

Seminar- und Trainingsangebot



Inhalt

- Systematische Entwicklung von Führungskräften
- Systematische Entwicklung von Verkäufer*innen und Vertriebsmitarbeiter*innen
- Weitere Seminar-Module



Otto Pätzold BERATUNG · TRAINING · COACHING | Adalbert-Stifter-Ring 60 | D-94405 Landau

Seminar- und Trainingsangebot

Otto Pätzold BERATUNG · TRAINING · COACHING

Auf den folgenden Seiten finden Sie das Seminar- und Trainingsangebot von Otto Pätzold BERATUNG · TRAINING · COACHING. Dabei handelt es sich um standardisierte Seminar-Module, welche praxisorientiertes Wissen vermitteln und sehr lebendig gestaltet sind.

Selbstverständlich fertigen wir für unsere Kunden und Interessenten auch ein individuelles Konzept. So können Module einzeln gebucht, inhaltlich verändert, zusammengefasst oder ergänzt werden.

Gerne erstellen wir mit Ihnen gemeinsam ein modulares Personalentwicklungskonzept, welches individuell auf die Unternehmensbedürfnisse und auf die Zielgruppe abgestimmt ist.

Kurz: Sie bekommen Ihr Konzept. Jedes Unternehmen ist ein Individuum.

Damit Sie sich einen ersten Eindruck verschaffen können, haben wir auf den Seiten 4 und 5 je ein Beispiel einer Führungskräfte- bzw. Verkäufer*innen oder Vertriebsmitarbeiter*innen- Entwicklung angeführt. Im Folgenden erhalten Sie Informationen zu den Zielen und Inhalten der einzelnen Seminar-Module.

Bei Fragen, Wünschen oder Anregungen zögern Sie bitte nicht, mich zu kontaktieren:



Adalbert-Stifter-Ring 60
D-94405 Landau

Mobil +49 179 228 1035
Fon +49 9951 60091 30

info@paetzold-beratung.de
www.paetzold-beratung.de

In diesem Seminar- und Trainingsangebot wird der Einfachheit halber nur die männliche Form verwendet. Wenn beispielsweise von Teilnehmern die Rede ist, sind selbstverständlich auch weibliche Teilnehmerinnen miteingeschlossen.

Überblick Seminar- und Trainingsangebot

Seite:

Bausteine der Systematischen Entwicklung

4-5

- Kick Off-Veranstaltungen 6
- Systematische Mitarbeiterführung 7
- Stärken nutzen - Persönlichkeit leben mit INSIGHTS MDI® 8
- Die Führungskraft als Coach 9
- Selbst- und Zeitmanagement 10
- Verhandlungen erfolgreich führen 11
- Verkaufs- und Vertriebsgrundlagen 12
- Konflikte konstruktiv begegnen und meistern 13
- Effiziente Kommunikation im Job 14
- Professionell und kundenorientiert telefonieren 15
- Meetings lebendig und erfolgreich moderieren 16
- Wirkungsvoll präsentieren, begeistern und überzeugen 17
- Beziehungsmanagement und Netzwerkpflege 18
- Testkäufe (Mystery Shopping) 19
- Lösungsorientiertes Einzelcoaching 20

Weitere Seminar-Module

- Messetraining für das Standteam 21
- Train the Trainer 22
- Teamentwicklung - So wird eine Gruppe zum Team 23
- FISH! Energien einfangen. Potential freisetzen 24
- Langfristiges Projektmanagement 25
- Den Stress managen und in die Balance kommen 26
- Gesund im Job - Dem Burn-Out effektiv vorbeugen 27
- Optimale Work-Life-Balance - Karriere und innere Harmonie 28
- Mitarbeitergespräche professionell führen 29

Systematische Entwicklung von Führungskräften

Um die Qualität Ihrer Führungskräfte kontinuierlich zu steigern, reichen gelegentliche Führungstrainings nicht aus. Otto Pätzold BERATUNG · TRAINING · COACHING hat hierfür eine spezielle Systematik entwickelt, mit der Ihre Führungskräfte ganzheitlich und nachhaltig auf ein neues Niveau gebracht werden können:

Systematische Entwicklung von Führungskräften

Das Konzept kann individuell an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. Unsere Empfehlung beinhaltet einen Mix aus Seminar-Modulen und Einzelcoachings Ihrer Mitarbeiter vor Ort.

Im Folgenden sehen Sie ein optionales Konzept für die Dauer von zwei Jahren:

- Kick-Off-Veranstaltung
- Modul 1: Systematische Mitarbeiterentwicklung
- Modul 2: Stärken nutzen - Persönlichkeit leben mit INSIGHTS MDI®
- Modul 3: Die Führungskraft als Coach
- Modul 4: Selbst- und Zeitmanagement
- Modul 5: Konflikte konstruktiv begegnen und meistern
- Modul 6: Wirkungsvoll präsentieren, begeistern und überzeugen
- Modul 7: Verhandlungen erfolgreich führen



Wir empfehlen, zusätzlich zu den Seminaren Einzelcoachings, um die Teilnehmer individuell bei der Umsetzung zu unterstützen.

Darüber hinaus sichert das 3-er-Feedbackgespräch - ein Gespräch zwischen dem Teilnehmer, der Führungskraft und dem Trainer - den Informationsfluss und den Transfer.

Systematische Entwicklung von Verkäufer*innen und Vertriebsmitarbeiter*innen

Um die Qualität Ihrer Verkäufer*innen oder Vertriebsmitarbeiter*innen kontinuierlich zu steigern, reichen gelegentliche Verkaufs- und Vertriebstrainings nicht aus. Otto Pätzold BERATUNG · TRAINING · COACHING hat hierfür eine spezielle Systematik entwickelt, mit der Ihre Verkäufer*innen oder Vertriebsmitarbeiter*innen ganzheitlich und nachhaltig auf ein neues Niveau gebracht werden können:

Systematische Entwicklung von Verkäufer*innen und Vertriebsmitarbeiter*innen.

