


Der Samurai Manager®

侍
マ
ネ
ー
ジ
ヤ
ー

Das exklusive Seminarformat
für Exzellenz in
Leadership und Sales

Der Samurai Manager®
you feel. you go. 

Disziplin.
Exzellenz.
Intuition.

Der Samurai Manager®
you feel. you go. 

you feel. you go.

Rasant, komplex, fordernd



So gestaltet sich die heutige Geschäftswelt. Wir erleben eine strukturelle Neuordnung unserer wirtschaftlichen Systeme – beschleunigt durch äußere Einflussfaktoren wie Digitalisierung, Vernetzung und neue Technologien.

Die steigende Komplexität beeinflusst auch unsere Führungskultur und verlangt nach starken Charakteren, die effizient arbeiten und gezielt entscheiden. Persönlichkeiten, die bewusst ihren Verstand, ihre Gefühle und ihre Werte einsetzen.

So, wie es die Samurai in Japan viele Jahrhunderte getan haben. Skills wie Empathie, Vertrauen, aber auch Mut, Entschlossenheit und vor allem Intuition sind daher ein Muss für Führungskräfte, jetzt und insbesondere in Zukunft.

“The two most effective business tools for twenty-first century executives are meditation and intuition.”

HARVARD BUSINESS SCHOOL

KONZEPT

Methodik des Wissenstransfers



Erlebtes Wissen ist laut aktueller neurowissenschaftlicher Studien 70-mal nachhaltiger als gehörtes Wissen. Deshalb wird der Wissenstransfer unterstützt von leichten Kampfkunst-

übungen aus der Welt der legendären Samurai (Body Dynamics). Die Teilnehmer/-innen lernen sich stärker auf ihre Ziele zu fokussieren und die eigene Energie effizienter zu nutzen.

Jedes Seminar wird auf die individuellen Bedürfnisse fein abgestimmt und findet in themenaffinen Locations statt.

