

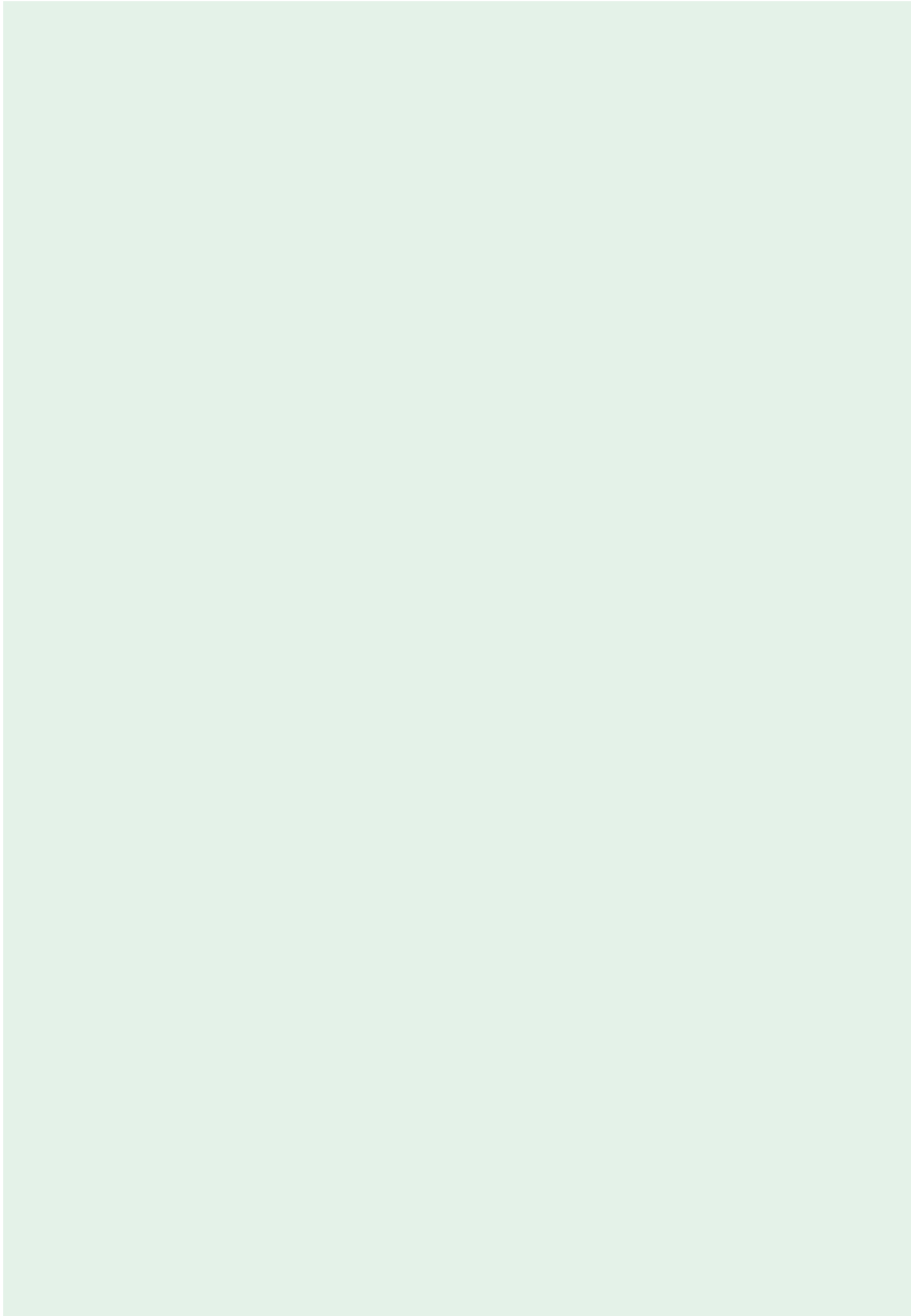
**Wir zeigen
Profil**

**DVNLP-FACHGRUPPE
BUSINESS**

A decorative graphic consisting of two curved, overlapping bands, one green and one red, extending from the bottom right towards the center of the page.