Das Konzept kann individuell an Ihre Bedürfnisse angepasst werden. Unsere Empfehlung beinhaltet einen Mix aus Seminar-Modulen und Einzelcoachings Ihrer Mitarbeiter vor Ort.

Im Folgenden sehen Sie ein optionales Konzept für die Dauer von zwei Jahren:

- Testkäufe
- Kick-Off-Veranstaltung
- Modul 1: Verkaufs- und Vertriebsgrundlagen
- Modul 2: Stärken nutzen - Persönlichkeit leben mit INSIGHTS MDI®
- Modul 3: Konflikte konstruktiv begegnen und meistern
- Modul 4: Verhandlungen erfolgreich führen
- Modul 5: Selbst- und Zeitmanagement
- Modul 6: Wirkungsvoll präsentieren, begeistern und überzeugen
- Modul 7: Beziehungsmanagement und Netzwerkpfege
- Testkäufe



Wir empfehlen, zusätzlich zu den Seminaren Coachings, um die Teilnehmer individuell bei der Umsetzung zu unterstützen.

Darüber hinaus sichert das 3-er-Feedbackgespräch - ein Gespräch zwischen dem Teilnehmer, der Führungskraft und dem Trainer - den Informationsfluss und den Transfer.

Kick Off-Veranstaltungen

Innerhalb einer Kick Off-Veranstaltung wird allen Mitarbeitern Sinn und Zweck einer geplanten Personalentwicklung präsentiert. Jeder wird so informiert, dass keine Informationsdefizite entstehen. Alle Mitarbeiter erarbeiten gemeinsam den IST-Zustand, also die Ausgangssituation.

Ziel und Aufbau

Eine genaue Problemdefinition innerhalb der Kick Off-Veranstaltung dient als optimale Ausgangssituation für folgende Trainings, Workshops und Einzelcoachings.

Unternehmen und große Teams, die gemeinsam Visionen erarbeiten oder bereits erarbeitete Strategien umsetzen wollen.

Zielgruppe

- Erarbeitung von Visionen
- Umsetzung von bereits erarbeiteten Strategien
- Einleitung von Umsetzungsprozessen

Inhalt (u.a.)



Systematische Mitarbeiterführung

Führung gewinnt als Instrument und Aufgabe ständig an Bedeutung. In der heutigen Zeit ist es mehr denn je wichtig, Mitarbeiter zu führen. Nur geführte Mitarbeiter erreichen die Leistungen, die von Ihnen erwartet werden. Nur Mitarbeiter, die Systematik und soziale Intelligenz der eigenen Führungsarbeit erkennen, werden sich auch langfristig für das eigene Unternehmen einsetzen. Innerhalb des Trainings lernen die Teilnehmer die notwendigen Grundlagen, Mitarbeiter systematisch und situationsabhängig zu führen. Der Schwerpunkt liegt hierbei auf Lösungsansätzen für die Praxis und dem Trainieren der wichtigsten Mitarbeitergespräche.

Das Seminar bietet jedem Teilnehmer die Möglichkeit seinen eigenen Führungsstil zu überprüfen und wenn erforderlich, zu korrigieren. Das Training legt den Schwerpunkt auf Übungen und Rollenspiele, um den Teilnehmer den Trainingserfolg zu sichern und für die Praxis vorzubereiten. Stärkung der Fähigkeit zur zielsicheren Analyse von Fähigkeiten und Potentialen sowie von Stärken und Schwächen der Mitarbeiter werden erörtert. Die Ressourcen Ihrer eigenen Persönlichkeit werden herausgestellt, Problemstellungen des Alltags analysiert sowie Lösungsansätze für die Praxis erarbeitet.

Ziel und Aufbau

Generell jeder, der Mitarbeiter führt oder in Zukunft führen wird, also jede Führungskraft oder jede zukünftige Führungskraft. Für diese Personen ist das Training unverzichtbar, um ihre Führungsaufgabe zu erfüllen.

Zielgruppe

- Mitarbeiteranalyse
- Persönliches Coaching der Mitarbeiter
- Fachliches Feedback der Mitarbeiter und Zielvereinbarung
- Durchführung von Kritik und Lob
- Mitarbeiteraktivierung

Inhalt (u.a.)



Stärken nutzen – Persönlichkeit leben mit INSIGHTS MDI®

INSIGHTS MDI® ist ein Diagnosesystem, das sowohl Persönlichkeitsprofile als auch situationsbedingte Anforderungsprofile erfassen kann. Damit bilden die Potential-Analysen eine wirkungsvolle Grundlage für die Personalauswahl - zum Beispiel durch aussagekräftige Career profiles -, die Personalentwicklung und die Teamentwicklung. Zudem schaffen sie eine sichere Entscheidungsbasis, um mit Mitarbeitern, Kunden und Partnern typgerechter und damit erfolgreicher zu kommunizieren. INSIGHTS MDI® - Profile geben einen ganzheitlichen Einblick in die Komplexität menschlicher Verhaltensweisen und Entwicklungspotentiale.

Sie zeigen auf, wie wir uns in Arbeits- und Stresssituationen verhalten und geben uns einen Einblick in die Unterschiede zwischen unserem natürlichen Verhalten und unserem beruflichen Rollenverhalten. Sie erfassen unsere Wertestruktur, beleuchten unsere ganz persönlichen Antriebssysteme und erklären, warum wir uns in einer ganz bestimmten Art und Weise verhalten.

Die zahlreichen Informationen der INSIGHTS MDI® - Analyse werden durch einen professionellen und akkreditierten Coach ausgewertet. Daraus resultierende nächste Handlungsschritte werden definiert.

Ziel und Aufbau

Generell jeder.

Zielgruppe

Beispiele von INSIGHTS MDI® - Analysen:

- Talent Insights Potentialanalyse
- Talent Insights basic
- INSIGHTS MDI® VSI Verkaufsstrategieindikator

Inhalt (u.a.)