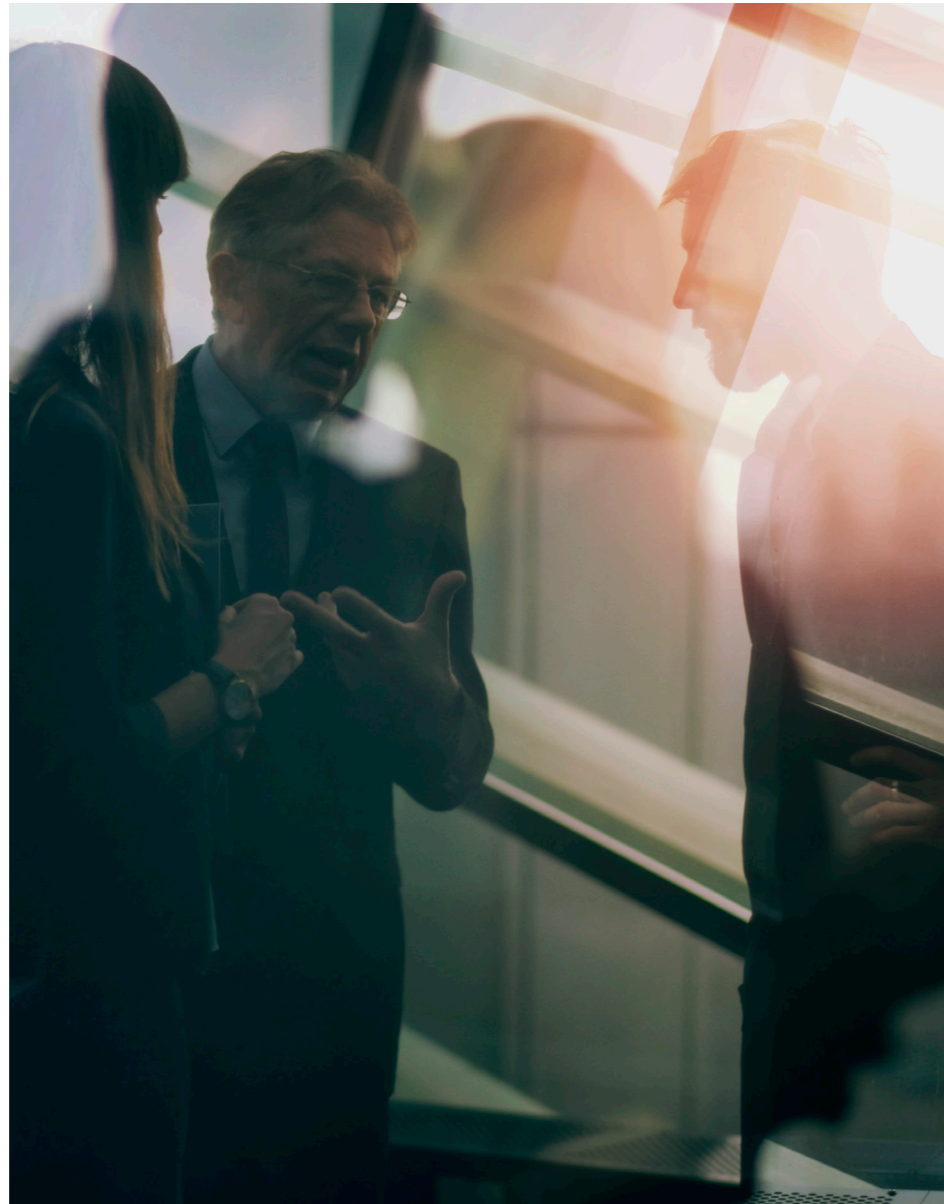


Centrum Japońskich Sportów i Sztuk Walki "Dojo - Stara Wieś" in Przedbórz (Polen)



Der Samurai Manager®

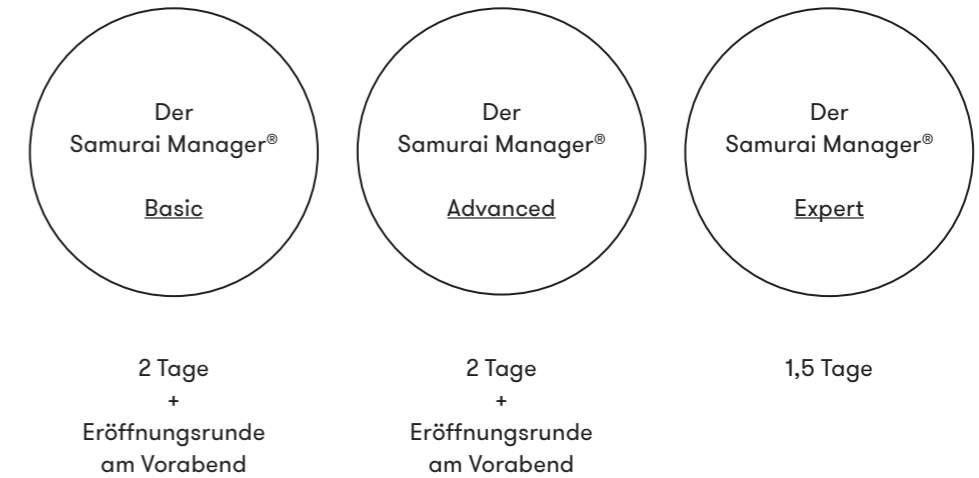
Im Seminarformat
Der Samurai
Manager®
trainieren Sie
Ihre Intuition zu
verbessern,
um die richtigen
Entscheidungen
zum richtigen
Zeitpunkt zu
treffen.



SPEZIELL FÜR

- Mitarbeiter/-innen mit Führungs- und Verhandlungsverantwortung, die offen für neue Zugänge sind
- Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsleitung
- Führungskräfte des mittleren und oberen Managements

3 LEVELS



ZIEL

- Integrität als Führungskraft erlangen
- Komplexe Führungs- und Verhandlungssituationen souverän lösen
- Werte wie Loyalität, Mut, Entschlossenheit, Achtsamkeit, Respekt und Intuition praktizieren und diese realistisch im modernen Management leben

ABSCHLUSS

Auszeichnung zum zertifizierten Samurai Manager

Der Samurai Manager®

Die Seminarteilnehmer/-innen tragen wesentlich zur Gestaltung des Inhaltes bei, indem sie heikle Verhandlungs- und Führungssituationen aus der Praxis einbringen, welche mit Samurai Prinzipien gelöst werden. Ständiger Begleiter in allen drei Levels ist das Thema Intuition.

