

## Der Akademieleiter

Christian Lang  
Diplom-Kaufmann  
Business-Coach und Trainer



## Die Herausforderung: Innovation und Erneuerung.

Die wirksamste und innovativste Methode für die Unternehmensentwicklung ist das „Kooperative Business Coaching“.

In einem 6- bis 12-monatigen Workshop-Zyklus mit begleitendem Transfer-Coaching trainieren Chefs und Mitarbeiter aus mehreren Unternehmen gemeinsam und setzen die gesteigerten Kompetenzen Resultat-orientiert in die Praxis um.

Das Besondere des ESP-Modells besteht in der einzigartigen Kombination aus Trainings-Seminaren und Umsetzungscoaching (Telefonkonferenzen, Hotline, Videotraining und Einsatz praxiserprobter Managementwerkzeuge).

## Die Historie.

In den 90er Jahren haben wir 153 der ersten 200 nach DIN ISO9000 zertifizierten Kanzleien zur Zertifizierung geführt. Als Pioniere des Qualitäts-Managements zählen wir uns zu den erfahrensten Praktikern. Heute promoten wir das Excellence-Modell der EFQM.

Alle Bausteine unseres Leistungsprogramms wurden unter der Regie unseres Chef-Trainers Dieter Lutz entwickelt und seit vielen Jahren mit Unterstützung eines Experten-Netzwerkes erfolgreich in der Praxis umgesetzt. Lang-jährige Erfahrung in der Betreuung von Kanzleien und Unternehmen, hohe Kompetenz in der Kunst, Menschen für die notwendigen Veränderungsprozesse zu begeistern und sie in der Umsetzungsphase zu coachen, sind die Stärken des Teams.

EBA® ist ein Unternehmensbereich der  
ERC Lutz Business Coaching AG  
Im Bühl 10 | 77694 Kehl/Strasbourg  
Telefon: +49 (0) 7854 9696-0  
Fax: +49 (0) 7854 9696-20  
infos@erc.de | www.erc.de



Mehr zu  
ESP erfahren



Mehr über unsere Veranstaltungen:



[www.erc.de](http://www.erc.de)

EUROPÄISCHE  
BERATER  
AKADEMIE



# ESP

Erfolgs-Steigerungs-Programm  
für StB/WP und ihre Mitarbeiter

Liebe Kolleginnen und Kollegen,



in einer Zeit des extremen Wandels steht der Mittelstand vor gewaltigen Herausforderungen. Statt auf bessere Rahmenbedingungen zu hoffen, ist es dringend notwendig, selbst aktiv zu werden und zu handeln. Dazu reichen punktuelle Maßnahmen wie einzelne Seminare nicht aus. Nur ein konsequent auf Lösungen, Umsetzung und besseres Geschäft ausgerichtetes Trainings-Programm kann dies leisten.

Wir unterstützen interessierte Unternehmer und ihre Mitarbeiter dabei, ihre beruflichen und privaten Ziele zu erreichen und ihr volles Potenzial zu entfalten. Dabei fördern wir eine optimale Balance von wirtschaftlichem Erfolg und persönlicher Lebensqualität.

Unsere Mission: Den unternehmerischen Mittelstand und seine Berater als Quelle des Wohlstands in Europa fit zu machen für die Herausforderungen des 21. Jahrhunderts.

Mit herzlichen Grüßen

Dieter Lutz

## Der Chef-Trainer – Dieter Lutz.

Als Unternehmer, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Steuerrecht sammelte er vielfältige Erfahrungen, u.a. als Krisen- und Sanierungsberater. Legendär ist seine Gabe, spontan neue Lösungen zu kreieren und in die praktische Umsetzung zu bringen. Seine mitreißende Vortragsweise inspiriert und energisiert die Menschen. Er entwickelt und leitet seit vielen Jahren Seminare und strategische Entwicklungsprogramme für Steuerkanzleien und Unternehmen.

Er ist Autor zahlreicher Veröffentlichungen, u.a. der Bücher „Lust auf Zukunft statt Angst vor Krisen – Erfolgsstrategien für Unternehmer & Entscheider“, „Die attraktive Steuerkanzlei“ und „Der StB/WP als Unternehmer“.

## Die Methode: „Kooperatives Business Coaching“.

Das Besondere des ERC Business-Coaching-Modells besteht in der einzigartigen Kombination mehrerer Elemente:

- **Trainings-Workshops**  
für das gesamte Kanzlei-Team  
Dauer: 1,5 bis 2 Tage.
- **Praxis-Umsetzung**  
Chefs und Mitarbeiter setzen die gesteigerten Kompetenzen Resultat-orientiert in die Praxis um.
- **Transfer-Coaching**  
Umsetzungswerkzeuge und Trainings-Videos für die Praxis. Persönliche Betreuung in Form von Videokonferenzen und Telefon-Hotline.
- **Leistungsgemeinschaften**  
bestehend aus Teilnehmern mehrerer Kanzleien, die sich gegenseitig in den individuellen Projekten unterstützen.

