

IMPULSGEBER

AUSGABE 04

MEHR UMSATZ MEHR ERTRAG

IHR SCHRITTMACHER

LEIDENSCHAFT
DER
EXTRAKLASSE!

vertriebsimpuls [!]

Unternehmens- und
Personalentwicklung





EDITORIAL

KURSBUCH FÜR INDIVIDUELLE ERFOLGSGESCHICHTEN.

MIT 48 FREI KONFIGURIERBAREN PROGRAMMEN.

MAßARBEIT STATT STANGENWARE.

NICHT FÜR IRGENDWEN.

SONDERN

GENAU

FÜR

SIE.

JETZT.

ETWAS HANDFESTES IN FLÜCHTIGEN ZEITEN

So, wie wir an unverbrüchlichen Werten festhalten, halten wir an einem gedruckten Impulsgeber fest. Gerade heute. Damit Sie etwas Echtes in der Hand haben, worauf Sie sich verlassen können.

Halt finden, Halt geben, an etwas festhalten: Wir finden, dass kaum ein Motto besser in unsere Zeit passt, die uns lehrt, dass morgen schon alles ganz anders sein kann, als wir gestern noch dachten. Und nicht trotz, sondern gerade wegen der Umstände gibt es viele Dinge, an denen wir aus Prinzip konsequent festhalten.

Etwa daran, unsere Trainings, Seminare und Workshops weiterzuentwickeln, um deren Exzellenz zukunftsfest sicherzustellen. Was auch bedeutet, unser Programm als offenes Spielfeld zu betrachten, auf dem Sie Ihre

ganz individuellen Vorstellungen verwirklicht sehen. Schließlich geht es um Ihren Erfolg, der sich nur mit maßgeschneiderten Konzepten verlässlich einstellt. Ihre unternehmensspezifischen Anforderungen und Besonderheiten sind unser Anspruch. Messbar, nachhaltig und mit unserer Leidenschaft der Extraklasse bereit, die Extrameile für Sie zu gehen. Ganz egal, ob im Rahmen eines einzelnen Trainingstages bis hin zum kontinuierlichen Intervall-Training: entscheidend ist der Weg von „Kenn ich“ zu „Kann ich“.

Auch nach mehr als 20 Jahren bleiben wir den Themen treu, die uns schon immer fasziniert und begeistert haben: Führung, die in ihrer Art genau den Weg geht, der Sie exakt dorthin führt, wo Sie sein wollen. Vertrieb, der dort stark ist, wo Wenige sind, denn nur dort ist wirklich viel zu holen.

Potenzialwachstum jedes Einzelnen, denn wenn jedes Individuum im Unternehmen wächst, wird das ganze Unternehmen wachsen.

Unsere Stärke ist und bleibt, Sie genau von dem Punkt an zu unterstützen und zu begleiten, wo Sie gerade stehen. Mit der breiten Palette unserer bewährten Instrumente – methodisch und sprachlich – in jedem Format: Online, live und in Farbe vor Ort oder in einer Kombination aus Beidem.

Mit handfesten Grüßen

Ihr Achim Jäger

Trotz der Vielfalt unseres Kursangebots erheben wir von Vertriebsimpuls für unsere Arbeit dennoch den Anspruch, uns aufs Wesentliche zu konzentrieren. Für den richtigen Impuls zur rechten Zeit am richtigen Ort. Und darum geht's:

FÜHRUNG

Gute Führungspersönlichkeiten haben keine einseitige Aufgabe. Vielmehr müssen sie in der Lage sein, sich selbst zu führen und durch die Kunst des Inspirierens, des Neugierweckens und des Begeisterns ihr Team zu Gefolgsleuten zu machen, die allein eines im Sinn haben:
Am Strang des gemeinsamen Ziels zu ziehen.
Führung aus Vertrauen und dem Willen, sich weiterzuentwickeln. Sie zuerst – und dann alle anderen. Wir geben dazu die richtigen Impulse. Situativ und genau dort, wo es Wirkung entfaltet.



FÜHRUNG

1. Achtsamkeit in der Führung

2 Tage für Menschen in Führungspositionen oder auf dem Weg dorthin

WORUM ES GEHT

Achtsam führen bedeutet zum einen, Wahrnehmung für die Bedürfnisse anderer Menschen zu entwickeln. Und zum anderen, ein Gespür für den eigenen Bewusstseinszustand zu haben. Denn wer achtsam führt, treibt weder an, noch übt er Druck aus. Sondern er erzeugt einen Sog durch Offenheit, Empathie, Klarheit und Gelassenheit. Und formt Gefolgschaft für gemeinsamen Erfolg als Team.



RUDY KLOPSCH
Ihr Trainer

»
Jeder Marathon beginnt mit dem ersten Schritt.
«

WAS WIR TUN

- Führungssituationen reflektieren und alternative Handlungsmöglichkeiten erschließen.
- Selbst- und Fremdwahrnehmung analysieren, Perspektivenwechsel vornehmen.
- Potenziale bei sich und Mitarbeiter*innen erkennen und fördern.
- Feedback richtig geben und Kritikfähigkeit erweitern, Konfliktfähigkeit kultivieren.
- Problematische Führungssituationen früh erkennen – und wirkungsvoll umgestalten.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen reflektieren ihr Führungsverhalten unmittelbarer und sind deutlich achtsamer und präsenter.
- Teilnehmer*innen haben im aktiven Situations-Management ihr Entscheidungsverhalten deutlich verbessert.
- Teilnehmer*innen gelingt routiniert der Perspektivenwechsel im Alltag und sie haben ein besseres Verständnis für Selbst- und Fremdwahrnehmung.
- Teilnehmer*innen haben ihr Bewusstsein zur Verhinderung und Lösung von Konflikten geschärft und verfügen über Methoden, dieses Wissen in den Alltag zu integrieren.