Inhalt

● VORWORT	3
● MÄRKTE UND UNTERNEHMEN IM WANDEL	4
ORGANISATIONSENTWICKLUNG	5
FÜHRUNG	5
PROJEKTE UND TEAMS	5
MITARBEITER	5
● LEIDENSCHAFT FÜR ZIELE	6
IM KOMMUNIKATIVEN BEZIEHUNGSGEFLECHT DES UNTERNEHMENS LASSEN SICH UNTERSCHIEDLICHE BEREICHE IDENTIFIZIEREN, IN DENEN BUSINESS-NLP ERFOLGREICHE UNTERSTÜTZUNG ANBIETET:	6
FÜHRUNGSKRÄFTE UND MITARBEITER	6
STRATEGIE UND ZIELE	6
CHANGE MANAGEMENT	6
PERSÖNLICHKEITSENTWICKELUNG DES EINZELNEN	7
● DAS BUSINESS-NLP-MODELL: KOMPETENZ IN FÜHRUNG UND KOMMUNIKATION	8
● RESSOURCEVOLL ZIELE ERREICHEN	9
● NLP-SPEZIALISTEN IM BUSINESS-KONTEXT	10
COACHING / BERATUNG	10
TRAINING	10
● EIN AUSGEKLÜGELTES AUSBILDUNGS-KONZEPT	11
● ERFOLGREICHE METHODEN FÜR MENSCHEN UND UNTERNEHMEN	12
● WO SIE BEISPIELE AUS DER PRAXIS FINDEN!	14
● LITERATUR ZU NLP IM BUSINESS	15
● BESONDEREN DANK AN ALLE MITWIRKENDEN IN DEM PROJEKT 2010	16
● IMPRESSUM	18



Vorwort

Verehrte Leserin, verehrter Leser,

alles ist Kommunikation - und nichts kostet so viel wie ...

- ein unvoreilhafter erster Eindruck
- ein unausgeräumtes Missverständnis zwischen Dienstleistern und Kunden
- ein dauerhafter Stau im Informationsfluss
- ungelöste Konflikte im Team oder zwischen den Hierarchieebenen
- Wertekonflikte im Unternehmen

... Kommunikation, die nicht funktioniert!

Mit dieser Broschüre möchten wir Ihnen eine bewährte Methode vorstellen, die professionelle Kommunikation in allen Bereichen Ihres Unternehmens ermöglicht und fördert:

Business-NLP. NLP steht für **Neuro-Linguistisches Programmieren**.

Im DVNLP, dem Deutschen Verband für neurolinguistisches Programmieren e.V., organisieren sich die Spezialisten für NLP. Der DVNLP stellt Professionalität und Qualität sicher. Profis, die NLP-Fertigkeiten und unternehmerische Praxiserfahrungen verknüpfen, vernetzen sich in der Fachgruppe NLP im Business. Sie tauschen regelmäßig Erfahrungen aus, entwickeln Best Practices für Organisationen in verschiedensten Branchen und setzen damit die Ursprünge des NLP fort.

In den 70er Jahren des vergangenen Jahrhunderts gelang es dem Linguisten John Grinder und dem Informatiker Richard Bandler wissenschaftlich dem Geheimnis erfolgreicher Kommunikation auf die Spur zu kommen. Aus den gewonnenen Erkenntnissen entwickelten sie einen Werkzeugkoffer an Anwendungsmöglichkeiten für erfolgreiches Kommunizieren.

NLP ist einerseits eine personenzentrierte, lösungsorientierte Methode, um

- Ihre Ziele schneller und leichter zu erreichen,
- Ihre Gesprächsführung nachhaltig zu verbessern und
- persönliche und professionelle Veränderungsprozesse zu initiieren und durchzuführen.

Andererseits ist NLP die Philosophie innerer Haltung von Wertschätzung und Respekt sich selbst und Mitmenschen gegenüber.

NLP bezieht sich sowohl auf Sprachgewohnheiten als auch auf die menschliche Wahrnehmung und geht von der Annahme aus, dass beinahe jedes Verhaltensmuster erlernbar und deshalb auch wieder veränderbar ist.

Business-NLP wendet die vielfältigen NLP-Tools auf die besonderen Anforderungen in Unternehmen an. Besonders in der Personal- und Organisationsentwicklung, bei denen es um strategische Ausrichtung eines Unternehmens, Mitarbeiterführung und Weiterbildung geht, findet Business-NLP umfangreiche Anwendung.

Business-NLP ist eine effektive Methode in kürzester Zeit Arbeitsklima, Arbeitsleistung und Motivation im Unternehmen zu verbessern. Wer professionell „handelt“ spart viel Geld und eröffnet schnell Raum, um Neues zu schaffen.

Viel Spaß bei „NLP im Business“ wünscht Ihnen

Conny Lindner

Sprecherin der Fachgruppe
NLP im Business / DVNLP



Wir zeigen
Profil

Märkte & Unternehmen im Wandel

Märkte und Unternehmen sind ständig in Bewegung - und nichts ist so beständig, wie die Veränderung. Konjunkturzyklen treten auf, Wettbewerber und Mitstreiter treten an und beeinflussen das Geschehen. Die Größe der Märkte reicht von regionalen Wochenmärkten bis zu globalen Märkten. Produkte und Preise werden von den Finanzsystemen, den politischen Gegebenheiten, vom Wetter, von Mode und Trends beeinflusst.

Unternehmer und Unternehmen müssen sich diesen Veränderungen stellen, sich wie ein Chamäleon den Gegebenheiten der Umwelt anpassen oder sich neu erfinden, also wie bei einer Metamorphose von der Raupe zum Schmetterling entwickeln.

