt:

- Planen eines Marketingkonzept
- Marktanalysen
- Unternehmensstrategie
- Marketingziele
- Marketingstrategien
- Derzeitige und zukünftige Kunden Akquisition und Bindung
- Pflege und Innovation von derzeitigen und neuen Leistungen / Produkten
- Unternehmenskultur
- Optimieren des Marktauftritt

Dozent

Marcello Camerin (ausgezeichnet von der hessischen Landesregierung als Unternehmer des Monats)

Dauer

Ein bis zwei Tage

Ort

Nach Vereinbarung

Kosten

Auf Anfrage

20. Vom IRONMAN zum Businessman

Nutzen/Ziele:

In diesem Seminar werden zum einen mentale Wege aufgezeigt, welche auch für das Erreichen unternehmerischer Ziele entscheidend sein können. Als begeisterter Ausdauersportler macht Marcello Camerin das Sportmentaltraining (u. a. imaginäre Zielsetzungen) zu einem seiner Steckenpferde und steht auch anderen Sportlern, Unternehmen & Teams als Ratgeber auf ihrem Weg zum Erfolg zur Verfügung. Zum anderen können daraus auch parallele zu *faktische Gegebenheiten* z.B. Kennzahlensysteme aus dem Vertrieb aufgezeigt werden.

Die Mischung aus Erfahrung und Transfer auf Ihr Business wird Sie begeistern und Ziele in greifbare Nähe rücken. Ein genauer und intensiver Blick auf die Mechanismen des Hochleistungssports kann helfen zu verstehen, was sich beispielsweise im Vertrieb ändern müsste. Erst die richtige Motivation, Motivansprache und Begeisterung bringen letztendlich ein Business zum Erfolg!

Marcello Camerin referiert in diesem Seminar eindrucksvoll zu seinem Lebensweg als Unternehmer und Extremsportler, den er mit Ausdauer, Zielen, Willen und Ehrgeiz (vs. Hingabe) konsequent verfolgt.

Alles begann mit der Frage: „Wie kann ein Mensch nur 5 km joggen?“ und endete mit dem Lauf eines New York Marathons. Dazwischen absolvierte Marcello Camerin u. a. mehrere **Marathons** (42,195 km), 2 **Ultramarathons** (110,3 km Streckenwert), **24 h Rad Rennen** (Nürburgring) und ist **IRONMAN** (3,8 km Schwimmen, 180 km Radfahren und 42,195 km Laufen).

Für Vorstände, Geschäftsführer, Selbstständige und alle die, die erfolgreich(er) werden wollen.

Inhalt:

- Motivation
- Selbstverantwortung
- Ziele
- Krisen & Schmerz – und warum beides wichtig ist
- Extremsport vs. Unternehmenskultur – Ein Widerspruch?
- Zeit- und Selbstmanagement
- Persönliche Faktoren des Erfolgs

Dozent

Marcello Camerin

Ort

Nach Vereinbarung

Dauer

Ein bis zwei Tage

Kosten

Auf Anfrage



21. Leitbild-Entwicklung - ein partizipativer Entwicklungsprozess

Nutzen/Ziele:

Leitbilder geben uns Orientierung und ein Leitbild soll zu den „10 Geboten“ Ihrer Institution werden. Es wird erstellt, um das Selbstverständnis einer Organisation / Institution herauszuarbeiten. Wichtig ist dabei der partizipativer Entwicklungsprozess durch die Beteiligung der Fach- u. Führungskräften an den Prozess. Denn nur dadurch wird das Leitbild gelebt. Für die Beteiligten ist damit der Weg das Ziel, d.h. der Prozess der Leitbildentwicklung das eigentliche Produkt.

Als Wirtschaftsethiker hilft Marcello Camerin Ihrem Leitbild, dem Spiegelbild der Unternehmenskultur auf den Grund zu gehen und einen Ist-Stand zu definieren. Anschließend werden durch verschiedene Techniken ein Soll Bild erstellt. Ziel ist es, (endogen) neben der Sinnstiftung und Motivierung u.a. auch die Kontinuität des Handelns sicherzustellen. Exogen Identität zu schaffen sowie eine Abgrenzung zur Konkurrenz zu befördern.

Inhalt:

- Wer bin ich vs. Wer sind wir?
- Werte u. Wertassoziationen
- Normen
- Gallery Walk
- Entwicklung und Verortung des Leitbildes
- Unternehmens – und Führungskultur
- Führungsverständnis
- Wirkung auf das Unternehmen, Umwelt und Mitglieder
- Alleinstellungsmerkmale

Dozent

Marcello Camerin
(ausgezeichnet für seine Wirtschaftsethische Arbeit)

Ort

Nach Vereinbarung

Dauer

Ein bis zwei Tage

Kosten

Auf Anfrage

22. Messetraining

Nutzen/Ziele:

Die Beteiligung auf einer Messe verursacht nicht unerhebliche Kosten und die Entscheidung an einer Messe muss im Rahmen aller betrieblichen Marketingaktivitäten gesehen werden, denn es werden hier alle Elemente des Marketing-Mix berührt. Umso wichtiger ist es, das Messteam auf die Messe, deren Ziele und Erwartungen einzunorden. Insbesondere wird durch eine Schulung die Motivation der einzelnen Messe Mitarbeiter, Stressaspekte aber auch das Verhalten gegenüber Standbesuchern trainiert, um auch unter Berücksichtigung von Zeitmanagement (Kundentiming) die Unternehmensziele bestmöglich zu erreichen.