- Teilnehmer*innen bereiten Mitarbeitergespräche besser vor, gestalten sie empathischer und formulieren Feedback strukturiert und nachvollziehbar.

2. Agilität in der Führung

2 Tage für Führungskräfte, die situativ führen wollen

WORUM ES GEHT

Lineare Führung aus dem Management-Lehrbuch stößt in einem modernen Arbeitsumfeld an Grenzen. Steigender Druck durch immer mehr und unübersichtliche Informationen erfordern neues Denken und Handeln. Der Schlüssel ist, dynamischen Situationen nicht starr zu begegnen – sondern mit Agilität. Das situative Führen ist das flexible Mittel der Wahl, um Mitarbeiter in komplexen Arbeitsumgebungen zu motivieren und ihre Eigeninitiative zu wecken.

WAS WIR TUN

- Wir klären, was mit dem Begriff der agilen Führung konkret auf die Praxis bezogen gemeint ist.
- Analysieren und erkennen, in welchen Situationen agile Führung das richtige Mittel ist.

- Wir entwickeln einen Sinn für flexible und zielführende Führung statt starrer Anweisungen.
- Wir erlernen konkrete Methoden, die nachhaltig Eigeninitiative bei Mitarbeiter*innen wecken.
- Wir zeigen Ihnen die Möglichkeiten, mit nicht autoritärer Führung Teams und Menschen zu leiten.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen erleben (zurück in der Praxis) nach und nach ein positiveres Arbeitsklima, da ein neues Vertrauen sowohl Führende als auch Mitarbeiter*innen entlastet.
- Das flexiblere und erweiterte Reaktionsspektrum im Rahmen agiler und situativer Führung rückt das Team näher an die eigenen Ziele heran.
- Die Wahrnehmung von Hierarchien wird stärker durch Vertrauen ersetzt und macht Führungsebenen flacher und beweglicher.
- Der gestärkte Teamgeist funktioniert durch die Interaktion auf Augenhöhe, so dass Flexibilität und Kreativität besser zur Entfaltung kommen.
- Mittel- bis langfristig bewirkt die posi-

tive Veränderung auch in der Außenwahrnehmung gesteigerte Attraktivität und damit einen Wettbewerbsvorteil um die besten Köpfe.

3. Backseat-Coaching

2 Tage – oder nach individuellem Bedarf – für Führungskräfte

WORUM ES GEHT

Das Backseat-Coaching ist ein äußerst wirkungsvolles Instrument, um in der unmittelbaren Coaching-Situation – etwa zwischen Vertriebsleiter und Vertriebskraft – direktes Feedback zu gewinnen. Dabei beobachtet der Backseat-Coach, ohne einzugreifen. Kann dabei aber sehr genau Potenziale zur Verbesserung oder mögliche Kapazitäten erfassen – und im Anschluss mit der Führungskraft genau das verbessern, was sich in der beobachteten Praxis gezeigt hat.

WAS WIR TUN

- Individuelle Vor-Ort-Unterstützung für Führungskraft und Vertriebsmitarbeiter.
- Werthaltiger Erkenntnisgewinn durch fortlaufenden Feedbackprozess im Coaching.
- Wir formen aus den Backseat-Beobachtungen ein individuelles Entwicklungs-Coaching.
- Wir vertiefen und trainieren gezielt Frage- und Motivationstechniken.
- Wir erlernen, Coachings durch gute Gesprächsvor- und nachbereitung effektiver zu machen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Das Backseat-Coaching zeigt der Führungspersönlichkeit anhand der konkreten Beobachtungssituationen, wo Schwächen liegen und wie diese minimiert werden.
- Teilnehmer*innen werden in die Lage versetzt, unerwünschte Verhaltensmuster zu verändern und mit effektiven Strategien mehr im Mitarbeiter-Coaching zu erreichen.
- Das Backseat-Coaching erschließt sehr effektiv individuelle Entwicklungspotenziale für anspruchsvolle Vertriebsaufgaben – aus der Praxis, in der Praxis.
- Teilnehmer*innen erfahren während des Backseat-Coachings, welche persönlichen Ressourcen noch in ihnen stecken – und wie sie diese in der Führungsarbeit nutzen.
- Die Backseat-Strategie stärkt neben der Effektivität der eigenen Coaching-Kompetenz generell die Beziehung zwischen Führungskraft und Mitarbeiter*innen.



„VERÄNDERUNGEN

ACHTSAM BEGLEITEN“

4. Change Management – Umgang mit Veränderung

3 Tage – davon 1 Transfertag –
für Führungskräfte und Management

WORUM ES GEHT

Die einzige Konstante in der Entwicklung von Unternehmen ist die Veränderung. Nicht nur die digitale Transformation und die Umstrukturierungen bei steigendem Kostendruck fordern uns heraus: Um Veränderung als einen Prozess hin zum Besseren zu begreifen und zu begleiten, bedarf es einer Reihe von Fähigkeiten. Das Seminar vermittelt das grundlegende Rüstzeug, um Veränderungsentwicklungen erfolgreich zu lenken und positiv abzuschließen.