Darüber hinaus stehen viele, gerade mittelständische Unternehmen in Familienbesitz vor der Aufgabe, einen geeigneten Nachfolger zu finden, ohne den Fortbestand des Unternehmens zu gefährden. Es ist eine große Herausforderung die Interessen und Fähigkeiten der jüngeren Nachfolgeneration mit den Wert- und Zielvorstellungen des Seniorchefs in Einklang zu bringen.

Business-NLP setzt in den unterschiedlichen Ebenen der Unternehmensstruktur an und entwickelt mit Ihnen neue Lösungsmöglichkeiten für verschiedene Problemstellungen:



Abbildung 1:

Unternehmen stellen sich im Markt unterschiedlichen Herausforderungen auf verschiedenen Ebenen

Märkte und Unternehmen im Wandel

Organisationsentwicklung

- Das Argument „Keine Zeit“ für notwendige Änderungen in der Organisation kostet das Unternehmen sehr viel Geld, was über das Controlling selten ausgewiesen wird.
- Change Management Prozesse werden eingeleitet, kommen nach kurzer Zeit ins Stocken, müssen immer wieder neu aufgesetzt werden, der „flow“ ist oft nicht spürbar.
- Firmenzukäufe und Kooperationen bringen monetären Schaden, weil Firmenkulturen neu gebildet werden müssen.

Führung

- „Entscheidungen“ müssen getroffen und Verantwortung getragen werden, jede Verzögerung schadet dem Unternehmen und den Mitarbeitern.
- Führungskräfte müssen bei den hohen Anforderungen ihre starke Persönlichkeit häufig unter Beweis stellen. Charismatisches Führungsverhalten fällt aber nicht vom Himmel, sondern ist Entwicklungsarbeit und Selbstreflexion.
- Mitarbeiter, sind unzufrieden und verbringen oft bis zu der Hälfte der Arbeitszeit mit „Flurfunk“.

Projekte und Teams

- Zu viele Projekte werden initiiert, die Projektorganisation muss auf die Mannschaft abgestimmt werden.
- Spannungen in Projektteams stören die Effizienz in der Arbeit, können aber wichtige Handlungsfelder aufzeigen.
- Die Kommunikation in und außerhalb von Projekten muss stimmen, sonst verkaufen Sie Ihre Leistung nicht optimal.

Mitarbeiter

- Es ist unübersehbar, dass Mobbing am Arbeitsplatz zugenommen hat. Wer nicht handelt, lebt mit der Konsequenz, dass Mitarbeiter früher oder später krank werden.
- Wo sind Ihre motivierten Mitarbeiter geblieben? Stellen Sie ein attraktives Unternehmen dar und unterstützen damit, dass die Menschen wieder ihr freiwilliges Engagement finden.

Leidenschaft für Ziele

Die Ideen und Konzepte eines Unternehmens, die Abläufe, Strukturen und Technologien benötigen Menschen mit unterschiedlichen Fähig- und Fertigkeiten, um gesteckte Ziele erreichen zu können.

Ob Sie

- neue Möglichkeiten der Gestaltung und Steuerung von Kommunikations- oder Entscheidungsprozessen entwickeln möchten,
- Visionen und Strategien überprüfen und weiterentwickeln wollen,
- eine neue Zielklarheit erarbeiten,
- einen Perspektivwechsel brauchen,

mit **Business-NLP** können Sie und Ihr Unternehmen die für Sie maßgeschneiderten Lösungen erarbeiten.

Im kommunikativen Beziehungsgeflecht des Unternehmens lassen sich unterschiedliche Bereiche identifizieren, in denen Business-NLP erfolgreiche Unterstützung anbietet:

Führungskräfte und Mitarbeiter

- Optimierung der Kommunikation zwischen Führungskräften und Mitarbeitern in den unterschiedlichen hierarchischen Strukturen
- Reflexion und Übernahme neuer Rollen und Anforderungen
- Stärkung von Führungskompetenz
- Persönlichkeitsentwicklung und lösungsorientierter Umgang mit Konflikten
- Verständigung auf klare und eindeutige Vereinbarungen

Strategie und Ziele

- Effektivere Handlungsorientierung
- Erweiterte Fähigkeiten
- Fokussierte Organisation
- Wirksamere Strategien
- Verbessertes Zugehörigkeitsgefühl
- Zielführende Verhandlung; leichter Verkaufen

Change Management

- Veränderungen schneller umsetzen
- Akzeptanz für Veränderungen schaffen
- Ziele klar und motivierend formulieren
- Mitarbeiter motivieren
- Mit Konflikten souverän umgehen
- Flexibel auf wechselnde Anforderungen reagieren können