Die Führungskraft als Coach

Wer Führungskräfte zu Coaches weiterbilden will, sollte aus eigener praktischer Erfahrung wissen, wie Mitarbeiter sich im Coaching verhalten, welche Widerstände und Einwände zu erwarten sind und wie man nachhaltige Verhaltensänderungen erreicht. Die Führungskraft sollte selbst in echten Situationen erlebt haben, wo die Grenzen des Coachings sind und wie ein Mitarbeiter darauf reagiert, wenn z.B. die Unternehmens- oder Abteilungsziele gefährdet sind.

Wissen ohne Umsetzung ist für den Erfolg nicht förderlich, daher ist es für jede Führungskraft sinnvoll und wichtig, Methoden kennen zu lernen, wie das Wissen bestmöglich an einen Mitarbeiter weitergegeben und umgesetzt werden kann.

Ziel und Aufbau

Generell jeder, der Mitarbeiter führt oder in Zukunft führen wird, also jede Führungskraft oder jede zukünftige Führungskraft. Für diese Personen ist das Training unverzichtbar, um ihre Führungsaufgabe zu erfüllen und das Coaching ihrer Mitarbeiter durchzuführen.

Zielgruppe

- Coaching-Analyse (Erarbeitung des IST-Zustandes)
- Kennenlernen von Coaching-Techniken
- Methoden des Coachings
- Gesprächsführung

Inhalt (u.a.)



Selbst- und Zeitmanagement

Viele Führungskräfte und Mitarbeiter wissen vor Arbeit und Terminen oft nicht mehr, wo Ihnen der Kopf steht. Sie fühlen sich gehetzt und unter Zeitdruck. Am Ende des Tages stellt sich so mancher die Frage: "Was habe ich heute eigentlich geschafft?" Die wirklich wichtigen Dinge sind wieder einmal liegen geblieben. Die Dringlichkeit von Aufgaben macht scheinbar die Erledigung von wichtigen Aufgaben unmöglich. Doch der wahre Grund ist häufig, dass die eigene Arbeit und Zeit nicht optimal organisiert sind.

Die Teilnehmer sind nach dem Seminar in der Lage, durch Praxis erprobte Methoden der Zeitplanung ihre tägliche Arbeit besser zu organisieren. Damit sind sie ohne Stress leistungsfähiger und zufriedener. Sie lernen, ihre täglichen Aufgaben, Pflichten und Termine nach klaren Prioritäten zu ordnen und sich auf das Wesentliche in ihrer Funktion zu konzentrieren. Damit können sie effizienter arbeiten und ihre Fähigkeiten besser entfalten.

Ziel und Aufbau

Generell jeder.

Zielgruppe

- Wie gehe ich mit Zeitdieben erfolgreich um?
- Wie plane ich sinnvoll und setze Prioritäten richtig?
- Wie nutze ich dabei effektiv Planungstools wie z.B. „Outlook“?
- Wie grenze ich mich gegen Störungen von außen ab?
- Wie verbessere ich meine Selbst-Organisation und mein Selbst-Management?
- Wie delegiere ich Aufgaben sinnvoll?
- Wie verbessere ich meine Schreibtisch-Organisation?

Inhalt (u.a.)



Verhandlungen erfolgreich führen

„Verhandlungen ist das häufigste und problematischste Engagement unter zwei Personen.“ (John Kenneth Galbraith)

So erlebt Mancher schwierige Situationen in Verhandlungen - mit Kunden, Lieferanten und sonstigen Gegenübern. Wer genau weiß, wie er seine Interessen effektiv vertritt, diejenigen anderer herausfindet, Fußangeln erkennt und Stolpersteine aus dem Weg räumen kann, ist im Vorteil.

Die Teilnehmer wissen nach dem Seminar, wie sie Verhandlungen so vorbereiten und führen, dass sie dabei ihre Interessen optimal vertreten. Sie können die Interessen anderer herausfinden und erreichen damit oft für beide Seiten gute und sachgerechte Lösungen. Dabei verfahren sie "weich zu den Menschen, aber hart in der Sache". Sie lernen, sachgerecht zu verhandeln, unfaire Tricks zu erkennen und sich dagegen zu wehren.

Ziel und Aufbau

Generell jeder.

Zielgruppe

- Wie wende ich das Phasenmodell zur sachgerechten Verhandlung an?
- Was heißt "Menschen und Probleme getrennt betrachten"?
- Wie lerne ich, mich auf Interessen zu konzentrieren statt auf Positionen?
- Was bedeutet "Alternativen" statt "Linien" verfolgen?
- Wie wende ich neutrale Beurteilungskriterien in der Verhandlung an?
- Wie strukturiere ich die Verhandlung und führe formal?
- Wie erkenne ich Manipulationstechniken und wie wehre ich sie ab?

Inhalt (u.a.)



Verkaufs- und Vertriebsgrundlagen

Viele sprechen heute von Kundenorientierung, bei vielen ist es nicht mehr als ein Lippenbekenntnis. Die genaue Bedarfsanalyse ist für Kundenbindung lebensnotwendig. Zufriedene Kunden, sind Kunden deren Bedarf zur Zufriedenheit erfüllt wurde. Das Training durchleuchtet den Verkaufsprozess, verdeutlicht Kundensignale und gibt Lösungen für Reklamationen. Die Einstellung des Verkäufers/Vertriebsmitarbeiters wird überprüft. Die Teilnehmer lernen den Unterschied zwischen erfolgreichen und weniger erfolgreichen Verkäufern/Vertriebsmitarbeitern kennen. Fragetechniken stehen ebenso auf dem Programm, wie Perspektivenwechsel - sich also in die Position des Kunden hineinzusetzen. Klingt einfach und bedeutet: genaue Bedarfsanalyse, ausgesprochene Freundlichkeit, Einfühlungsvermögen, Perspektivenwechsel und eine sehr gute Produktkenntnis sind wichtig, um wirklich Kundenorientierung zu leben.

Im Training werden Lösungsansätze und Perspektiven gezeigt, ein erfolgreicher Verkäufer/Vertriebsmitarbeiter mit hoher Kunden- und Verkaufsorientierung zu werden.