WAS WIR TUN

- Wir ergründen grundsätzlich, was Change Management für Führungskräfte bedeutet.
- Durch Selbstanalyse nehmen wir unser eigenes Verhalten in anspruchsvollen Veränderungssituationen wahr.
- Wir erlernen Fertigkeiten, um Mitarbeiter*innen gezielt auf Veränderungen vorzubereiten und sie darin zu begleiten.
- Wir lernen, auf welche Weise Mitarbeiter*innen Veränderungen motiviert und produktiv mittragen.
- Wir lernen Change-Tools kennen, um Veränderungsprozesse positiv zu steuern.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Nach dem Seminar wird klar, was nötig ist, um aus Betroffenen Beteiligte zu machen, die Veränderung begrüßen und mit ihren spezifischen Fähigkeiten unterstützen.
- Teilnehmer*innen haben Strategien verinnerlicht, wie Change wirkungsvoll in Entwicklungsprozesse integriert wird.
- Absolvent*innen haben gelernt, Veränderungen mit einer offenen und achtsamen Kommunikation gegenüber Mitarbeiter*innen zu begleiten.
- Das Seminar hat Teilnehmer*innen grundsätzlich offener für Veränderung gemacht und sie befähigt, mit Ängsten und Widerständen in Teams konstruktiv umzugehen.
- Teilnehmer*innen kennen nun konkrete Vorgehensweisen, um als Führungskraft den Umgang mit Veränderungen besser und wirkungsvoller zu begleiten.

5. Das Führen von Vielfalt

2 Tage für Führungskräfte, die interkulturelle Teams leiten

WORUM ES GEHT

Ihre Außenwirkung als Führungskraft hängt ganz entscheidend davon ab, welchen kulturellen Hintergrund die Menschen in ihrem Team besitzen. Das wiederum basiert auf vielfältigen Werten, die sich erheblich von unseren westlich-liberalen und offenen Vorstellungen unterscheiden können. Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, kulturelle Unterschiede wirkungsvoll auszubalancieren. Tolerant, lösungsorientiert und motivierend.

WAS WIR TUN

- Analysieren, was Kulturen ausmacht, wie sie kommunizieren und welche unterschiedlichen Regeln sie prägen.
- Wir lernen, welche Unterschiede verschiedene Kulturen trennen – doch auch, was sie verbindet.
- Wir erarbeiten, mit welchen Instrumenten die Toleranz und Offenheit zwischen den Kulturen zunimmt.
- Wir lernen zu verstehen, welche Handlungsspielräume Führende innerhalb der Vielfalt haben.
- Wir üben gezielte Problemlösungen ein, die bei interkulturellen Konflikten effektiv helfen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen gewinnen deutlich an Kompetenz, die eigene Perspektive zu wechseln und sich einfühlsam einer anderen kulturellen Sichtweise zu öffnen.
- Am Ende des Seminars sind Führungskräfte nicht nur in der Lage, eine Kultur der Toleranz zu etablieren – sie selbst sind auch deutlich offener gegenüber kulturellen Unterschieden geworden.
- Teilnehmer*innen haben verinnerlicht, welche kulturellen Automatismen eine Eigendynamik entfalten können, und haben ein Bewusstsein für die eigenen Handlungsgrenzen erlangt.
- Absolvent*innen des Seminars beherrschen Methoden, die interkulturelle Kommunikation mit unterschiedlichen Mitarbeiter*innen erfolgreich zu gestalten.
- Teilnehmer*innen nehmen die kulturelle Vielfalt weniger als belastende Herausforderung wahr sondern vielmehr als Bereicherung.



„SCHRITT FÜR SCHRITT

WOHIN SIE WOLLEN“

FÜHRUNG

6. Erfolgreiches Mentoring

2 Tage mit nachfolgender Begleitung für erfahrene Führungskräfte und Manager

WORUM ES GEHT

Mentoring ist ein ausgezeichnetes Instrument, um den reichen Erfahrungsschatz von Schlüssel-Mitarbeiter*innen sowie deren wertvolle Kontakte dauerhaft im Unternehmen zu halten. Und zwar über das Ausscheiden solcher Kräfte hinaus. Das Seminar systematisiert in diesem Sinne den Wissens- und Netzwerktransfer zwischen Führungsnachwuchskraft und erfahrener Führungskraft. Und es zeigt zudem, wie auch Mentoren vom neuen Wissen Jüngerer profitieren.

WAS WIR TUN

- Grundlagen, wie Mentoring funktioniert und welche Eigenschaften Mentoren brauchen.
- Analyse, auf welcher Basis die Beziehung zwischen Mentor und Mentee funktioniert.
- Erarbeiten der Rahmenbedingungen, damit sich erfolgreiches Mentoring entfalten kann.
- Kommunikationsgrundlagen für gegenseitiges Verständnis in der Mentorenbeziehung.
- Vermittlung von Strategien, um Krisen im Mentoring wirkungsvoll zu meistern.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Nach dem Seminar verfügen Teilnehmer*innen über die notwendige Kompetenz, den Wissenstransfer zwischen den Generationen sicherzustellen.
- Absolvent*innen haben gelernt, ihre Kompetenzen in der Talentförderung und der Mitarbeiterbindung auszubauen.
- Die Wirkung vertrauensvoller Mentorenbeziehungen trägt positiv zur Unternehmenskultur bei und unterstreicht die Attraktivität als Arbeitgeber im Wettbewerb um die besten Köpfe.
- Teilnehmer*innen haben unabhängig von den Vorteilen für das eigene Unternehmen bleibende Eindrücke im menschlichen Miteinander erfahren.
- Absolvent*innen gehen routinierter mit Networking um und verstehen es, Kontakte aus dem eigenen Netzwerk neu und stabil mit dem Nachwuchs zu verknüpfen.