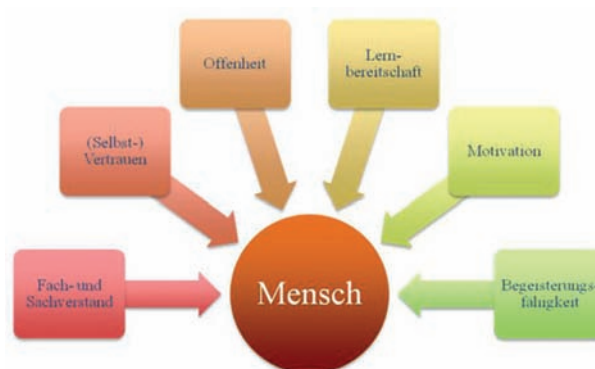


Abbildung 2:

Der Mensch, ob Mitarbeiter, Manager oder Führungskraft, der Mensch steht im Mittelpunkt des Unternehmens

Leidenschaft für Ziele

Persönlichkeitsentwicklung des Einzelnen

- Sich selbst besser kennen lernen
- Einschränkungen aufheben
- Perspektiven erweitern / dazu gewinnen
- Flexibler reagieren

Business-NLP zeigt Ihnen neue effektive Wege auf, das Potenzial von Teams zu erhöhen und dabei die Entwicklung Ihrer Mitarbeiter in den Mittelpunkt zu stellen, so dass Sie gemeinsam zum Erfolg kommen. Die Kernbereiche sind Strategieentwicklung, Orga-

nisations- und Teamentwicklung, Gruppencoaching sowie die individuellen Bereiche der Leadership-, Persönlichkeits- und Kompetenzentwicklung.

Wir arbeiten mit Ihnen bedarfs- und lösungsorientiert, reflektieren mit Ihnen sorgfältig Erfolge und Lernchancen. Wir unterstützen Sie, neue Handlungsalternativen zu finden und langfristig umzusetzen. Die Ausrichtung auf klare Ziele ist uns dabei ebenso wichtig, wie die Sensibilisierung aller Sinne zur besseren Kommunikation. Diese wiederum erhöht die Flexibilität im Verhalten und eröffnet neue Chancen für Sie und Ihr Unternehmen.

Auf einen Blick: Was bewirkt Business-NLP

bei den Menschen	für das Unternehmen
<ul style="list-style-type: none"> ● Exzellente Kommunikation ● Rollenflexibilität ● Persönlichkeitsentwicklung ● Konfliktfähigkeit und Stressrobustheit ● Erhöhung Delegationsfähigkeit schafft Freiheiten 	<ul style="list-style-type: none"> ● Flexibilität und dadurch schneller Time-to-Market ● Reibungsverluste verringern - Steigerung der Effizienz ● Ziele und Strategie werden transparent - Minimierung der Kosten

Das Business-NLP-Modell: Kompetenz in Führung und Kommunikation

Lernen am Modell beinhaltet sich auf eine Struktur einzulassen, um Inhalte leichter umsetzen zu können. Vergleichbar mit sportlichen Höchstleistungen, bildet die Struktur das Rüstzeug zur Kondition. Ohne sie können Technik und Taktik im sportlichen Wettstreit nur schwer zum Sieg führen.

Das Business-NLP-Modell ist eine grundsätzliche Struktur für den Einsatz von Business-NLP in der Wirtschaft und in Institutionen. Die drei sich gegenseitig beeinflussenden Dimensionen (Veränderungsdynamik, Zielgruppe, NLP) bilden ein System, in dem spezifische Leistungen von Business-NLP je nach den Anforderungen des Unternehmens dargestellt werden können.

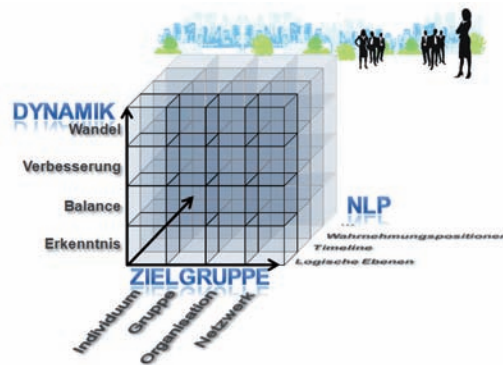


Abbildung 3:
Das Business-NLP-Modell DVNLP®, entwickelt 2010 in der Fachgruppe Business

Eines der Kernelemente im Business-NLP stellen die Logischen Ebenen dar. Diese Gestaltungsebenen reflektieren häufig die hierarchischen Strukturen einer Organisation/eines Unternehmens und können gleichzeitig mit den einzelnen Geschäftsbereichen oder Mitarbeiterstrukturen in Beziehung gesetzt werden.

Mit dem Modell der Logischen Ebenen lassen sich viele Maßnahmen im geschäftlichen Umfeld plausibel begründen und umsetzen.