Level 01 Basic

Level 02 Advanced

Level 03 Expert

VORABEND

Anreisetag

18:30 Uhr
Eröffnungsrunde
und einführende
Worte

TAG 1

- Mokuso*: den Kopf frei machen, damit Neues Platz findet
- Wahrnehmen - Verstehen - Beherrschen
- Das Geheimnis zur Wirtschaftsmacht Japans liegt in drei Schriftzeichen: Shu Ha Ri
- Horizontales Denken versus vertikales Denken in der Führung
- Zeitgemäße Führungsinstrumente zur Vertrauensbildung nützen
- Mitarbeiter stärker in die Eigenverantwortung bringen
- Geistige Flexibilität erlangen, um unterschiedliche Sichtweisen zu verstehen
- Shu*: von der Oberflächlichkeit zum Kern einer Sache vordringen

TAG 2

- Ki*: Energie bündeln und Ziele fokussieren
- Tsukite*: Energietransfer in das zu führende Team
- Souveränität in komplexen Verhandlungen mittels Samurai Prinzipien erlangen - Teil 1
- Wertschätzung und dabei gleichzeitig Konsequenz und Entschlossenheit demonstrieren

TAG 1

- Ippon*: Das Erzeugen von Wirkung
- Die Masterclass in der Führung: mehrere Generationen zu einem dynamischen Team formen und welche Samurai Prinzipien bei dieser Herausforderung unterstützen
- Konflikte als Treiber notwendiger Veränderungen erkennen
- Emotionen in Konflikten richtig einschätzen und als Katalysator zur Lösungsfindung nutzen
- Hara*: Umgang mit den eigenen (Energie-) Ressourcen

TAG 2

- Makato*: Aufrichtigkeit und Respekt als Garant für Führungsintegrität
- Hoshin*: alles geben ohne auszubrennen
- Souveränität in komplexen Verhandlungen mittels Samurai Prinzipien erlangen - Teil 2
- Das Erkennen und das Treffen des emotionalen Nervs meines Gegenübers in komplexen Verhandlungen
- Flexibilität und Kreativität in Verhandlungen mit unterschiedlichen Zielsetzungen der Verhandlungspartner

TAG 1

- Sen*: den richtigen Zeitpunkt finden
- Das Wesen von Entscheidungen
- Fakten versus Intuition im Entscheidungsprozess
- Menschentypologie und deren Auswirkung auf Entscheidungen
- Das Nemawashi Prinzip, um Mitarbeiter geschlossen auf ein gemeinsames Ziel auszurichten, für mehr Mut und Entschlossenheit
- Zanshin*: ruhiger Geist und Zielfokussierung

TAG 2

- Mushin*: denken ohne zu denken
- Die Bedeutung der Intuition im modernen Management
- Methoden, die eigene Intuition zu revitalisieren und kontinuierlich zu verbessern
- Mit dem Samurai Manager Kodex zur charismatischen Führungspersönlichkeit

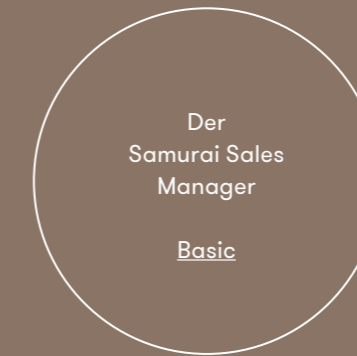
Der Samurai Sales Manager

Auch in Der Samurai Sales Manager trainieren Sie Ihre Intuition zu verbessern, um die richtigen Entscheidungen zum richtigen Zeitpunkt zu treffen.

Die Theorie-Blöcke widmen sich den spezifischen Herausforderungen im Vertrieb.