Ziel und Aufbau

Alle Verkäufer/Vertriebsmitarbeiter und angehenden Verkäufer/Vertriebsmitarbeiter.

Zielgruppe

- Grundlagen des Verkaufens
- Aufbau eines Verkaufsgesprächs
- Das A&O - die Bedarfsermittlung
- „Wer fragt führt“ - Fragetechniken und deren Anwendung
- Kundenwünsche erkennen und Nutzen formulieren
- Kaufsignale erkennen
- Abschlusstechniken gekonnt einsetzen
- Richtiger Umgang mit schwierigen Kunden
- Verständnis für betriebswirtschaftliche Kennzahlen
- Einwände und Vorwände erkennen und richtig behandeln
- Reklamation als Chance

Inhalt (u.a.)



Konflikte konstruktiv begegnen und meistern

Kleinigkeiten schaukeln sich oft hoch zu Streitigkeiten und diese zu ausgewachsenen Konflikten. Kritik- und Konfliktgespräche sind für die meisten Führungskräfte unangenehme Aufgaben. Umso wichtiger ist es, diese rechtzeitig zu führen. Jeder Konflikt bietet auch die Chance zur Klärung. Nur wer schwierige Gespräche anpackt wird als Führungskraft glaubwürdig sein und langfristig Erfolg haben.

Die Teilnehmer lernen Konfliktsituationen bewusst wahrzunehmen und zu analysieren. Sie sind in der Lage, konstruktive Lösungsmöglichkeiten zu entwickeln und somit professionelle Gespräche zu führen. Schwierige Gesprächssituationen in allen Bereichen des beruflichen Alltags können so besser gemeistert werden. Die Teilnehmer sehen schwierige Gespräche nicht mehr als Unannehmlichkeit oder Belastung, sondern als Chance für Wachstum und Erneuerung.

Ziel und Aufbau

Generell jeder, der Mitarbeiter führt oder in Zukunft führen wird, also jede Führungskraft oder jede zukünftige Führungskraft. Für diese Personen ist das Training unverzichtbar, um ihre Führungsaufgabe zu erfüllen.

Zielgruppe

- Allgemeine Kommunikationsregeln und Kommunikationssperren
- Konfliktarten und Konflikt-Typen in der Praxis
- Umgang mit unangenehmen Botschaften
- Strategien zur Konfliktlösung
- Thematisierung der Sach- und Beziehungsebene
- Sensibilisierung in der Wahrnehmung der Gefühle und Probleme des Gesprächspartners
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern und Situationen
- Wahrnehmung und Reflexion der eigenen Rolle

Inhalt (u.a.)



Effiziente Kommunikation im Job

Ob als Führungskraft mit Mitarbeitern, im Kontakt mit Kunden oder in Meetings mit Kollegen - die Art und Weise der Kommunikation entscheidet über den Erfolg. Das gesprochene Wort dient dem Ausdruck von Gedanken, die Körpersprache dagegen dem Ausdruck von Emotionen. Lediglich ca. 7% der Informationen, die aus einem Gespräch entnommen werden, entfallen auf die Worte. Richtige Kommunikation, direkt und eindeutig, wird nicht nur verstanden, sondern spart allen Beteiligten Zeit und Nerven.

Die Teilnehmer lernen Grundlegendes zur Kommunikation, wie Kommunikationsstile und -typen kennen. Es wird aufgezeigt und erlebt, wie eine Gesprächskultur entsteht und wie sie positiv gestaltet wird. Auch die Bedeutung des aktiven Zuhörens als Erfolgsfaktor in Gesprächen wird beleuchtet. Die Teilnehmer können ihre verborgenen Ressourcen entdecken und verschiedene Verhaltensformen ausprobieren und üben. Ziel ist es, sich der eigenen Körpersprache bewusst zu werden und zu erkennen, welchen Einfluss sie auf das Gegenüber hat. Dieses Bewusstsein hilft den Teilnehmern besser und eindeutiger zu kommunizieren und die Aussagen klar und deutlich zu formulieren.

Ziel und Aufbau

Generell jeder, der in seiner Funktion und Aufgabenstellung häufig kommuniziert und sich hinsichtlich seiner kommunikativen Fähigkeiten und Wirkung theoretisch wie praktisch weiterentwickeln möchte.

Zielgruppe

- Welcher Kommunikationstyp bin ich?
- Wie erkenne ich die Kommunikationspräferenz meines Gegenübers?
- Welche Wirkung haben Körpersprache und Worte auf die Kommunikation?
- Die vier Seiten einer Nachricht
- Wie kommuniziere ich erfolgreich?
- Wie höre ich meinem Gegenüber aktiv zu?

Inhalt (u.a.)



Professionell und kundenorientiert telefonieren

Unser zweitwichtigstes Kommunikationsmedium ist und bleibt das Telefon. Hier entsteht häufig der erste und bleibende Eindruck. Das Training zeigt, wie man entspannt und überzeugend am Telefon spricht und verhandelt. Neben den theoretischen Grundlagen erfahren die Teilnehmer in verschiedenen Übungen ihre Stärken und Potentiale. Sie haben die Möglichkeit an ihrer Kommunikation und ihrem Umgang mit Gesprächspartnern am Telefon intensiv zu arbeiten. Gültige Kommunikationsregeln werden erarbeitet. Die Teilnehmer lernen durch Aufbau eines aktiven Telefonats zielorientiert zu sprechen und unterschiedliche Gesprächssituationen zu meistern.

Der Schwerpunkt des Trainings wird gezielt auf die Zielgruppe abgestimmt. So sind folgende Themen möglich: Verkaufen per Telefon, Telefonservice, Bewältigung von Beschwerde- und Konfliktsituationen, Gesprächsannahme am Empfang.

Ziel und Aufbau

Generell jeder, der intern und/oder extern telefoniert. Unverzichtbar für Mitarbeiter, die häufig mit Kunden telefonieren und dabei mit Nachfragen und Reklamationen konfrontiert werden oder auch für Mitarbeiter, die Telefonmarketing betreiben.