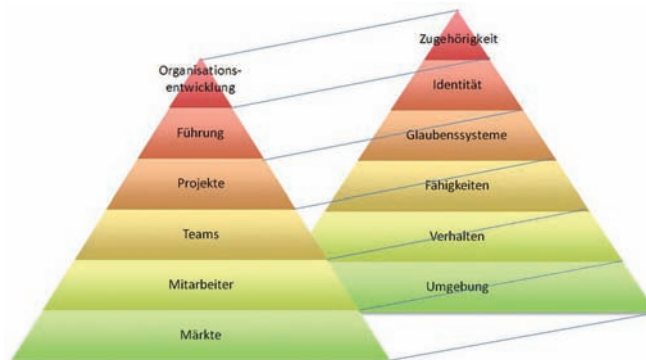


Abbildung 4:
Eine Business-Pyramide in Anlehnung an die Logischen Ebenen von Robert Dilts

Ressourcevoll Ziele erreichen

Das Business-NLP-Modell schafft eine Grundlage, auf der Business-NLP-Leistungen einfacher ausgewählt werden können. Basierend auf den drei Dimensionen

verteilen sich die Leistungen auf zwei nachvollziehbare Bereiche:



Abbildung 5:
Die Leistungen des Business-NLP

Für Sie als Unternehmer und Unternehmen wird es in Zukunft viel einfacher, Aufträge für Coachings und Beratung zu formulieren. Kompetente NLP-Trainer/-Coaches und Geschäftsleute können sich über das

Business-NLP-Modell verbindlich auf Leistungen und Auftragsvolumen einigen. Business-NLP wird zu einem nachvollziehbaren, wirtschaftlich bewertbaren Angebot.

NLP-Spezialisten im Business-Kontext

Trainer, Coaches und Berater, die mit den Tools aus dem Business-NLP-Modell arbeiten, vereinen eine seriöse NLP-/Coaching und/oder Trainer-Ausbildung bei einem DVNLP-zertifizierten Institut mit wirtschaftlicher Ausbildung und langjähriger Berufserfahrung. Alle Rollen werden von den NLP-Spezialis-

ten mit einer inneren Haltung - von Wertschätzung und Respekt - ausgefüllt. Gegenüber anderen Menschen und deren Perspektiven der Wirklichkeit gilt es die vielfältigen Möglichkeiten ans Ziel zu gelangen anzuerkennen.



Abbildung 6:

Business-NLP, die Verknüpfung unternehmerischen Handelns mit NLP

Gerade durch die zusätzlichen Kompetenzen in Kommunikation und Wahrnehmung, sowie die Aneignung und Nutzung eines Repertoires an Veränderungstools bei gleichzeitiger Kenntnis unternehmerischen Handelns und unternehmerischer Strukturen machen den Einsatz von Business-NLP-Spezialisten für Ihre Anliegen so interessant.

Coaching / Beratung

Coaching ist eine lösungs- und zielorientierte Begleitung von Menschen, wobei mit „Begleitung“ meistens eine inhaltsfreie Arbeit gemeint ist. Ohne die Einmischung in inhaltliche Themen ist es dem Coach eher möglich, sich an den individuellen Bedürfnissen, Wünschen und Werten seiner Kunden zu orientieren. Coaches fördern bei ihren Klienten die Eigenwahrnehmung sowie die Wahrnehmung des Verhaltens und Erlebens von Anderen.

Coaching und Beratung unterscheiden sich in der inhaltlichen Einflussnahme. Die Übergänge sind allerdings fließend, weil eine vertrauensvolle Beziehung zwischen Coach und Kunde häufig auf inhaltlichen Themen aufbaut und gezielte inhaltliche Impulse für Rapport und Zielführung nützlich sein können.

Training

Von einem NLP-Trainer können Sie neben dem kompletten NLP-Methodenkoffer zusätzliche Fähig- und Fertigkeiten erwarten, die es den Lernenden ermöglicht, Inhalte schnell aufzunehmen und umzusetzen. Neben spezifischem Fachwissen verfügt ein NLP-Trainer über vielfältige Präsentationsfertigkeiten, über Kenntnisse des individuellen Lernens, Team-Lernens und der Gruppendynamik sowie über die Fähigkeit die Ergebnisse des Trainings zu evaluieren und Trainingsangebote anzupassen.

Ein ausgeklügeltes Ausbildungskonzept

Der DVNLP zertifiziert nach einem ausgeklügelten Ausbildungskonzept, das überwacht und ständig weiter entwickelt wird. Hierüber sichert der Verband das Qualitätsniveau der Spezialisten. Profis entwickeln bereits ein Ausbildungs-Curriculum für eine spezifische Advanced-Master-Business Ausbildung. Im Rahmen dieser Ausbildung werden schwerpunktmäßig klassische Beratungs- oder begleitende Funktionen betrachtet und transparent gestaltet.