7. Erfolg kommt von Gefolge

2 Tage für Führungskräfte, die mitreißen wollen

WORUM ES GEHT

In der Fülle der Führungstrainings wird eine wichtige Erkenntnis meist übersehen: Wer kein Gefolge hat, der führt nicht. Denn wenn den Zielen der Führungskraft niemand folgt, steht sie oder er alleine da. Und trägt damit auch die gesamte Last ohne Unterstützung. Aber wie erzeuge ich den nötigen Sog, um Menschen im Rahmen der Projekt- oder Unternehmensziele mitzureißen? Indem Sie Mitarbeiter*innen zeigen, wie unendlich wertvoll es ist, Ihnen zu folgen.

WAS WIR TUN

- Analyse, was es braucht, damit Menschen anderen Menschen gern aus eigenem Antrieb folgen.
- Lernen, wie das ehrlich praktizierte Prinzip Augenhöhe den Teamgeist festigt und stärkt.
- Entdecken, wie positive Autorität Einfühlsamkeit und klare Ansagen optimal verbindet.
- Verstehen, wann ich als Führungskraft führen und wann ich selbst folgen muss.
- Wir erlernen, mit welchen Wirk- und Ausdrucksmitteln Mitarbeiter*innen optimal erreicht werden.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Das Seminar rückt das Thema Führung in ein vollkommen neues Licht, offenbart eigene Führungspotenziale und macht sie lebbar.
- Teilnehmer*innen verinnerlichen das Bewusstsein, dass Führung in erster Linie Haltung und weniger Position ist.
- Wir haben gemeinsam zu unterscheiden gelernt, in welchen Situationen Führen und in welchen Folgen sinnvoll ist.
- Teilnehmer*innen haben gelernt, welche Grundlagen nötig sind, um als Führungskraft die Unterstützung des Teams zu gewinnen und welche Feedback-Kultur dafür nötig ist.
- Im Rahmen des Seminars lernen sich die Teilnehmer*innen selbst deutlich besser kennen und gehen damit gestärkt und selbstbewusst zurück in die Praxis.

8. Führen auf Distanz

2 Tage für Menschen, die virtuell führen

WORUM ES GEHT

Das Führen aus der Distanz ist eine besondere Herausforderung. Der Aufbau und die Verankerung von Vertrauen, das Motivieren für gemeinsame Ziele ist über virtuelle Kanäle hinweg deutlich erschwert. Umso wichtiger sind umfassende Kommunikationskompetenzen, die im Mittelpunkt dieses Seminars stehen. Genauso wie die strukturierte Organisation virtueller Teams, die auf digitalem Weg anders zu erreichen sind, als dies bei Präsenztreffen möglich ist.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren die typischen Merkmale und Formen virtueller Führung und Zusammenarbeit.
- Wir lernen, virtuelle Teams zu bilden und eine lebendige Meeting-Kultur zu etablieren.
- Wir gehen genauer auf die Auswirkungen räumlicher Distanz ein – und was daraus folgt.
- Wir betrachten die typischen Schwierigkeiten, die virtuelle Kommunikation mit sich bringen kann.
- Wir lernen die Grundsätze des Besprechungsmanagements und der virtuellen Moderation.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen haben die grundlegenden Fertigkeiten erworben, um auch über virtuelle Kanäle klar und motivierend zu kommunizieren.
- Absolvent*innen erkennen Konflikte auch über die Distanz und arbeiten mit der digitalen Führungskompetenz virtuell an der Lösung.
- Das Seminar hat Führungskräfte in die Lage versetzt, die konstante Anbindung von Mitarbeiter*innen im Home-Office zu verbessern und auch über die Distanz ein starkes WIR zu kultivieren.
- Teilnehmer*innen können nun über ihre gesteigerten Online-Moderationsfähigkeiten Mitarbeiter*innen besser mitnehmen und trotz räumlichen Abstands motivieren.
- Absolvent*innen verfügen über ein breites Instrumentarium, um aus Online-Meetings jetzt spannende Treffen zu machen, die vom Team mit Begeisterung besucht werden.

9. Führen für Fortgeschrittene

2 Tage für Führungskräfte mit Erfahrung

WORUM ES GEHT

Eine Führungsposition allein macht noch lange keine Führung – schon gar keine gute. Gerade wenn Führungskräfte nicht kompetent sind und spürbare Führungsschwächen haben, wirkt sich das negativ auf die Stimmung der Mitarbeiter*innen aus. Frust macht sich breit. Mit diesem vertiefenden Basistraining festigen wir das vorhandene Fundament, erweitern es um neue Erkenntnisse und berücksichtigen den individuellen Hintergrund der Teilnehmer*innen.

WAS WIR TUN

- Intensive Selbstreflexion über das individuelle Entwicklungspotenzial als Führungskraft.
- Lernen, wie eine belastbare Vertrauensbasis zu Mitarbeiter*innen entsteht und gepflegt wird.
- Trainieren klarer Kommunikation für unmissverständliche Zielvereinbarungen.
- Exkurs über den Umgang mit neuer Medientechnologie als Mittel virtuellen Führens.
- Einblicke in die Führungsarbeit mit Menschen der Generationen Y & Z.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen profitieren von deutlich reflektierter und optimierter Führungskompetenz und vertieftem Verständnis für menschliche Interaktion im betrieblichen Umfeld.
- Das Bewusstsein für die eigenen Stärken und Schwächen ist geweckt – das Werkzeug für den richtigen Umgang mit dieser Erkenntnis halten die Teilnehmer*innen in den Händen.
- Absolvent*innen verfügen nun über deutlich gesteigerte Kommunikationskompetenzen, die ihnen den Zugang zu Mitarbeiter*innen erleichtern und für Klarheit stehen.
- Neben einem gesteigerten Selbstbewusstsein in den Aufgaben als Führungspersönlichkeit ist auch die Flexibilität im Führungsverhalten gewachsen.
- Teilnehmer*innen sind nun besser in der Lage zu delegieren – die Fähigkeit zu vertrauen ist mit der Kunst, Vertrauen bei Mitarbeiter*innen zu generieren, gewachsen.