Zielgruppe

- Wie schaffe ich eine gute Gesprächsatmosphäre von der Meldeformel bis zur Verabschiedung?
- Wie kann ich durch meine eigene Einstellung Gespräche beeinflussen?
- Wie erfahre ich durch effektive Fragetechniken die Wünsche, Erwartungen und Ziele des Anrufers/des Angerufenen?
- Wie vermittle ich Anweisungen und Erklärungen optimal und motivierend?
- Wie gehe ich mit Beschwerden und Emotionen des Anrufers um?
- Wie schaffe ich es zu agieren und nicht nur zu reagieren?

Inhalt (u.a.)



Meetings lebendig und erfolgreich moderieren

Besprechungen nehmen in vielen Unternehmen mehr als die Hälfte der Arbeitszeit in Anspruch. Häufig sind die Moderatoren wenig auf ihre Rolle vorbereitet und mitverantwortlich für unnötige Diskussionen und ergebnislosen Meetings. Oft nehmen die Leiter von Besprechungen eine Doppelrolle ein, da sie gleichzeitig Moderator als auch Teilnehmer der Diskussion sind.

Das Seminar ist auf diese Bedürfnisse zugeschnitten und vermittelt die erforderlichen Kompetenzen. Durch die Implementierung eines produktiven Besprechungsklimas kann im Unternehmen spürbar der Informationsfluss, die Kommunikation untereinander und die Entscheidungs- und Problemlösungsprozesse verbessert werden.

Die Teilnehmer lernen den Einsatz unterschiedlicher Methoden für eine effektive Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Besprechungen kennen. Sie sorgen durch einen teamorientierten Arbeitsstil mit motivierten Teilnehmern für zufriedenstellende Besprechungsergebnisse unter Einhaltung des Zeitmanagements, so dass durch effizientes Besprechungsmanagement wertvolle Arbeitszeit gewonnen werden kann.

Ziel und Aufbau

Generell jeder, der Besprechungen leitet oder die Effizienz der Meetings steigern möchte.

Zielgruppe

- Prinzipien, Struktur und Methoden einer gelungenen Moderation
- Rollenverständnis eines Moderators
- Vermittlung von unterstützenden, theoretischen Hintergrundinformationen
- Vorstellung und Anwendung verschiedener Visualisierungstechniken und Medien
- Abbau von eigenen Ängsten und Unsicherheiten
- Fragetechniken zur Steuerung eines Gruppengesprächs
- Umgang mit Störungen, schwierigen Teilnehmern und Situationen

Inhalt (u.a.)



Wirkungsvoll präsentieren, begeistern und überzeugen

Vorträge und freies Reden stehen auf nahezu allen Ebenen im Unternehmen auf der Tagesordnung. So entscheidet oftmals eine Präsentation von Vorschlägen oder von Ergebnissen über den Erfolg und die weitere Durchführung von Projekten oder die Akzeptanz und Umsetzung von Konzepten.

Die Teilnehmer lernen das Strukturieren und abwechslungsreiche Gestalten von Vorträgen und Präsentationen. Sie sind nach dem Seminar deutlich sicherer und versierter, komplexe Informationen zu vermitteln und einen positiven Eindruck beim Zuhörer zu hinterlassen, wodurch die persönliche Wirkung und Akzeptanz erhöht wird. Die Teilnehmer lernen entspannt vor Publikum frei zu sprechen, die Zuhörer zu inspirieren und zu begeistern sowie Medien optimal einzusetzen.

Mit Hilfe von aktivem Coaching und Kameratraining erfahren die Teilnehmer bereits während des Seminars positive Veränderungen und es erhöht sich die Motivation, öfter Vorträge zu gestalten.

Ziel und Aufbau

Generell jeder, der Präsentationen gestalten und vortragen darf.

Zielgruppe

- Wie baue ich meine Präsentation auf?
- Wie setze ich Medien und Visualisierungstechniken optimal ein?
- Wie trete ich sicher und überzeugend auf?
- Wie optimiere ich mein Präsentationsverhalten
- Wie vermittle ich Glaubwürdigkeit, Authentizität und Begeisterung?

Inhalt (u.a.)



Beziehungsmanagement und Netzwerkpflge

Beziehungen zu Menschen aufzubauen und aufrecht zu erhalten, ist im Privaten schon nicht leicht. Im beruflichen Zusammenhang ist es eine echte Herausforderung. Das Seminar ermöglicht es den Teilnehmern, sich offen und kreativ dieser Herausforderung zu stellen und auch beruflich im Thema Beziehungsmanagement erfolgreich zu sein. Das Seminar holt die Teilnehmer in ihrer jeweiligen Situation ab und lässt sie beschreiben, wie bei Ihnen Beziehungen zustande kamen, wie sie sich entwickelt haben und was sie ganz persönlich dazu motiviert hat, sich auf diese Beziehung einzulassen und sie aufrecht zu erhalten.

Die Teilnehmer lernen die Erfolgsfaktoren für ein zielgerichtetes und professionelles Beziehungsmanagement kennen und wissen um den Einfluss der Persönlichkeit und der Motivation der Beteiligten auf den Beziehungsaufbau und die -gestaltung. Sie entwickeln ihre eigene und höchst individuelle Strategie im Beziehungsmanagement zu ihren Kunden.

Ziel und Aufbau

Generell jeder Vertriebsmitarbeiter.

Zielgruppe

- Welche Rolle spielt die eigene Persönlichkeit und die des Gegenübers in Bezug auf den Beziehungsaufbau?
- Was sind meine persönlichen Erfolgsfaktoren?
- Wie ist das eigene Verhalten auszugestalten in der Gratwanderung, im Gegenüber den „Kunden“ und den „Freund“ zu sehen?
- Welchen Einfluss haben Erwartungen, aber auch Ängste?
- Was ist die Buying Center Analyse und wie führe ich diese durch?
- Was sind die „Do’s“ und „Dont’s“ im Beziehungsmanagement?

Inhalt (u.a.)



