

# BÜRO UND SEKRETARIAT BIRGIT MÜLLER

Informationen für unsere Kundinnen, Kunden, Freunde und Geschäftspartner – Ausgabe Januar 2009



**Guten Tag!**

**Liebe Kundinnen  
und Kunden, liebe  
Geschäftspartner  
und Freunde,**

*ich wünsche Ihnen allen ein frohes, gesundes und erfolgreiches neues Jahr 2009. Ist es wirklich schon 9 Jahre her, seit wir das Jahrtausend gewechselt haben? Mir kommt es kürzer vor, aber das geht Ihnen sicher genauso.*

*2008 konnten wir Ihnen bei vielen Projekten helfen. Diese Herausforderungen zeigten uns immer wieder, wie wichtig unsere Arbeit für Sie ist und wie viel Vertrauensvorschuss Sie uns gewähren. Dafür ein Dankeschön. Auch in diesem Jahr wollen wir Sie bei Ihren Projekten und der täglichen Arbeit unterstützen.*

*Unser Kunde des ersten Quartals im neuen Jahr ist die Firma alto Life-Consulting. Dr. Gerd Köster, Inhaber und Geschäftsführer, sitzt hier bei uns im Kontorhaus an der Schlachte und freut sich – genau wie wir es tun – jederzeit über Ihren Besuch.*

*Als aktuelles Thema stellen wir Ihnen unsere Seminarreihe vor, die sich in erster Linie an Sekretärinnen, Office Managerinnen, Assistentinnen und an Nachwuchskräfte richtet. Sprechen Sie uns gern an, falls Sie individuelle Wünsche haben, die für Ihr Haus in Frage kommen.*

*Ich wünsche Ihnen ein gutes erstes Quartal, einen guten Start in das neue Jahr, gute Geschäfte, gutes Gelingen und freue mich auf viele Kontakte.*

Ihre

Birgit Müller



**Unser Kunde des Quartals:**

## **alto Life-Consulting – „Wir arbeiten mit Werten“**

**Das lateinische Wort „altuis“ bedeutet „höher“ – und genau das ist das Unternehmensmotto von „alto Life-Consulting“. Sich nicht zufrieden geben mit dem Ist-Zustand, Veränderungen im positiven Sinne herbeiführen, sich hinterfragen und neu „erfinden“.**

Deshalb ist der Schwerpunkt von Unternehmensgründer Dr. Köster die Arbeit mit „Werten“ – im geschäftlichen wie im privaten Bereich. Sind in einem Unternehmen die Mitarbeiter unzufrieden, unmotiviert, haben gar innerlich gekündigt (lt. Gallup-Studie aus 2007 trifft das auf 88 Prozent aller Arbeitnehmer zu), muss man die Leitbilder und die Werte des Unternehmens hinterfragen: Können sich die Mitarbeiter eventuell nicht damit identifizieren? Weil etwas von oben herab gelebt wird, aber unten, bei den Mitarbeitern, nicht mehr ankommt? Weil auf dem Papier heute jeder ein Firmenleitbild hat, aber es selten gelebt



**Lesen Sie weiter auf Seite 2**

wird? An diesem Punkt setzt die Arbeit von „alto“ ein:

► „alto“ analysiert Unternehmen und macht sie „fit“ auf der Grundlage kommunizierter Unternehmenswerte, bringt die Unternehmensphilosophie zum Mitarbeiter oder – falls noch nicht vorhanden – entwickeln diese gemeinsam mit den Mitarbeitern in den Unternehmen. „alto“ entwickelt die Werte, die Motive und Verhaltensweisen der Mitarbeiter. Es entsteht ein völlig neuer diskursiver Veränderungsprozess.

► „alto“ bietet ausgewählte Methoden, beruflich und privat neue Sichtweisen zu entdecken und sich neu zu definieren. Durch die sich daraus ergebenden Fähigkeiten stellen Sie sich ausbalanciert den Anforderungen in Familie, Beruf und Freizeit positiv und Impuls gebend.