Welchen Spezialisten Sie für Ihre Zwecke beauftragen möchten, hängt von Ihrem Anliegen ab. Ein Advanced-Master-Business entspricht dem hohen Ausbildungsniveau des DVNLP und ist gezielt auf diese oder ähnliche Themen geschult:

	Mentor	Consultant
Zielgruppe	Menschen im beruflichen Alltag	Unternehmen, Abteilungen, Projektteams
Schwerpunkte	Beschäftigt sich mit Methoden und Verfahren, die den Menschen im Unternehmen dienen	Konzentriert sich auf die betrieblichen Prozesse und Verfahren
Aufgaben	Unterstützt Führungskräfte, begleitet sie im beruflichen Alltag und stellt ihnen Methoden aus dem Business-NLP zur Verfügung, damit sie ihrer Rolle gerecht werden.	Unterstützt das Unternehmen Strategien zu entwickeln, Leitbilder zu formulieren, die Motivation der Mitarbeiter und Führungskräfte zu erhöhen Transferiert Methoden und Verfahren aus dem Business-NLP in das Unternehmensumfeld
Verfahren	<ul style="list-style-type: none"> ● Exzellente Kommunikation im beruflichen Umfeld ● Methoden der Selbstorganisation und des Zeitmanagements ● Methoden der Selbstorganisation ● Konfliktmanagement und Mediation ● Stress Management und Burn-out-Prävention ● Methoden der Kooperation ● Verhandlungsmanagement ● Teamaufbau und Team Management 	<ul style="list-style-type: none"> ● Erarbeitung von Visionen, Zielen, Strategien und Leitbildern für das Unternehmen ● Planung der Maßnahmen zur Erreichung der Strategien und Ziele ● Moderation, Durchführung / Begleitung der Maßnahmen ● Controlling/Evaluation der Maßnahmen (Reporting, Problem Management, Change Management) ● Abschluss der Maßnahmen ● Nachbetreuung

Erfolgreiche Methoden für Menschen und Unternehmen

Business-NLP als eigenständige Disziplin ist in mehreren Schritten entstanden und entwickelt sich seit vielen Jahren rasant weiter, weil die nutzbringenden Methoden und Verfahren von vielen Unternehmen erkannt und nachgefragt werden.

Zunächst wurden Modelle, Methoden und Formate des NLP in strategischen Feldern wie z.B. Vertrieb und Change Management eingesetzt. Heute können mehr und mehr Mitarbeiter und Führungskräfte NLP-Tools in vielen Bereichen für die Karriere- und Persönlichkeitsentwicklung nutzbringend einsetzen:

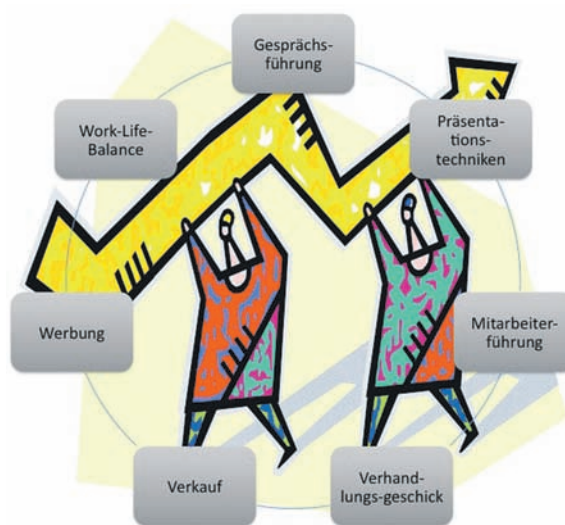


Abbildung 7:

NLP-Tools nicht mehr nur im Einsatz bei Prozessveränderungen, sondern verstärkt für Führungskräfte und Mitarbeiter

Neben Angeboten für den Einzelnen bietet NLP viele Methoden zur Verbesserung der menschlichen Kommunikation in Systemen wie Gruppen und Teams. So kann die Zusammenstellung, der Aufbau und die Führung von Teams erfolgreich mit NLP-Methoden unterstützt werden.

Im Business-NLP werden die auf das Unternehmen ausgerichteten Modelle, Methoden und Verfahren auf einen einheitlichen Standard ausgerichtet und erweitert. Gegenstand des Business-NLP sind alle Modelle, Methoden und Verfahren, die sich mit

- den Kommunikationsprozessen
- den Prozessen der Selbstorganisation und des Lernens
- den Prozessen der Identifikation, Mission und Motivation
- den Prozessen der Vision, Strategie und Zielfindung
- den Werten und der Kultur eines Unternehmens beschäftigen.

Erfolgreiche Methoden für Menschen und Unternehmen

Dabei betrachten die Business-NLP-Spezialisten das Unternehmen als Organisation mit Menschen, die in unterschiedlichen Konstellationen tätig werden und Entscheidungen treffen:

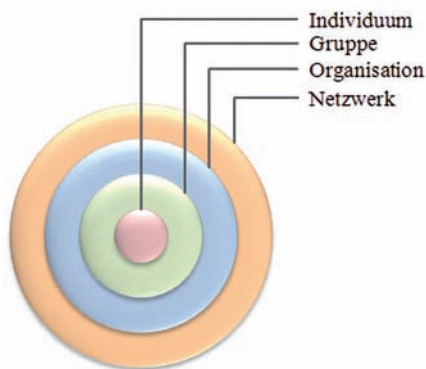


Abbildung 8:
Der Mensch in Beziehungen

- die Organisation als Ort stellt sich die Aufgabe allen Mitarbeitern ein adäquates Arbeitsumfeld zur Verfügung zu stellen.
- Das Unternehmen muss sich im Markt behaupten (zielgerichtet, auf Gewinn orientiert) und vernetzt sich hierfür auf vielfältige Weise.