Testkäufe (Mystery Shopping)

Für Unternehmen im Einzelhandel ist es wichtig, im Detail zu wissen, was auf der Verkaufsfläche *wirklich* passiert. Neben der zentralen Frage, welche Zahlen generiert werden, ist elementar zu wissen, auf welchem Wege diese zustande kommen. Dies bezieht sich insbesondere auf die Interaktion zwischen Verkäufer und Kunde. Aufgabe des Testkäufers ist es, exakt diese sonst nicht realistisch erfassbaren Bereiche transparent darzustellen. Je nach Aufbau des Testkaufs steht eine bestimmte Phase des Verkaufsgesprächs im Fokus der Analyse. Dabei werden die entscheidenden Details und Fakten transparent qualitativ sowie quantitativ nachvollziehbar dargestellt und für Coaching- oder Führungsgespräche verwendbar aufbereitet. So können die Kontaktaufnahme, der Zusatzverkauf und die kommunikative Beratungsleistung separat abgebildet werden.

Grundsätzlich stellen die Testkäufe eine Momentaufnahme der Beratungs- und Dienstleistungsqualität dar. Die Ergebnisse lassen sich als wichtiger Input für konkrete Zielvereinbarungsgespräche einsetzen. Bei Wiederholung der Tests lässt sich auf der Basis der Ergebnisse ableiten, welche Gründe Defizite im Verkaufsgespräch überwiegend haben. Im Zeitvergleich lassen sich Dauerschwachstellen erkennen, die einer besonderen Aufmerksamkeit bedürfen sowie (Verbesserungs-) Tendenzen analysieren. Anonymisiert bieten sie eine gute Grundlage als Anhaltspunkte für die Führungskräfte für das aktive Coaching der Mitarbeiter.

Ziel und Aufbau

Generell für jedes Unternehmen, das Beratungs- und Dienstleistungsservice anbietet.

Zielgruppe

- Einsatz von speziell geschulten und intensiv eingearbeiteten Testern.
- Konkrete Gesprächsvorbereitung durch die Tester, so dass sie wie ein realer Kunde einen klaren Bedarf bzw. einen Wunsch, eine Beschwerde etc. haben.
- Detaillierte Wiedergabe des Gesprächsverlaufs in Textform - auch normalerweise nur vage zu erfassende Details werden transparent gemacht.
- Abschluss verhindernde Fehler im Verkaufsgespräch werden erkennbar, so dass sich später Rückschlüsse auf die Abschlussquote ziehen lassen. Bei Wiederholung der Testkäufe lässt sich die Entwicklung der Abschlussquote vergleichen.

Inhalt (u.a.)

- Die Ergebnisse können auf Wunsch online abgerufen und ein Benchmark nach
- vielen unterschiedlichen Kriterien automatisiert dargestellt werden.



Lösungsorientiertes Einzelcoaching

Um den Transfer in die Praxis zu sichern, ist die Umsetzungsbegleitung in Form von Einzelcoachings der Trainings- oder Workshopteilnehmer äußerst wichtig. Neben der Möglichkeit die Teilnehmer bei der Neuerung von Prozessen zu unterstützen, können die Entwicklung der Teilnehmer beschleunigt und individuelle Probleme gelöst werden. Des Weiteren bietet das Einzelcoaching die Möglichkeit falsche Entwicklungen zu analysieren und zu korrigieren.

Ziel und Aufbau

Generell jeder, der bereits vorhandenes Wissen oder im Rahmen von Seminaren und Workshop erlangtes Wissen zweckgebunden und effektiv in seinen Tagesablauf transferieren möchte.

Zielgruppe

Individuell und abhängig von den konkreten Problemen und Zielen. Die Dauer des Coachings hängt von unterschiedlichen Faktoren ab, die wir Ihnen in einem individuellen Angebot gerne darstellen. Sie können von 2 Stunden pro Seminarteilnehmer bis zu mehreren Tagen variieren.

Inhalt (u.a.)



Messtraining für das Standteam

Messen sind für viele Unternehmen die wichtigsten Akquisitionsveranstaltungen des Jahres. Um den finanziellen und zeitlichen Aufwand optimal nutzen zu können bedarf es nicht zuletzt eines geschulten Standpersonals. Bereiten Sie Ihre Mitarbeiter, auf die nicht alltägliche Situation eines Messeauftritts, zielorientiert und professionell vor.

Das Training schafft die Grundlage für ein aktives, initiatives und professionelles Auftreten und kundenorientiertes Verhalten des Standteams. Kreative Einstiege in den Kontakt, attraktive Darstellung der Leistung und Interesse an den Bedürfnissen der Besucher schaffen die Basis für ein erfolgreiches Beratungs- und Verkaufsgespräch. Die teilnehmenden Mitarbeiter werden bereits vor Messebeginn zu einem Team und auf Ziele eingeschworen.

Im Nachgang zur Messe empfehlen wir einen Reflexionstag, an dem die Erreichung der Ziele und evtl. Abweichungen intensiv analysiert werden. Somit werden die Ergebnisse transparent und können zur Verbesserung der Kommunikationsstrategie eingesetzt werden.

Ziel und Aufbau

Das gesamte Messteam inkl. Standleiter.

Zielgruppe

- Messe-Zielsetzung
- Schaffung klarer Rahmenbedingungen
- Erarbeitung gemeinsamer Messe-Teamregeln
- Aktive Ansprache der Messebesucher
- Das strukturierte Messegespräch
- Zielgerichtete Gesprächsführung
- Generierung eines einheitlichen Beratungs- und Verkaufsprozesses
- Erkennen der unterschiedlichen Besuchergruppen
- Aufbau qualifizierter Kontakte und Generierung von Adressen

Inhalt (u.a.)



Train the Trainer

Der Trainer spielt für den Lernerfolg in Workshops, Seminaren oder Lehrgängen eine Schlüsselrolle. Er muss fachlich und menschlich überzeugen, Teilnehmer motivieren, zum Lernen animieren und Konfliktsituationen positiv lösen.