Durch die Auseinandersetzung mit den eigenen Potentialen und der Analyse von Werten und Verhaltensdispositionen vermittelt „alto“ die Voraussetzungen für innere Ausgeglichenheit und stilsicheres Selbstbewusstsein. Kurz: einen Einstieg in die Möglichkeit des „schönen Lebens“.

Kommunikations- und Motivationsfähigkeit gehören zu den entscheidenden Kompetenzen unternehmerischer Entscheidungsträger. Diese vermittelt das Unternehmen in Seminaren, Workshops und Coachings – ganz auf die Bedürfnisse und Wünsche der jeweiligen Kunden zugeschnitten.

Mit Hilfe von international erprobten und erfolgreichen Methoden finden sie so schnell und konkret umsetzbar zu

- klarem Führungsverhalten,
- elaborierter Kommunikationskompetenz und
- vermeiden typische Burn-out-Symptome.

Weitere Themenschwerpunkte befassen sich mit Konfliktbewältigung und Mitarbeitermotivation sowie Zeitmanagement und Zielentwicklung. Dabei geht „alto“ davon aus, dass organisatorische und persönliche

Werteerfassung Voraussetzung für erfolgreiches strategisches und operatives Management ist. Deshalb werden alle Themenstellungen jeweils in ein ganzheitliches Managementkonzept integriert, nach dem Motto „Structure follows strategy but philosophy eats strategy.“

Vom klassischen Ideal eines gesunden Geistes in einem gesunden Körper sind wir trotz vielfältiger Angebote und Möglichkeiten weit entfernt. „Mens sana in corpore sano“ steht im Mittelpunkt der alto Trainingsmethoden für den Alltag. „alto“ arbeitet hier vernetzt mit Sportärzten, Sportlern und persönlichen Fitness- und Bewegungcoaches zusammen.

Die ganzheitliche Betrachtung der Zusammenhänge von Bewegung und Befinden, Gelassenheit und Stress, Lust und Notwendigkeit führt in theoretischen Exkursen und praktischen Übungen zu einem ausbalancierten Verhältnis von Kopf und Körpergefühl.

„Lebenskunst ist ein schöpferisches Handwerk: Sie beginnt bei der eigenen Persönlichkeit und endet dort bei der konkreten Umsetzung ins Handeln“, so Dr. Gerd Köster. „Wir bieten daher laufende Coachings zum Persönlichkeitsprofil gemäß der Methode von Prof. Dr. Steven Reiss von der Ohio State University an.“ Diese Methode dient der Persönlich-

## Über Dr. Gerd Köster

Nach dem Abschluss eines geisteswissen- und betriebswirtschaftlichen Studiums arbeitet Dr. Gerd Köster viele Jahre erfolgreich als selbstständiger Unternehmer. Die Erfahrungen in diesen so unterschiedlichen Disziplinen weckten das Interesse an einer neuen Herausforderung und er gründete im Jahr 2005 seine eigene Firma „alto Life-Consulting“. Seine Beraterlaufbahn begann er mit einer Trainerausbildung bei der Trainer-Akademie München, dem Erwerb von Trainerlizenzen der Verhaltens- und Werteprofile nach DISG und Reiss und einer Dissertation über eine neue Form des Managements, des Wertemanagements. Seit dem Wintersemester 07/08 ist Dr. Gerd Köster als Dozent für den Lehrauftrag „Werte, Konfliktlösung und Kommunikation in Unternehmen“ an der Hochschule Bremen tätig.

keitsanalyse von Sportlern, Führungspersonen und allgemein allen Personen, die mehr über sich erfahren wollen.

Dr. Gerd Köster ist dafür zertifizierter Reiss-Profil Master der REISS Profile Europe B.V., zum Reiss-Profil gehören eine Auswertung und ein Coachinggespräch.