10. Führen mit Fingerspitzengefühl

2 Tage für Führungskräfte, die mit Vertrauen mehr erreichen wollen

WORUM ES GEHT

Ob als junge oder erfahrene Führungskraft – Mitarbeiter*innen zu führen ist anspruchsvoll und komplex. Gegenseitiges Vertrauen und Verbundenheit machen diese Mission jedoch zu einer dankbaren Aufgabe. Wie der Aufbau dieser Verbindungen gelingt? Mit Geben und Nehmen, denn „It takes two to tango“. Lernen Sie, Impulsgeber und Motivator zu sein. Auf Augenhöhe und mit dem Gespür für situative Führung. Und freuen Sie sich darauf, viel zurückzubekommen.

WAS WIR TUN

- Reflektieren des eigenen Führungsverhaltens und der eigenen Einschätzungen dazu.
- Wir sensibilisieren gemeinsam die Wahrnehmung für Beziehungs- und Teamdynamiken.
- Wir lernen, mit klarer, direkter und authentischer Kommunikation zu führen.
- Entdecken, wie ein konstruktiver Umgang mit Fehlern und Schwächen das Miteinander stärkt.
- Wir lernen zu verstehen, wie uns gesunde Feedback-Kultur wichtige Informationen liefert.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Nach dem Seminar wissen die Teilnehmer*innen deutlich mehr über die Wirkung des eigenen Handelns im Rahmen der Führung.
- Teilnehmer*innen profitieren vom Bewusstsein ihrer spezifischen Stärken und Schwächen.
- Absolvent*innen verfügen jetzt über geeignetes Werkzeug, ihre Führungskompetenzen und Haltungen für das erfolgreiche und situationsgerechte Führen einzusetzen.
- Teilnehmer*innen sind nun besser in der Lage, Mitarbeiter*innen dort abzuholen, wo sie gerade stehen, ihre individuellen Bedürfnisse zu erkennen und sie behutsam bei der Entfaltung ihrer Potenziale zu unterstützen.
- Durch die Vertiefung kommunikativer Fähigkeiten verbessert sich die Unternehmenskultur, in der ein offener Dialog zur täglichen Praxis gehört.

FÜHRUNG

11. Führen mit emotionaler Intelligenz

1 Tag live und 2 Tage virtuell nicht nur für Führungskräfte

WORUM ES GEHT

Wenn es darum geht, schwierige Situationen souverän zu lösen und ganz allgemein Mitarbeiter*innen erfolgreich zu führen, spielt emotionale Intelligenz eine ungemein wichtige Rolle. Denn sie ist der Schlüssel dazu, eigene Emotionen und die Emotionen anderer erkennen und einschätzen zu können – und der Situation entsprechend zu handeln. Mit mehr Sensibilität und Empathie entsteht ein kooperatives, motivierendes und zufriedenstellendes Arbeitsumfeld.

WAS WIR TUN

- Wir gehen uns selbst und anderen im übertragenen Sinn und im Wortsinn auf den Grund.
- Wir lernen mit systemischen Fragetechniken ganz gezielt auf den Punkt zu kommen.
- Mit der Mimik-Resonanz erfahren wir, was Gesicht und Körper über Emotionen verraten.
- Wir befassen uns mit mentaler Fitness und ergründen, wie wir unser Gedächtnis besser nutzen.
- Konkrete Strategien eröffnen uns Wege, Intuition und Selbstregulierung besser einzusetzen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen finden auf Basis fundierter Persönlichkeitspsychologie besseren Zugang zu eigenen Stärken – und damit zum Schlüssel für eine bessere Zusammenarbeit.
- Mit einem guten Repertoire an systemischen Fragetechniken steuern Absolvent*innen nun ihr Interaktions- und Kommunikationsverhalten wirkungsvoller.
- Nach dem Seminar verfügen Teilnehmer*innen über eine deutlich bewusstere Wahrnehmung der emotionalen Regungen ihres Gegenübers.
- Teilnehmer*innen sind jetzt in der Lage, jederzeit auf eigene Ressourcen zurückzugreifen und ihre zerebralen Fähigkeiten effizienter zu nutzen.
- Selbstwahrnehmung und die Fähigkeit zu Achtsamkeit, Empathie und Selbstführung helfen nun in der täglichen Praxis, Beziehungsgestaltung gezielter und wirksamer zu steuern.

12. Führen und Gesundheit

5 Tage nicht nur für Führungskräfte

WORUM ES GEHT

Die Arbeitswelt verändert sich mit nie dagewesener Geschwindigkeit. Beschäftigte müssen immer mehr Informationen verarbeiten und sich immer schneller auf Veränderungen einstellen. Das erhöht Druck und Schlagzahl – und das kann auf Dauer krank machen. Wie es gelingt, auch unter dieser Volllast kreativ, motiviert, leistungsstark und gelassen zu arbeiten, zeigt dieses auf Ihre Bedürfnisse zugeschnittene Seminar. Für mehr Balance und damit ein Mehr an Gesundheit.