Die Teilnehmer sind nach dem Seminar sicherer und versierter in der Präsentation und Moderation von Gruppen. Sie können ihre eigenen Schulungen abwechslungsreich und teilnehmerorientiert planen, gestalten und durchführen. Sie kennen Instrumente der Führung und des Coachings in Gruppen und können souverän auch mit schwierigen Situationen umgehen. Die Teilnehmer erweitern das eigene „Arsenal“ an Methoden und Übungen und können somit Trainings spannender und nachhaltiger gestalten, so dass auch der Transfer in die Praxis gesichert ist.

Ziel und Aufbau



Generell jeder, der Schulungen und Workshops leitet und durchführt.

Zielgruppe

- Präsentation und Moderation von Gruppen
- Führung/Coaching/Feedback von Gruppen
- Methodenvielfalt bei Gruppenübungen erweitern (Fragetechniken, Rollenübungen, Einsatz welcher Übungsart im Zeitverlauf)
- Visualisierung und Medieneinsatz
- Praxistransfer und Nachhaltigkeit sichern, praxisrelevante Beispiele, Nutzen für den Mitarbeiter

Inhalt (u.a.)



Teamentwicklung – So wird eine Gruppe zum Team

„Das Ganze ist mehr als die Summe der Teile“

Teamentwicklung ist ein gezieltes Vorgehen zur Verbesserung der Zusammenarbeit. Durch die Einbindung aller Teammitglieder in diesen Prozess entsteht eine hohe Identifikation mit dem Team und den gemeinsamen Aufgaben und Zielen. Von besonderer Bedeutung ist es, wenn durch veränderte Rahmenbedingungen wie etwa die Zusammenlegung von Mitarbeitergruppen, einen neuen Teamleiter oder neue Teamaufgaben die bisherigen Arbeitsstrukturen überdacht und neu definiert werden müssen.

Ausgehend von der konkreten Situation im Team werden die Stärken und verdeckten Potentiale sichtbar gemacht, die Teamstruktur dargestellt, die individuellen Rollen definiert und gemeinsame Ziele erarbeitet. Den Teilnehmern werden ihre eigene Rolle im Team und die der Teamführung bewusst. Gemeinsam vereinbaren sie Spielregeln der Zusammenarbeit.

Ziel und Aufbau

Alle Mitarbeiter eines neu gegründeten Teams bzw. einer veränderten oder zu verändernden Teamstruktur.

Zielgruppe

- Verbesserung der internen Kommunikation und der Teamkultur
- Effizientere Gestaltung der Zusammenarbeit
- Bearbeitung von Konflikten und Barrieren im Team
- Vereinbarung der gemeinsamen Regeln, Ziele und Strategien
- Steigerung der Motivation und Identifikation

Inhalt (u.a.)



FISH!

Energien einfangen. Potential freisetzen

Der weltberühmte Pike-Place-Fischmarkt in Seattle gehört mittlerweile zu den großen Attraktionen der Stadt. Wer ihn nicht kennt, weiß spätestens dann Bescheid, wenn es heißt, dort werden Fische durch die Luft geworfen. Im Jahr 2001 wurde er von CNN zum beliebtesten Arbeitsplatz der Vereinigten Staaten erkoren.

Die FISHI-Philosophie besteht aus folgenden Leitgedanken:

- Spielen, Spaß haben!
- Anderen Freude bereiten!
- Jeden Moment präsent sein!
- Eigene Einstellung wählen!

Für Führungskräfte kann z.B. die langfristige Sicherung der Ergebnisse durch fachliches Coaching, Alleinstellungsmerkmal, Wertevermittlung, etc. das Ziel sein.

Für Fachverkäufer kann z.B. die Steigerung des Verkaufserfolgs, der Effizienz, Abschluss- und Erfolgsorientierung sowie Kundenbindung das Ziel sein.

Die Ziele und Inhalte können je nach Bedarf und Zielgruppe angepasst werden.

Ziel und Aufbau

Generell jeder.

Zielgruppe

- Strategische Ausrichtung
- Emotionaler Mehrwert und Kundenorientierung
- Richtiges Handeln in Stress-Situationen
- Gezielter Zusatz-, Zubehör- und Dienstleistungsverkauf
- Gewinnung von Abschlussicherheit
- Erkennen von Kaufsignalen
- Sicheres Auftreten durch Souveränität und Kompetenz

Inhalt (u.a.)



Den Stress managen und in die Balance kommen

In Ihrem Alltag dominiert Zeit- und Leistungsdruck - kurz gesagt, Stress, der nicht nur Ihre Leistungsfähigkeit, sondern auch Ihre Gesundheit beeinträchtigen kann. Lassen Sie es nicht so weit kommen. Erarbeiten Sie sich ein systematisches Stressmanagement, um in allen Lebenslagen flexibel, gelassen und gesund zu bleiben. Meistern Sie Ihren Alltag zukünftig mit mehr Energie. In diesem Seminar lernen Sie in einer harmonischen Mischung aus Theorie und Praxis, wie Sie trotz hoher Belastung mit einem geringen Zeitaufwand und den richtigen Strategien leistungsfähig, fit und gesund bleiben. Sie erkennen persönliche Verhaltensmuster in Stresssituationen und entwickeln Ihren ganz persönlichen „Stressless-Plan“. Sagen Sie Verspannungen, Gereiztheit und Schlafstörungen adieu und erhalten Sie sich Ihre Energie auch in geballten Stresssituationen.

Ziel und Aufbau



Generell jeder.

Zielgruppe

- Stress ist Energie
- Wie kommt es zu Stress - wichtige physiologische Veränderungen bei Stress
- Work-Life-Balance
- Gleichgewicht zwischen Führung, Familie und Freizeit
- Individuelle Strategien für die eigene Balance
- Ressourcen-Management
- Wie Sie ihre Stärken „stärken“ und Ihre Schwächen „schwächen“
- Überprüfung der eigenen Einstellung und Glaubenssätze
- Stressbewältigung
- Mentales Training - Bewältigungsstrategien mit direkter Wirkung
- Entspannungsübungen (Progressive Muskelentspannung, Meditation, Yoga)
- Transfer
- Planung für Ihren beruflichen Alltag - Ihr konkreter Stressless-Plan

Inhalt (u.a.)



