

Die vier Phasen der Veränderung

27.03.2006, 12:21 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Persönlichkeitsentwicklung & Verkaufsförderung*



Dietmar Feigenspan

Berlin - Allem Erhaltungswillen zum trotz, ist ein Unternehmen, mit der Zeit, auch einmal neu zu ordnen. Das kann sein, weil man es produktiver machen will, oder um es ganz einfach vor dem Untergang zu retten.

Jeder, der ein Unternehmen, oder auch nur eine Abteilung leitet, weiß, dass das eigentlich notwendig, aber leider auch mit einem Haufen Schwierigkeiten verbunden, ist. Der ganze Veränderungsprozess gliedert sich dabei in vier Phasen, wobei es unerheblich ist, ob es sich dabei um eine Einzelperson oder um eine Gruppe handelt.

Lesen im Aufsatz "Veränderungen durchführen" auf www.erfolgreich-und-gluecklich.de, auf einfache und verständliche Art, um welche Phasen es geht, was in ihnen abläuft und warum Deutschland und Frankreich jeweils ein gutes und ein schlechtes Beispiel sind. Erfahren Sie außerdem, in welcher Phase sich die deutsche Gesellschaft befindet, wieso keine

Phase übersprungen werden darf und welche sechs weiteren Punkte man noch beachten sollte.

+++

Dietmar Feigenspan ist seit 20 Jahren als Führungskraft tätig. In dieser Zeit hat er sein eigenes Führungskonzept entwickelt, mit dem er sehr viel mehr Erfolg erzielt, als es mit den herkömmlichen Methoden der Fall ist. Er hat seine Mitarbeiter bis zu fünfmal Effektiver gemacht, als der Bundesdurchschnitt. Verkaufstechniken und Psychologie sind ein Steckenpferd von ihm. So wundert es nicht, wenn er sich mit den psychologischen Hintergründen von Entscheidungen und Angeboten beschäftigt. Was steckt dahinter und warum entscheidet man sich für oder gegen etwas? In den letzten zehn Jahren verantwortete er Umsätze von rund 200 Millionen Euro. Seit zwei Jahren ist Feigenspan als Trainer für Persönlichkeitsentwicklung und Verkaufsförderung selbständig. Er gibt sein umfangreiches und wertvolles Wissen auf eigenen Seminaren und im Einzelcoaching wieder. Auch dabei nutzt er sein System, was die Teilnehmer dazu führt, dass Sie rund 90 Prozent davon dauerhaft behalten und direkt umsetzen. Einen ersten Einblick erhalten Sie auf seiner großzügigen Web-Seite, wo Sie alle Beiträge kostenlos nutzen dürfen.

Portrait

Pressekontakt: wie vor

News-ID: 81401 • Views: 2352 (Stand: 31.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/81401/Die-vier-Phasen-der-Veraenderung.html>