Die Spezialisten für Business-NLP können je nach Ihrem Anliegen auf jeder der dargestellten Ebenen tätig werden. Sie stellen Ihnen ihre Expertise zur Verfügung, damit Sie Ihre Ziele erreichen.

Business-NLP steht als Synonym für:

- Veränderungsprozesse verstehen, gestalten und umsetzen
- erfolgreiches und beziehungsorientiertes Verkaufen
- exzellente Kommunikation des Unternehmens nach innen und außen
- das lernende Unternehmen mit der Bereitschaft zur steten Anpassung
- selbstbewusste, lösungsorientierte Mitarbeiter und Führungskräfte
- visionäre und werteorientierte Führung des Unternehmens
- effektive und effiziente Teams und Projekte

Alles ist Kommunikation und nichts lohnt sich mehr als eine Kommunikation, die gut funktioniert.

Wo Sie Beispiele aus der Praxis finden!

Literatur:

Interessante Praxisbeispiele finden Sie in dem Buch „**Besser mit Business NLP**“, des DVNLP, das im Herbst 2010 erschienen ist.

Wie Sie mit Business NLP positive Veränderungen erreichen, zeigen 15 Autorinnen und Autoren anhand von ausführlichen Praxisbeispielen aus sechs Bereichen:

1. Modell

mit einem Beitrag von Michael Lapp

2. Führung und Strategieentwicklung

mit Beiträgen von Claudia Steinwartz, Susanne Schulze und Tatjana Radowitz und Manuela Brinkmann

3. Teamkonflikte und Teambildung

mit Beiträgen von Ulrike Wörrle, Annett Rosenblatt und Dorit Waeber

4. Vertrieb und Projektmanagement

mit Beiträgen von Manuela Brinkmann, Richard Krebs und Vera Reithmeier

5. Change Management und Unternehmensberatung

mit Beiträgen von Markus Happersberger, Dr. Frank Görmar, Thomas Schlüter und Matthias Patzelt

6. Coaching und Einzeltraining

mit Beiträgen von Dr. Jens Wilde und Annett Rosenblatt

Web:

Ferner sind auf den Seiten des DVNLP auf www.dvnlp.de unter der Rubrik Business-Cases viele weitere Praxisbeispiele zu finden, so dass Sie schnell einen Profi für Ihr Thema finden können.

Literatur zu NLP im Business

- O'Connor J., Seymour J.
Weiterbildung auf neuem Kurs
VAK Verlag, Kirchzarten, 4. Auflage, 2006
ISBN-13:978-3-094077-85-3
- Ruckerl Th., Ruckerl T.
Coaching mit NLP-Werkzeugen
Wiley Verlag, Weinheim, 1. Auflage, 2008
ISBN: 978-3-527-50351-3
- Megha Baumeler
Wahrnehmung und Kommunikation
NLP-Akademie Schweiz, 2005
Pfungen-Winterthur
- Manuela Brinkmann
Strategieentwicklung für kleine und mittlere Unternehmen
Orell Füssli; Zürich, 2002
ISBN: 3-280-05007-3
- Robert Dilts, Judith DeLozier
Encyclopedia of Systemic Neuro-Linguistic Programming and NLP-New Coding
NLP University Press; Scotts Valley, 2000
ISBN: 0-9701540-0-3
- Cora Besser-Siegmund
Keine Angst vor Killerphrasen!
Walhalla Fachverlag
ASIN: B002TVQ720
- David Molden
NLP im Management
Wiley-VCH; Weinheim, 2009
ISBN: 978-3-527-50283-7
- Rolf Smith
The seven levels of change
Tapestry Press; Reading, 2007
ISBN: 1-930819-50-1
- Karl Stanjek (Hrsg.)
Sozialwissenschaften
Elsevier; München, 2009
ISBN: 978-3-437-28630-8
- Georg Winkelhofer
Kreativ managen
Springer; Berlin/Heidelberg, 2006
ISBN: 3-540-28407-9
- Ingo Winkler
Steuerung zwischenbetrieblicher Netzwerke
in Matthias Freitag, Ingo Winkler (Hrsg.);
Kooperationsentwicklung in zwischenbetrieblichen Netzwerken
Dt. Wissenschaftsverlag; Würzburg, 2002
ISBN: 3-935176-18-X

Besonderen Dank an alle Mitwirkenden in dem Projekt 2010

Aus dem Projekt resultieren folgende Ergebnisse und Inhalte:

- Projektmanagement im Verband
- Kommunikationskonzept für die Fachgruppe Business
- Buch mit dem Titel „Besser mit Business NLP“
- Business-NLP-Modell
- Business-Case-Datenbank
- Broschüre der Fachgruppe Business
- Jahrbuch zur Standortbestimmung

● Dem Vorstand und der Geschäftsstelle des DVNLP

- **Daniela Bennek**
Nutzen
www.cardovivendi.de



- **Manuela Brinkmann**
TPL Buch / Autorin
14 Team-Mitglieder
Business-NLP-Modell
www.NLPbiz.ch



- **Amely Brückner**
Kommunikationskonzept
www.vitality-coach-hamburg.de



- **Wolfgang Brune**
Nutzen
www.cumverbis.com



- **Sven-Uwe Büttner**
Business-NLP-Modell
www.sensusinstitut.de



- **Erich Carl Derks**
TPL Nutzen
18 Team-Mitglieder
www.erich-carl-derks.de



- **Peter Feudtner**
TPL Kommunikationskonzept
4 Team-Mitglieder
www.FeudtnerKommunikation.de



- **Florian Glück**
Nutzen

- **Dr. Frank Görmar**
Buch / Autor
Business-NLP-Modell
www.explorers-akademie.de



- **Sylvia Graß**
Kommunikationskonzept
www.sylvia-grass.de



- **Markus Happersberger**
Buch / Autor
www.change-design.net/

- **Elke Kammerer**
Nutzen
www.kommunikationserlebnisse.de



- **Richard Krebs**
Buch / Autor
www.nlp-infos.de



- **Michael Lapp**
TPL Business-NLP-Modell
6 Team-Mitglieder
www.memecon.de



- **Heidrun Lederhofer**
Nutzen
www.l-ich-t-blick.de



- **Conny Lindner**
Sprecherin Business
Gesamt-Projektleitung
TPL Business-Case-DB
TPL Projektmanagement
www.change2flow.de



- **Wolfgang Loh**
Business-Case-DB
wolfgang.loh@ifu-trainer.de

Besonderen Dank an alle Mitwirkenden in dem Projekt 2010

- **Rolf Müller**
Business-NLP-Modell
Kommunikationskonzept
Projektmanagement
www.intarix.de



- **Dagmar Nieß**
Nutzen
www.komaktiv.de



- **Matthias Patzelt**
Buch / Autor

- **Michael Plehn**
Standortbestimmung

- **Vera Reithmeier**
Stellv. Sprecherin Business
TPL Standortbestimmung
Buch / Autorin
www.vera-reithmeier.d



- **Annett Rosenblatt**
Buch / Autorin
www.rosenblaetter.de



- **Tatjana Radowitz**
Buch / Autorin
www.camina-cca.de



- **Thomas Scherlies**
Standortbestimmung
www.befree-tcc.de

- **Thomas Schlüter**
Buch / Autor
www.schlueter-coaching.de/



- **Andrea Schmelzenbach-Schrijner**
Nutzen
www.asprofiling.com



- **Jörg Schneider**
Buch / Autor
www.joergschneidertraining.de

- **Susanne Schulze**
Buch / Autorin
www.camina-cca.de



- **Claudia Steinwartz**
Buch / Autorin
Kommunikationskonzept
www.nlp4management.de



- **Regine Töpfer**
Nutzen
www.regine-toepfer.de



- **Dorit Waeber**
Buch / Autorin
www.dw-consult.de



- **Dr. Jens Wilde**
Buch / Autor
Nutzen
www.institute4trainings.com



- **Ulrike Wörrle**
Business-NLP-Modell
www.woerrle-und-schneider.com



Impressum

Titel

NLP im Business

Herausgeber

Fachgruppe Business

Deutscher Verband für Neuro-Linguistisches Programmieren e.V. - DVNLP

Anschrift

DVNLP Geschäftsstelle

Lindenstraße 19

10969 Berlin

Tel.: 030-25 939 20

Fax: 030-25 939 21

E-Mail: dvnlp@dvnlp.de

www.dvnlp.de

Besonderer Dank geht an alle Mitwirkenden

Daniela Bennek

Manuela Brinkmann

Amely Brückner

Wolfgang Brune

Erich Derks

Elke Kammerer

Heidrun Lederhofer

Conny Lindner

Rolf Müller

Dagmar Nieß

Vera Reithmeier

Andrea Schmelzenbach-Schrijner

Regine Töpfer

Anita Heyer / Vorstand DVNLP

Ralf Giesen / Vorstand DVNLP

Sönke Tegtmeier / Vorstand DVNLP

Holger Diekmann / Geschäftsstelle DVNLP

Texredaktion

Amely Brückner

Grafiken

Michael Lapp

Amely Brückner

Gestaltung

mentor - agentur für touristik & marketing GmbH

Frankfurter Allee 31A

10247 Berlin