Gesund im Job – Dem Burn-Out effektiv vorbeugen

- Gleicht Ihr Alltag immer mehr einem Kampf gegen die Windmühlen?
- Fehlt Ihnen ein Kraft spendendes Ziel?
- Haben Sie den Eindruck, auf der Stelle zu treten, weil Sie sich tief in Ihrem Inneren leer und ausgebrannt fühlen?

Wenn im Leben nicht mehr alles so einfach funktioniert und alles, egal ob im Beruf oder im Privaten eine enorme Anstrengung von Ihnen erfordert, hat das in vielen Fällen nur einen Grund: das Burn-Out-Syndrom hat Sie voll im Griff. Stagnation und schleichende Unzufriedenheit deuten darauf hin, dass Ihnen Ihre Ressourcen nicht mehr ausreichend zur Verfügung stehen.

Dieses Seminar eröffnet Ihnen einen effizienten Weg zu persönlichem Auftanken und Wachstum im Beruf und im privaten Leben. Wir gehen in diesem Seminar in einem maßgeschneiderten und Prozess orientierten Design auf die individuellen Anliegen der Teilnehmer ein. „Privates“ und „Berufliches“ wird in unserem integrativen Konzept der Persönlichkeitsentwicklung zusammengeführt. Unser, für Sie jeweils individuell gestaltetes Training, wird in Einzel-, Paar-, und Kleingruppenarbeit durchgeführt.

Ziel und Aufbau

Generell jeder.

Zielgruppe

Dies könnten Themen sein, die Sie als persönliche Anliegen in das Seminar mitbringen

- Karriere oder privates Glück - und andere Pattsituationen zwischen widerstrebenden Lebenswünschen
- Wiederholtes Misslingen Ihrer Vorhaben im Beruf und Privatleben
- Die Frage nach dem „Wo stehe ich und wo will ich hin“
- Negative Verhaltensmuster, von denen Sie sich befreien möchten

Inhalt (u.a.)



Optimale Work-Life-Balance – Karriere & innere Harmonie

In welchem Verhältnis zueinander stehen bei Ihnen Ihre beruflichen und privaten Ziele, Werte und Visionen? Haben Sie klare Ziele und eine Lebensvision? Haben Sie bei sich schon eine Bestandsaufnahme Ihrer Werte und Ziele durchgeführt? Sind Sie damit einverstanden, wie Ihr Leben von äußeren Einflüssen abhängt - oder sind Sie dazu bereit, Ihr Leben mit seinen hektischen und ruhigen Faktoren besser in Balance zu bringen?

Ziel und Aufbau

Work-Life-Balance - dieser Begriff beschreibt nicht nur eine neue Bewusstseinshaltung insbesondere bei jungen Mitarbeitern, sondern auch eine Neuorientierung in der Personalpolitik. Der Ausgleich von Beruf und Privatleben ist heute zum Erfolgsfaktor für Unternehmen geworden: Zum einen geht es darum, als Unternehmen durch gezielte Strategien und Maßnahmen zwischen Arbeits- und Privatleben zu vermitteln, zum anderen im Wettbewerb um motivierte, gesunde und qualifizierte Mitarbeiter. In diesem Seminar lernen Sie, Ihre Ziele klar zu definieren und diese mit eigenen Ressourcen und Ihren Potentialen zu erreichen, um ein Gleichgewicht zwischen Berufs- und Privatleben herstellen zu können.

Generell jeder.

Zielgruppe

- Im Beruf Profi - zuhause Amateur?
- Was will ich wirklich im Leben?
- Welche Ziele habe ich wirklich in meinen verschiedenen Lebensbereichen?
- Welche Menschen sind mir wirklich wichtig?
- Wie vereinbare ich meine Lebenszielplanung mit meinen wichtigsten Bezugspersonen?
- Wie motiviere ich mich für dauerhaftes Life - Leadership?
- Wie manage ich ein Leben in Balance?
- Kognitive und körperliche Entspannungstechniken
- Work-Life Balance als Notwendigkeit einer erfolgreichen Personalpolitik?

Inhalt (u.a.)



Mitarbeitergespräche professionell führen

Regelmäßige Mitarbeitergespräche sind ein unerlässliches, wirkungsvolles Instrument zeitgemäßer Personalführung. Sie bieten die Chance konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit zu fördern. Dazu bedarf es jedoch einer professionellen, strukturierten und wertschätzenden Gesprächsführung.

Im Seminar lernen die Teilnehmer geeignete Methoden der Gesprächsführung in unterschiedlichen Gesprächssituationen anzuwenden und erweitern ihre kommunikative Kompetenz. Sie erfahren, wie sie auch bei schwierigen und belastenden Situationen ein konstruktives, motivierendes Mitarbeitergespräch führen können. Den Teilnehmern wird vermittelt, wie sie die Kommunikation zwischen Mitarbeitern und Vorgesetzten verbessern, Mitarbeiter beurteilen und neue Ziele festlegen und formulieren.



Generell jeder, der Mitarbeiter führt oder in Zukunft führen wird, also jede Führungskraft oder jede zukünftige Führungskraft. Für diese Personen ist das Training unverzichtbar, um ihre Führungsaufgabe zu erfüllen.

Zielgruppe

- Strategische Gesprächsvorbereitung
- Aktive Gesprächsgestaltung
- Regeln für ein Mitarbeitergespräch
- Wirkung von Ich- und Du-Botschaften
- Fördernde und hemmende Faktoren im Gespräch
- Die eigene Rolle und Wirkung als Vorgesetzter
- Gestaltung positiver Rahmenbedingungen
- Beachtung von nonverbalen Signalen
- Selbst- und Fremdbild
- Diverse Gesprächsarten: Delegation, Lob, Kritik, Zielvereinbarung, etc.

**Inhalt
(u.a.)**