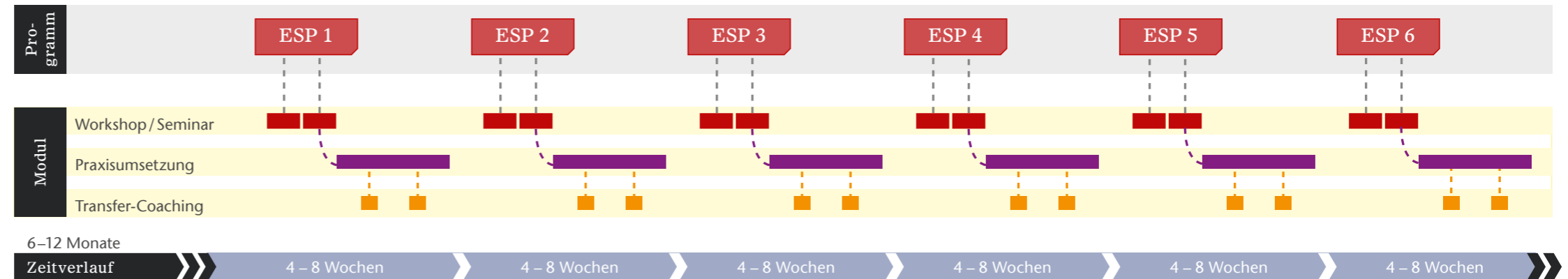
## Die Investition: Wert-basiert und fair.

Die Honorierung im Rahmen der Programme erfolgt wertbasiert. Ihre Investition richtet sich insbesondere nach den gemeinsam vereinbarten Zielen und dem zu schaffenden Mehr-Wert für Sie, und nicht nach den im Consulting üblichen Stunden- oder Tagessätzen, die zu einem Interessengegensatz führen können.

## Die Orte und Termine.

Die Veranstaltungsorte richten sich nach den teilnehmenden Unternehmen und werden so gewählt, dass eine gute Erreichbarkeit gewährleistet ist. Die Starttermine für die Programme und weitere Informationen erhalten Sie gerne auf Anfrage: [infos@erc.de](mailto:infos@erc.de) oder Telefon: 07854 9696-0

## Das Ablaufschema des Erfolgs-Steigerungs-Programms (ESP)



### ESP Module 1 und 2

**ESP 1 Persönliche Potenziale**  
Wie Sie Ihre individuellen Stärken und Talente identifizieren, ausbauen und so neue Erfolgspotenziale entwickeln.

**Persönliche Ziele**  
Wie Sie Ihre beruflichen und privaten Ziele leichter und mit Freude erreichen und in eine optimale Balance bringen.

**ESP 2 Selbstmanagement & Arbeitsmethodik**  
Wie Sie Ihre persönliche Effektivität und Effizienz sprunghaft steigern, versprochene Resultate sicher und rechtzeitig erbringen, und so Überforderung sowie negativen Stress vermeiden.

**Projekt-, Prozess- & Qualitätsmanagement**  
Wie Sie durch richtiges und gutes Management besser, schneller, kostengünstiger arbeiten, Fehlerrisiken minimieren und so Produktivität und Qualität stetig verbessern.

**Mehr Infos:** Die Starttermine für das Programm und weitere Informationen erhalten Sie gerne auf Anfrage unter Tel: +49 (0) 7854 9696-0 oder im Internet auf [www.erc.de](http://www.erc.de)

### ESP Module 3 und 4

**ESP 3 Kommunikation & Teamarbeit**  
Wie Sie Ihr Selbstbewusstsein stärken, die neuesten Erkenntnisse der Kommunikationspsychologie in die Praxis umsetzen, Meetings effektiver gestalten, in herausfordernden Gesprächen und Präsentationen stets überzeugen und im Team schneller die Hochleistungsphase erreichen.

**Beziehungsmanagement & Kooperation**  
Wie Sie KollegInnen inspirieren, zu einem wertschätzenden, kooperativen und innovativen Betriebsklima beitragen, in dem sich Eigeninitiative, Selbstverantwortung und Kooperationsfähigkeit entfalten.

**ESP 4 Ideen-, Lern- & Wissensmanagement**  
Wie Sie durch innovative Werkzeuge Ihre kreativen Potenziale wecken, neue Kompetenzen schneller und leichter erwerben sowie Ihr Know-how sichern und mehren.

**Emotions- & Energiemanagement**  
Wie Sie durch Beachtung der wichtigsten Lebensgesetze (u. a. Attraktivität, Polarität, Harmonie) beruflich wie privat mehr Wertschätzung erleben und so zu einer Welt beitragen, in der alle Wesen ihr volles Potenzial entfalten können.

### ESP Module 5 und 6

**ESP 5 Kunden-Pflege & Kunden-Aktivierung**  
Wie Sie durch Nutzensteigerung und spürbaren Mehrwert Ihre Kunden begeistern und die Empfehlungsquote dramatisch erhöhen.

**Kundenmanagement & Service Excellence**  
Wie Sie Aufträge, Projekte und Kunden führen, Vertrauen auf- und ausbauen, Kundenbedürfnisse leichter in Aufträge umwandeln und sich und Ihr Unternehmen wirkungsvoller präsentieren.

**ESP 6 Innovation & Marketing-Kompetenz**  
Wie Sie durch Produkt- und Service-Innovationen die Attraktivität des Leistungsangebots steigern sowie die Marktsensibilität, Innovationskraft und strategische Wendigkeit erhöhen.

**Akquisition, Marktkommunikation & Networking**  
Wie Sie die Attraktivität für die richtigen Mitarbeiter, Kooperationspartner, Multiplikatoren und Kunden steigern, Ihren ganz persönlichen Beitrag zum Ganzen leisten, damit Ihr Unternehmen gesund wächst und auch in instabilen Zeiten gute Geschäfte macht, eine nachhaltige Profitabilität und immer ausreichende Liquidität gewährleistet und so die Existenz des Unternehmens und die Arbeitsplätze gesichert sind.