2 LEVELS



2 Tage
+
Eröffnungsrunde
am Vorabend



2 Tage
+
Eröffnungsrunde
am Vorabend

ZIEL

Der Samurai Sales Manager gilt als Masterclass im Verkauf und liefert Antworten zu folgenden Themen:

- Von der Bedarfsermittlung zum Treffen des emotionalen Nervs des Kunden
- Produktverkauf versus Lösungsverkauf
- Wie in komplexen Preisgesprächen Mehrwert generiert werden kann
- Sicher und souverän in der Abschlussphase
- „SEN“ als Türöffner in der Neukundenakquise

ABSCHLUSS

Auszeichnung zum zertifizierten Samurai Sales Manager

Der Samurai Sales Manager

Die Seminarteilnehmer/-innen tragen wesentlich zur Gestaltung des Inhaltes bei, indem sie heikle Verhandlungssituationen aus der Praxis einbringen, welche mit Samurai Prinzipien gelöst werden.

Level 01 Basic

Level 02 Advanced

VORABEND

Anreisetag

18:30 Uhr
Eröffnungsrunde
und einführende
Worte

TAG 1

- Mokuso*: den Kopf frei machen, damit Neues Platz findet
- Das Shu Ha Ri Prinzip: eine Aufgabe durchdringen, den richtigen Zeitpunkt wählen und entschlossen umsetzen
- Horizontales Denken versus vertikales Denken im Vertrieb
- Die Bedeutung des Unterbewusstseins in der Kommunikation
- Die Macht der Sprache als Instrument, um die gewünschte Wirkung zu erzielen
- Die Anforderung des Kunden richtig definieren und redefinieren
- Den emotionalen Nerv des Kunden treffen
- Shu*: von der Oberflächlichkeit zum Kern einer Sache vordringen

TAG 2

- Ki*: Energie bündeln und Ziele fokussieren
- Das Amashi Prinzip: zur konfliktfreien Gesprächsführung
- Das Hoshin Prinzip: für etwas Brennen ohne auszubrennen
- Kaufsignale identifizieren
- ZEN als Methodik, um das Gelernte in die unbewusste Kompetenz zu bringen und es in einer Stresssituation abrufen zu können
- Die wirkungsvollsten Abschluss-Techniken empathisch anwenden

TAG 1

- Ippon*: das Erzeugen von Wirkung
- Die Bedeutung der Intuition im Verkauf
- Methoden, um die eigene Intuition zu verbessern
- Warum eine Preisverhandlung gar nichts mit dem Preis zu tun hat
- Das Shu Prinzip, um große Preisdifferenzen glaubwürdig zu argumentieren
- Strategien, um sehr unterschiedliche Standpunkte zu überbrücken
- Hara*: Umgang mit den eigenen (Energie-)Ressourcen

TAG 2

- Makato*: Aufrichtigkeit und Respekt als Garant für Integrität
- Die SEN-Technik in der Neukundenakquise
- Nutzen versus Wertschätzung, um Kunden zu überzeugen
- Den eigenen Sales Circle definieren und Lost-Order-Quoten analysieren
- Professionelles Empfehlungsmanagement
- Kunden zu Markenbotschaftern machen
- Ichi go ich e, um die eigene Einstellung zu reflektieren

Die neue Kompetenz spüren

Der Samurai Manager®

„Der Samurai Manager eröffnet völlig neue Perspektiven in der Mitarbeiterführung und in der Verhandlungstechnik.

Das Seminar ist mittlerweile fixer Bestandteil unserer Führungskräfteausbildung.“

ANDREAS FILL

GESCHÄFTSFÜHRER,
FILL GESELLSCHAFT M.B.H.

„Wie in diesem Seminar die Werte und Philosophie der Samurai mit den heutigen Anforderungen für ein erfolgreiches Management zusammengeführt wurden, hat mich tief beeindruckt und für meinen Alltag enorm inspiriert.

Die realitätsnahen Übungen und die körperlichen Trainingseinheiten haben das Seminar zu einem Gesamterlebnis gemacht.“

CONNY BIRNSTIEL

HEAD OF HR SHARED SERVICES
EMEA, SIEMENS AG

„Das mittelständige Familienunternehmen Unisto ist global tätig und damit mit interkulturellen Herausforderungen stark konfrontiert.

Das Samurai Manager Programm schlägt eine hervorragende Brücke zwischen fernöstlichen und westlichen Managementstrategien.