WAS WIR TUN

- Analysieren, welche Instrumente im Stress- und Gesundheitsmanagement präventiv wirken.
- Wir betrachten neurobiologische Grundlagen, die Stress- und Belastungsmechanismen erklären.
- Wir lernen zu erkennen, wann bei Mitarbeiter*innen Stress beginnt und die Gesundheit gefährdet.
- Wir erarbeiten individuelle Strategien, die Stress abbauen und Resilienz stärken.
- Wir verstehen, wie sich ein betriebliches Gesundheitsmanagement konkret installieren lässt und auch einfache Maßnahmen große Wirkung zeigen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen haben Stressmechanismen verinnerlicht und gelernt, diese auszuhebeln und selbst in ihrer Vorbildfunktion zum Teil der Prävention für Mitarbeiter*innen zu werden.
- Absolvent*innen verfügen über ein Instrumentarium, mit dessen Hilfe sie durch ihr Führungsverhalten die Gesundheit von Mitarbeiter*innen positiv beeinflussen.
- Nach dem Seminar sind Teilnehmer*innen in der Lage, Mitarbeiter*innen aktiv und nachhaltig zur Gesundheitsvorsorge zu motivieren.
- Das erworbene grundlegende Wissen ist Basis für eine verbesserte Unternehmenskultur, die im Sinne von Vor- und Fürsorge Mitarbeiter*innen fördert und wertschätzt.
- Durch die veränderte Kultur, die das Wohlbefinden von Mitarbeiter*innen stärker in den Fokus rückt, reduzieren sich krankheitsbedingte Fehlzeiten spürbar.



13. Generationen Y und Z – wie die Jungen ticken

2 Tage für Führungskräfte, die Generationswechsel begleiten

WORUM ES GEHT

Die Generationen Y und Z umfassen die Gruppe der 20- bis 40-Jährigen, die ein anderes Arbeitsethos haben als ältere Kräfte. Sie streben neben sozialer Sicherheit, nach Sinn und einer Balance zwischen Beruf und Freizeit. Dabei kommuniziert diese Generation anders, geht mit Konflikten anders um. Auch die Erwartung an Führungskräfte und die Art, wie diese Generation Führung selbst lebt, ist anders. Ziel des Trainings: Über die Generationen hinweg voneinander profitieren lernen.

WAS WIR TUN

- Analyse der konkreten Veränderungen durch die Digitalisierung.
- Herausfinden, wie die Generationen Y und Z handeln und welche Werte sie vertreten.
- Ableiten, welche Haltung sich daraus konkret für die Führung der Zukunft ergibt.
- Reflektieren, wie der Umgang mit neuen Medien und Technologien neue Wirklichkeiten schafft.
- Die innere Haltung auf Grundlage des Wissens über die Generationen Y und Z nachschärfen.



- Wir erfahren Grundlegendes über Feedback-Kultur und wie sie positiv wirken kann.
- Mit intensiven Übungen trainieren wir viele typische Gesprächssituationen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen verfügen nun über gutes Grundlagenwissen in Sachen Führungstechniken und sind in der Lage, sie souverän in der Praxis anzuwenden.
- Absolvent*innen haben gelernt, ein positives Rollenverständnis in ihrer Funktion als Führungskraft zu verinnerlichen.
- Nach dem Seminar sind Führungskräfte qualifiziert, lösungsorientiert und mit dem Fokus auf klare Ziele, Mitarbeiter*innen zu motivieren und Aufgaben zu delegieren.
- Teilnehmer*innen sind nun in der Lage, eine wertschätzende Unternehmenskultur mitzuprägen und sicher sowie klar zu kommunizieren.
- Absolvent*innen treten sicherer und selbstbewusster in ihrer Vorbildfunktion auf und wissen, wie sie Vertrauen aktiv auf- und ausbauen können.

15. Gesunde und bewusste Führung

3 Tage analog und 5 Tage virtuell für Führungskräfte, die mehr über Führung erfahren möchten

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Das Seminar liefert den Schlüssel dazu, wie sich generationen-gemischte Gruppen wirkungsvoll zu erfolgreichen Teams formen lassen.
- Teilnehmer*innen verinnerlichen die wesentlichen Kommunikations-Instrumente, mit deren Hilfe Hürden zwischen den Generationen zu Brücken werden.
- Nach dem Seminar ist das generelle Verständnis für die unterschiedlichen Sichtweisen der Generationen gewachsen.
- Wir haben gemeinsam erarbeitet, mit welchen Mitteln sich trotz aller Unterschiede eine Basis finden lässt, auf deren Grundlage das WIR wächst und die Motivation zunimmt.
- Teilnehmer*innen haben gelernt, typische Konflikte früh zu erkennen und abzufangen, die sich vor dem Hintergrund generationeller Unterschiede anbahnen.

14. Grundlagen des Führens

2 Tage für Führungskräfte und solche, die es werden wollen

WORUM ES GEHT

Der Unternehmenserfolg hängt entscheidend von der Führungskultur ab. Fehlt sie oder ist sie zu schwach, wirkt sich das unmittelbar auf sämtliche Parameter aus, die über Wohl und Wehe eines Unternehmens entscheiden. Dieses Basis-Seminar versetzt Menschen in die Lage, sich zu vertrauensvollen, wertschätzenden und unterstützenden Führungskräften zu entwickeln. Und damit ein positives Betriebsklima zu schaffen, in dem Menschen gerne Leistung bringen.

WAS WIR TUN

- Wir lernen die Grundlagen verschiedener Führungstechniken kennen und unterscheiden.
- Wir arbeiten die Bedeutung von Haltung, Selbstreflexion und Selbstführung heraus.
- Wir lernen Kommunikationstechniken kennen, die Motivation und Begeisterung wecken.

