



**UDO GAST**  
Business Coach • Mentor

### Wenn doch manches einfacher wäre!

Sie sind Unternehmer:in, Selbständiger, Gewerbetreibender, Freiberufler, Führungskraft, Teamverantwortlicher oder auf dem Weg in die Selbständigkeit und wollen durchstarten! Das Tagesgeschäft lässt Ihnen kaum Zeit für neue Idee und Zukunftsplanung. Ihre Aufgaben sind umfangreich und Sie arbeiten hart, doch Ihre To-Do Liste wird nicht weniger. Zurzeit geht es einfach nicht voran. Täglich müssen Sie wichtige Entscheidungen treffen, manchmal einfach aus dem Bauch heraus, weil die Zeit für gründliche Recherche fehlt. Anerkennung bei Kunden, Kollegen und Mitarbeitern, die vermischen Sie oft. Eine wirksame Erfolgsstrategie die wünschen Sie sich.

### Was wäre, wenn...

- Sie Ihr ganzes Potential nutzen würden?
- Sie neue Perspektiven entdecken?
- Sie einen klaren Fokus bekommen?
- Sie unwiderstehliche Angebote entwickeln?
- Sie als Experte wahrgenommen werden?
- Sie eine überzeugende Strategie kennen?
- Sie die Anerkennung erfahren, die Sie verdienen?
- Sie Ihre Zukunft aktiv planen und gestalten?
- Sie 30 Jahre Unternehmenerfahrung nutzen?
- Sie einen Berater auf Augenhöhe gewinnen?
- Sie gar einen Mentor an Ihrer Seite hätten?



© Jamie Lee Arnold

### Udo Gast

Diplom Sozial-Ökonom  
Bernsteinstraße 9  
21339 Lüneburg

t: +49 4131 400 43 48  
f: +49 4131 400 43 47  
m: +49 171 67 17 325  
e: info@gast-redner.de

[www.gast-redner.de](http://www.gast-redner.de)



GERMAN SPEAKERS  
ASSOCIATION  
GERMANY AUSTRIA SWITZERLAND



*Alle Grundlagen des Erfolges  
finden wir in uns selbst.  
Wenn wir Verantwortung  
übernehmen und Chancen  
nutzen, dann öffnen wir die  
Tür zum Schatz unserer  
eigenen Ressourcen.*

*Udo Gast*

## Wie sieht der Mentoring Fahrplan aus?

Coaching und Mentoring können nur dann erfolgreich sein, wenn zwischen Mentor und Auftraggeber ein Vertrauensverhältnis auf Augenhöhe besteht. Vertraulichkeit, Zuverlässigkeit und ein strukturierter Prozess sind deshalb die Basis für Ihren Erfolg. Und genauso funktioniert mein Mentoring für Sie.

- **Kennlerngespräch**

Buchen Sie einfach kostenlos und unverbindlich ein Kennlerngespräch per Telefon oder Zoom.

- **Orientierung**

Wir sprechen über Sie, Ihr Unternehmen, den Status Quo, Ihre Erfolgs- oder Verlustsituation und Ihre kurz- und langfristigen Ziele

- **Analyse**

Bestandsaufnahme, Mitarbeiter, Markt, Produkte, Kompetenzen. Welche Produkte/Dienstleistung lohnen? Wir analysieren Ihre Stärken und sprechen über Defizite und Hindernisse.

- **Abwägen**

Welche Maßnahmen bringen den höchsten Nutzen? Diese Aktionen können sehr individuell und vielfältig sein. (z.B. Netzwerken, Business Plan erstellen, strategische Kommunikation, Gesprächsführung für Führungskräfte, Mitarbeiter begeistern, Teambuilding etc.)

- **Begleiten**

Das ist die intensivste Phase. Treffen in regelmäßigen Abständen, meist per Zoom-Call oder Telefon. Die Zusammenkünfte verstehen sich als Flatrate und orientieren sich an Ihrem Bedarf. Im Sinne eines CT-Prozesses (create together) erarbeiten wir gemeinsam einzelne Schritte, die Sie näher an Ihr Ziel bringen.

- **Umsetzen**

Ich freue mich auf Ihre Umsetzung und stehe Ihnen mit ehrlichem Feedback zur Seite.

## Seminare und Workshops

Profitieren Sie von über 20 Jahren Erfahrung in Aus- und Weiterbildung. Exklusive Seminare und Workshops auf Ihre Anforderungen abgestimmt, online oder offline.



- **Gespräche souverän führen**

Überzeugende Gespräche mit Kunden, Mitarbei-



tern, Kollegen und vor Publikum. Grundlagen der Kommunikation. Hypnotische Kommunikation und ihre Wirkung

- **Verkaufen mit Leidenschaft**

Verkaufsgespräche führen, gewinnbringend argumentieren, Einwände, Vorwände, Upsell-Strategien, mit der richtigen Technik zum Ziel

- **Preisverhandlungen sicher führen**

Argumentationsleitfaden, Psychologie und Kundenmotivation. Preise richtig positionieren, Erfolgreiche Strategien gegen „zu teuer!“

- **Professionelles Telefonieren**

Wirkung von Stimme und Körperhaltung, In- und Outbound Telefonate, Beschwerden und Reklamationen, Telefonleitfaden. Kaltakquise und der Weg zum Entscheider

- **Reklamation und Beschwerdemanagement**

Schwachstellenanalyse im Unternehmen, Maßnahmenplan zur Vermeidung von Reklamationen. Psychologie der Unzufriedenheit, Eskalationsstufen. Bewertungen und Referenzen im Netz, Reklamation als Chance zur Kundenbindung.

- **Unternehmenskultur - Vision und Mission**

Unternehmensmarke und Markenidentität. Unternehmensvision und Mission erarbeiten, wenn

diese noch nicht vorhanden sind. Vermitteln der Unternehmenswerte, Kultur und Leitbilder an Mitarbeiter und Führungskräfte. Verantwortung für eigenes Handeln in der definierten Position.

- **Professioneller Auftritt für Führungskräfte**

Vor Publikum präsentieren. Vorträge strukturieren. Claim und Kernbotschaften, Storytelling und Emotionalisierung. Kreative Präsentationstechniken. Unternehmensmarke und Markenidentität.

## Business Coaching - Gemeinsam zum Ziel

Neue berufliche Herausforderungen? Bei diesen Themen kann ich Ihnen helfen:

- Neue Aufgaben, Positionen, Verantwortung
- Entwicklung von Führungskompetenz
- Veränderung und Unternehmensnachfolge
- Konflikt- und Beziehungsmanagement
- Ausgebrannt! - Burnout Prophylaxe
- Persönlichkeits- und Potentialentwicklung