Alle unsere Führungskräfte waren von diesem Seminar tief beeindruckt und sind überzeugt, dass uns die sehr praxisnahe vermittelten Instrumente in unserer täglichen Führungsarbeit eine wertvolle Hilfe sein werden. Das Seminar trifft den Zeitgeist mit einem ganzheitlichen Ansatz und verdient das Prädikat sehr empfehlenswert.“

DR. PETER STOFFEL

GROUP CEO,
UNISTO LTD, SWITZERLAND

Der Samurai Sales Manager

„Der Samurai Sales Manager liefert einen neuen Zugang im Vertrieb, basierend auf Tradition und altem Wissen der japanischen Elitekrieger. Theorie und Praxis wird spürbar und erlebbar und so von den Verkäufern tatsächlich verinnerlicht.

Selbst unsere erfahrensten Mitarbeiter sprechen vom besten und effizientesten Training.“

DIPL.-ING. (FH) JOSEF ERNST

VERKAUFSLEITER,
HILTI AUSTRIA GMBH

„Das Programm liefert spannende Zugänge zum Thema Vertrieb, selbst für sehr erfahrene und bereits erfolgreiche Verkäufer. Die Methodik des Wissenstransfers ist unvergleichbar und nachhaltig.

Eine abschließende Zertifizierung, bei der die Teilnehmer Vertriebsprojekte in die Praxis umsetzen, bringt die Teilnehmer noch stärker in die Eigenverantwortung und sichert den Return on Investment.“

ING. HANS HÖRANDNER, MBA

BEREICHSLEITER
BUSINESS IT SOLUTIONS,
INFOTECH EDV-SYSTEME GMBH

Der Samurai Manager® Kodex

-
- | | | | |
|----|--|----|--|
| 01 | Ein Samurai Manager setzt das Gesagte gleich mit der Tat. | 01 | サムライマネージャーは、常に有言実行します。 |
| 02 | Ein Samurai Manager fragt sich jeden Tag: „Was kann ich heute besser machen als gestern und morgen – besser als heute in meinem Job und als Mensch“. | 02 | サムライマネージャーは毎日自問自答します：「一人の人間として、また仕事において、昨日より今日、今日より明日、何が改善できるだろうか。」と |
| 03 | Ein Samurai Manager ist bereit, Geld oder Einfluss zu verlieren, aber niemals seine Ehre. | 03 | サムライマネージャーはお金や影響力を失ったとしても、自身の名誉は失いません。 |
| 04 | Ein Samurai Manager hört auf seine Intuition und arbeitet daran, diese kontinuierlich zu verbessern. | 04 | サムライマネージャーは自分の直感に従い、常に向上心をもって行動します。 |
| 05 | Ein Samurai Manager motiviert seine Mitarbeiter durch respektvollen Umgang. | 05 | サムライマネージャーは同僚に対して敬意を払って接し、モチベーションを高めます。 |

Erfahrung, die begeistert

Dr. Reinhard Lindner ist seit mehr als zwei Jahrzehnten Unternehmensberater und Managementtrainer mit zahlreichen Expertisen in Süd-Ostasien.

Sein starkes berufliches Engagement lehrte ihn verschiedene Blickwinkel und Herangehensweisen, um komplexe Herausforderungen in der Führung von Organisationen zu lösen.

Mit den Seminarformaten Der Samurai Manager® und Der Samurai Sales Manager setzt der Budo-Meister und Schüler des „letzten Samurai“ neue Standards zum Thema Leadership und Sales.

Zudem gastiert der Bestseller-Autor an verschiedenen Universitäten als Lektor, um den Vergleich von westlichen zu fernöstlichen Management- und Verhandlungs-Strategien zu lehren, und wie beide Kulturen voneinander lernen können.

„Jeder Moment kommt nur einmal — mach’ das Beste daraus.“

HIDETAKA NISHIYAMA, 10. DAN
„DER LETZTE SAMURAI“



侍マナージャー

OLIVER WENDELL HOLMES

„Was hinter uns liegt
und was vor uns
liegt, sind Winzigkeiten
im Vergleich zu dem,
was in uns liegt.“

Intuition ist wie
gefühltes Wissen.

Bloß schneller und
effektiver.

Reinhard Lindner
Trainings- und
Managementberatungs GmbH

Nettinger Straße 328
27214 Maiersdorf
T +43 2638 880 73
F +43 2638 880 734
office@dersamuraimanager.com
dersamuraimanager.com