WORUM ES GEHT

Ihnen ist das Wort „Führung“ allein zu wenig und Sie möchten den Begriff als echte Führungskraft mit mehr Leben füllen? Das Seminar vermittelt Grundprinzipien, die darauf abzielen, Mitarbeiter*innen besser zu fördern und weiterzuentwickeln, um damit das Team zu stärken. Vor allem erfahren Sie etwas über sich selbst, denn gute Führung fängt bei Ihnen an. Damit Sie durch Selbstführung Ihre Teammitglieder befähigen, Unternehmensziele zu verwirklichen.

WAS WIR TUN

- Wir ergründen verschiedene Führungsmodelle und finden heraus, wie sie sich unterscheiden.
- Wir lernen etwas über die innere Haltung und persönliche Werte und Grenzen.
- Wir entdecken die positive Wirkung von Klarheit nach innen und außen.
- Wir analysieren Kommunikationsstile und lernen wertvolle Techniken genauer kennen.
- Mit praktischen Tools vertiefen wir das Umsetzen durch zielführendes Handeln.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen gewinnen ein besseres Verständnis für ihre ganz persönliche Führungskompetenz.
- Aus einem verbesserten Bewusstsein für die eigene Haltung zu Führungsfragen ergibt sich die Erkenntnis, wie sich der Führungs-Charakter auf die Teamkultur auswirkt.
- Das Seminar befähigt sowohl erfahrene als auch junge Führungskräfte, sich bewusst selbst zu führen.
- Teilnehmer*innen wissen nun, welche Motivation sich hinter bestimmtem Handeln verbirgt und verfügen über ein vertieftes sowie gestärktes Kommunikationsverhalten.
- Das Seminar versetzt Absolvent*innen in die Lage, aus dem Verständnis des eigenen Führungsstils eine Strategie zu entwickeln, um Mitarbeiter*innen besser aktiv zu fördern.

16. Management-Methoden erfolgreich anwenden

1 bis 2 Tage für Management & Führungsnachwuchs

WORUM ES GEHT

Die Anwendung zeitgemäßer Management-Methoden ist die Grundlage für eine erfolgreiche Arbeit in der täglichen Praxis. Das Seminar vermittelt elementare Fertigkeiten, um in der Unternehmens- und vor allem in der Personalführung mehr zu erreichen.

Dabei legt das Training den Fokus auf zwei relevante Kernbereiche: die sachlich-fachlichen Strategien und die personalpsychologischen Aspekte mit dem Ziel, die Wahrnehmung zu steigern.



FRED BAUMSTEIGER
Ihr Trainer

»
Weg von Regeln –
hin zur
Eigenverantwortlichkeit.
«

WAS WIR TUN

- Wir erarbeiten uns einen grundlegenden Einblick in verschiedene Management-Methoden.
- Wir betrachten und definieren Rolle und Wirkung von Führungskräften in der Praxis.
- Mit der SWOT-Analyse lernen wir ein wichtiges Instrument strategischer Planung kennen.
- Wir lernen gezielt, eine Feedback-Kultur zu etablieren, um Rückmeldungen besser zu nutzen.
- Mit praktischer Fallarbeit vertiefen wir die Inhalte an realen Beispielen aus der Praxis.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Absolvent*innen gehen nach dem Seminar mit einem stärkeren Bewusstsein für die eigene Rolle als Führungskraft zurück in die Praxis.
- Teilnehmer*innen haben gelernt, praktische Führung an konkreten Zielen auszurichten und planmäßig darauf zuzusteuern.
- Die verschiedenen Management-Methoden sind jetzt nicht nur permanent im Bewusstsein, auch ihre Anwendung in konkreten Führungssituationen ist verinnerlicht.
- Das Seminar hat Absolvent*innen dazu befähigt, Methoden nicht starr anzuwenden, sondern ihre Führungsrolle der jeweiligen Situation anzupassen.
- Insgesamt haben Teilnehmer*innen mehr Sicherheit im Umgang mit ihrer Führungsrolle gewonnen und gehen selbstbewusster mit ihren Aufgaben um.

17. Praxisbegleitung am Point of Sale

3 Tage für Praxisbegleiter, als Coach im „Training on the job“

WORUM ES GEHT

Nichts wirkt so stark in der Vermittlung von Methoden-Kompetenz wie die konkrete Begleitung in der Praxis. Dieses Seminar ertüchtigt Menschen wirkungsvoll, als Coaches Teams und Mitarbeiter*innen durch „Training on the job“ zu mehr Erfolg zu verhelfen. Und zwar nicht irgendwo in Hinterzimmern sondern direkt am Point of Sale. Also unmittelbar an der Front im Kundenkontakt. Das „Dranbleiben“ bewirkt echte Veränderung vom „Kenn ich“ zum „Kann ich“.

