

Systemische Aufstellungen

Systemische Aufstellung bedeutet, dass Teilnehmer eines bestehenden Systems «aufgestellt» werden. Durch diese Aufstellungen werden die Stellvertreter einer Person oder auch Figuren in eine Beziehung gesetzt. Daraus leiten wir ab, wie sich die Person, welche stellvertreten wird, sich fühlt, was ihr fehlt und natürlich auch was ihr guttut. In diesen Systemen suchen wir entspannte, aber auch leistungsfähige Strukturen.

Systemische Aufstellungen führen zu neuen Erkenntnissen in kurzer Zeit. Ob Sie Ihre Organisation überprüfen wollen, Ihre Teams analysieren oder etwelche Abläufe auf den Prüfstand stellen wollen. Sie werden Vieles neu beurteilen können, auch wenn Sie nur wenig Zeit dafür einsetzen. Wagen Sie eine andere Sichtweise!



Lorenzo Bonelli verfügt über eine mehr als 35-jährige Erfahrung

Lorenzo Bonelli verfügt über eine mehr als 35-jährige Erfahrung im Vertrieb. In seiner bisherigen Laufbahn war er als junger Verkäufer bei mehreren Fachgeschäften engagiert. Danach folgte ein Wechsel zu renommierten Generalimporteuren, bei welchen er sich das Zeug zum Aussendienstmitarbeiter eraneignete. 1998 – 2005 war er von massgeblich am Aufbau der Schweizer Niederlassung von ElectronicPartner beteiligt. 2007 gründete er die LBSS Lorenzo Bonelli Sales Services GmbH. Kaufmann, Marketingplaner mit Ausbildungen: Eidg. dipl. Kaufmann, Marketingplaner mit eidg. FA, SVEB 1, Trainerausbildung, dipl. professioneller systemischer Aufsteller

Zielgruppe:	Geschäftsführer, Marketingverantwortliche, Sales Mitarbeiter und viele mehr.
Ziel:	Sie erhalten über das System verborgenes Empfinden und Wissen über Ihre Fragen.
Vorgehensweise	Wir arbeiten entweder mit Figuren, welche wir aufstellen können. Dies ist im 1:1 Aufstellen geeignet oder wir stellen mit Mitarbeitern Ihrer Unternehmung auf. Dazu benötigen wir mindestens 8 Teilnehmer. Natürlich arbeiten wir dabei anonym. Es ist auch möglich, dass externe Stellvertreter gegen Aufpreis angeboten werden.
Teilnehmer:	1 - 20
Dauer:	Nach Aufwand