Unser Angebot für Sie:

# BUS bietet Seminare an

**Unsere Kunden fordern uns immer wieder neu heraus und bringen uns dazu, unser Angebot für Sie zu erweitern. So ist auch die Reihe „BUS-Seminare“ entstanden.**

Zu nachstehenden Themen bieten wir Seminare an, die sich vor allem durch folgende Merkmale auszeichnen:

► **Aus der Praxis für die Praxis**

Wir gehen ganz gezielt auf Ihre Fragestellung ein und richten das Seminar entsprechend inhaltlich aus. Dabei steht für uns im Vordergrund, Ihnen „Handwerkzeug“ für die tägliche Arbeit zu vermitteln.

► **Individuell**

Unsere Seminargruppen beschränken sich auf zwölf Teilnehmer, finden aber auch in kleineren Gruppen statt. So gewährleisten wir eine Schulung, die sehr intensiv und individuell ist.

Unsere Themen sind:

► **Neue Deutsche Rechtschreibung**

So „neu“ ist die Deutsche Rechtschreibung zwar nicht mehr, trotzdem gibt es Informationsbedarf. In unserem Seminar gehen wir darüber hinaus auch auf den Umgang mit dem allgemeinen Schriftverkehr nach der aktuellen DIN-Norm ein.

► **Von der Nachwuchskraft zur professionellen Assistentin**

Wie organisiert man ein Sekretariat, wie bringt man Strukturen hinein und ver-



wendet Arbeitsmittel etc.? Wir geben Antworten auf diese Fragen.

► **Schriftführerseminar**

Die Seminarteilnehmer erhalten Hilfe für ihre Arbeit als Schriftführer, von der Einladung bis zum Protokoll. Wir erarbeiten Checklisten und Vorlagen und geben Tipps für die Umsetzung im Alltag.

► **Ihr Arbeitsplatz – richtig ordnen – schnell wiederfinden**

Wie sieht eine effektive Ablage aus? Was muss abgelegt werden? Wir sehen uns den Schreibtisch an und entwickeln eine schlüssige Ablage, die transparent ist.

► **Empfang und Rezeption – Aushängeschild des Unternehmens**

Der erste Eindruck, den Besucher, aber auch Anrufer von einer Firma bekommen, sollte nicht dem Zufall überlassen

werden. Was gehört zu den Aufgaben des Empfangs? Wie organisiert man den Empfang? Wie gehe ich mit schwierigen Kunden um?

► **Telefontraining**

Telefonate sind die häufigste Kommunikationsform im Arbeitsalltag, und fast jeder geschäftliche Erstkontakt findet am Telefon statt. Damit sind Telefongespräche Visitenkarte Ihres Unternehmens und Ihrer Person.

Flyer zu unseren Seminaren finden Sie unter <http://www.buero-und-sekretariat.de/seminare.html>. Bei Fragen rufen Sie uns gern an. Wir erstellen Ihnen gern Ihr Seminarangebot.

## Impressum & Kontakt

BÜRO UND SEKRETARIAT, Birgit Müller e. Kfr. | HRA 24319 HB UR.-Nr. 77106  
Kontorhaus an der Schlachte | Schlachte 45 | 28195 Bremen

Telefon: (04 21) 1 63 27-0 | Telefax: (04 21) 1 63 27-10

E-Mail: [service@buero-und-sekretariat.de](mailto:service@buero-und-sekretariat.de) | Internet: [www.buero-und-sekretariat.de](http://www.buero-und-sekretariat.de)

Wir freuen uns, dass Sie Empfänger dieses Newsletters sind. Ihre Mailadresse wird nicht weitergegeben und wir schicken Ihnen auch keine unverlangte Werbung zusätzlich zum Newsletter. Wenn Sie den BUS-Newsletter nicht länger erhalten wollen, genügt eine Mail mit dem Betreff „Abmeldung BUS-News“ an die E-Mail-Adresse [service@buero-und-sekretariat.de](mailto:service@buero-und-sekretariat.de)