Auf Basis Ihrer Produkte sowie Ihres Unternehmensleitbildes hilft Marcello Camerin ein individuelles Messeleitbild zu erstellen. Zählen auch Sie zu den Unternehmen die durch eine gezielte Messe-Vorbereitung, -Durchführung- sowie -Nachbereitung u. optimaler Potenzialausnutzung bestimmen, was geschieht.

Inhalt:

- Grundsätzliche Vorbereitung auf eine Messe - Messeanalyse
- Leitbild Assoziationen - Messeleitbild
- Unternehmensziele
- Erster Eindruck
- Persönliche Wirkungsmittel, Pro-Aktive Ansprache
- Kontakt u. Verhaltensweisen zum Messekunden („Zeiträuber“)
- Verlauf eines erfolgreichen Messeggesprächs
- Kommunikationsprozesse, Nutzenargumentation
- Motivation

Dozent

Marcello Camerin

Ort

Nach Vereinbarung

Dauer

Ein bis zwei Tage

Kosten

Auf Anfrage

Kurz-Profil

Marcello Camerin, M.A.

Gründer im Handwerk, Unternehmer, Univ.-Dozent, Wirtschaftswissenschaftler, Berater, Autor, Extremsportler, Musiker
geboren am 08.06.1975

Tätigkeiten in:

- Betriebswirtschaftslehre / Unternehmensführung
- Personalführung/-entwicklung
- Projektmanagement
- Wirtschaftsethik
- Training- und Workshopmoderation
- Vertriebsberatung und -training
- Franchise- und Marketingkonzepte
- Coaching
- Human Development
- Service Engineering



Biographie:

u.a.

1993 Unternehmensgründer, Geschäftsführer

2004 Franchisegeber

2007 - 2013 Partner von Guder und Partner (Trainerausbildung)

2007 Dozent an der Philipps-Universität Marburg, FB 02-BWL III, Case Study's

2008 Dozent am Institut für Technik der Betriebsführung, Karlsruhe

2008 Dozent Handwerkskammer Rhein-Main u.a.

2009 - 2011 Vorstandsvorsitzender der Wirtschaftsjuvenen Marburg

2011 Dozent an der (BAM) Business Academy Marburg und dem (STI) Steinbeis-Transfer-Institut Marburg der Steinbeis-Hochschule Berlin

2012 Mitglied des Prüfungsausschusses der Handwerkskammer Rhein-Main

2013 Dozent an der Handelsakademie Hessen-Thüringen und verantwortlicher Tutor im Fachforum Personalmanagement

2014 Quality Management System-Auditor

2015 Mitglied des Prüfungsausschusses der Handwerkskammer Magdeburg

2016 Vom BMBF als Gutachter für „Technikbasierte Dienstleistungssysteme“ berufen

Auszeichnungen

2015 Auszeichnung vom hessischen Sozialministerium für CSR

2013 Ausgezeichnet für dreijähriges Forschungsprojekt „Prodik - Produktivitätsmanagement für Dienstleistungen“ vom Itb Karlsruhe, Univ. Duisburg und BMBF

2013 Ausgezeichnet vom der hessischen Landesregierung als „Unternehmer des Monats“

2008 Ausgezeichnet für "Service Engineering" vom Bundesministerium für Bildung und Forschung

2007 Nominiert für den BestPractice IT-Award vom Bundesministerium für Wirtschaft

2003 Ausgezeichnet für E-Business-Lösung vom Hessischen Wirtschaftsministerium



Quality
Management
Specialist/Representative/Auditor
QMS/QMR/QMA-TÜV

Marcello Camerin
Ferrero-Ring 20
D-35260 Stadallendorf

Tel.: 0 64 28 - 44 77 22
E-Mail: marcello@camerin.de

Web: www.marcello-camerin.de



marcello
camerin
gründer | berater | dozent

Referenzen

<http://www.marcello-camerin.de/referenzen>

<http://www.marcello-camerin.de/keynote>

<http://www.marcello-camerin.de/kundenstimmen>

Marcello Camerin hat 1993 die Firma Camerin gegründet, Zug um Zug Filialbetriebe aufgebaut und ist seit 2004 „Franchisegeber“. 2008 wurde er als einer von zehn „Vorreiter-Betrieben“ im Kontext Service-Engineering vom Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) ausgezeichnet. 2013 wurde er als „Unternehmer des Monats“ von der Hessischen Landesregierung geehrt. Im Jahre 2013 erhielt er auch eine Auszeichnung für sein dreijähriges Forschungsprojekt „Prodik-Produktivitätsmanagement für Dienstleistungen“ von u. a. der Universität Duisburg und dem BMBF. 2015 zeichnete ihn das hessische Sozialministerium für sein beispielhaftes soziales Engagement (Corporate Social Responsibility) aus.

Dazu kommt eine Universitäts-Dozententätigkeit (sowie Handwerksakademien) in Betriebswirtschaftslehre, Personalführung/-entwicklung, Projektmanagement und im Bereich Coaching und Human Development, in denen auch seine Erfahrungen aus dem Extremsport transportiert werden.

In weiteren Forschungsfragen beschäftigt sich der Wirtschaftswissenschaftler mit integrativer Institutionenethik (Stakeholdermanagement) sowie in einem neuen BMBF-Projekt mit Handlungsfeldern für eine präventive Arbeitsgestaltung in der digitalen Arbeitswelt 4.0. Darüber hinaus ist er vom BMBF als Gutachter für „Technikbasierte Dienstleistungssysteme“ berufen.