WAS WIR TUN

- Teilnehmer*innen untersuchen und verinnerlichen Wirkungsfaktoren in der Erwachsenenbildung.
- Wir gehen intensiv auf die Methode „Training on the job“ (TOJ) in der Personalentwicklung ein.
- Wir zeigen, mit welchen Argumentationen sich Menschen fürs TOJ begeistern lassen.
- Wir vermitteln Entwicklungskriterien für TOJ mit Blick auf die geschäftspolitische Zielsetzung.
- Wir vertiefen durch systematisches Feedback: Gestaltung, Regeln und Umgang in der Praxis.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Absolvent*innen verfügen nach dem Seminar über ein umfangreiches Instrumentarium, um als Coaches beim „Training on the job“ praxisgerecht anzuleiten und zu motivieren.
- Die erworbenen Kompetenzen in Verbindung mit praktischen Übungen sorgen dafür, dass sich Teilnehmer*innen in der Praxisbegleitung begeistern lassen.
- Teilnehmer*innen haben durch das Seminar weiterführende Kompetenzen darin, ihr eigenes Wirken und ihre Haltung mit persönlichen und unternehmerischen Zielen zu verbinden.
- Das Seminar hat das nötige Rüstzeug vermittelt, um auch in künftigen Herausforderungen beim „Training on the job“ Kompetenzen im Transfer auf immer neue Situationen anzuwenden.
- Verschiedene Kommunikationstechniken, die für eine Praxisbegleitung im „Training on the job“ wichtig sind, stärken auch in anderen Bereichen die Persönlichkeit der Absolvent*innen.



18. Professionelle Mitarbeitergespräche: Recruiting, Beurteilung & Kündigung

2 Tage für Führungskräfte

WORUM ES GEHT

Die Kommunikation mit Mitarbeiter*innen während des Recruitings, bei Beurteilungs- oder Kündigungsgesprächen ist von elementarer Bedeutung. Trotzdem wird an diesen entscheidenden Schnittstellen oft genug „freihändig“ aus dem Bauch heraus kommuniziert. Dieses Seminar systematisiert Gesprächssituationen und vermittelt praxisnah Fähigkeiten, sie zu lenken. Darüber hinaus schärft es den Blick auf den jeweiligen Gesprächspartner und seine individuelle Situation.

WAS WIR TUN

- Wir stärken das Bewusstsein für die Wichtigkeit einer guten Gesprächsvorbereitung.
- Vermittlung der Grundregeln für Bewerberinterviews – und Analyse typischer Fehler.
- Wir lernen Beurteilungskriterien für Bewerber näher kennen und effektiv anzuwenden.
- Vor dem Hintergrund von Frage- und Lenkungstechniken trainieren wir Gesprächssituationen.
- Wir befassen uns mit den Herausforderungen von Krisen- und Trennungsgesprächen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen haben gelernt, in verschiedenen Gesprächstypen souverän und situativ zu kommunizieren und jeweils die richtigen Fragen zu stellen.
- Mit dem Seminar gelingt es besser, aus einem Bewerberkreis die optimale Besetzung einer Position auszuwählen.
- Absolvent*innen sind nach dem Coaching in der Lage, Stellenausschreibungen – intern wie extern – zielgerichtet und maximal wirkungsvoll zu gestalten.
- Die typischen Ängste, die bestimmte Gesprächssituationen mit sich bringen, sind nach dem Seminar deutlich reduziert.
- Teilnehmer*innen haben verinnerlicht, wie sie im Recruiting die richtigen Kanäle für die Auswahl der besten Köpfe finden und effektiv nutzen.

19. Selbstführung

2 Tage - nicht nur für Führungskräfte

WORUM ES GEHT

Um andere Menschen gut führen zu können, muss man zuerst sich selbst an die Hand nehmen. Selbstführung stellt einen zielorientierten Prozess dar, mit dem das persönliche Potenzial im Umgang mit den eigenen Ressourcen und Talenten wächst. Damit ist Selbstführung längst Basiskompetenz für Führungskräfte, die Wert darauf legen, durch ihre Vorbildfunktion anerkannt zu sein und nicht einfach nur wegen einer definierten Position. Das Seminar rüstet Sie dafür.

WAS WIR TUN

- Wir lernen, was Selbstreflexion eigentlich ist – und wie sie in der Praxis funktioniert.
- Analyse und Definition von Willens-Impulsen und wie wir sie kontrollieren.
- Wir erlernen Mechanismen, wie wir Routinen mit neuen Gewohnheiten ersetzen.
- Wir lernen, Selbstfürsorge zu aktivieren und bewusste Präsenz und Aufmerksamkeit zu schaffen.
- Wir üben Techniken ein, um mehr innere Balance und Ausgleich zu finden.

FÜHRUNG

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Am Ende des Seminars verfügen Teilnehmer*innen über ein stärkeres Bewusstsein für Eigenverantwortung und Selbstwahrnehmung.
- Absolvent*innen stehen nun Fähigkeiten zur Verfügung, um Emotionen und Automatismen besser wahrzunehmen – und mit Handlungsalternativen gegenzusteuern.
- Teilnehmer*innen begegnen Krisen deutlich stabiler und bleiben dabei handlungsfähig, während das Durchsetzungsvermögen gewachsen ist.
- Durch die neuen Fertigkeiten verändert sich die Wahrnehmung Anderer gegenüber den Absolvent*innen, die nun charakterstärker und positiver wirken.
- Durch die Wahrnehmung höherer Authentizität und Entscheidungskraft wachsen die Teilnehmer*innen in ihrer Vorbildfunktion.

20. Von der Führungskraft zum Leader

2 bis 8 Tage für angehende Führungskräfte

WORUM ES GEHT

Unsere Wirtschaftswelt verändert sich in nie gekannter Geschwindigkeit. Alte Denk- und Lösungsmuster werden dieser Dynamik nicht mehr gerecht oder erzielen unterdurchschnittliche Ergebnisse. Ein Schlüssel, um in einem solchen Wirtschaftsumfeld zu bestehen und selbst Maßstäbe zu setzen, ist eine neue Art von Führung. Weg vom ICH, hin zum WIR. Prinzipien statt Regeln. Unternehmerisches Denken. Diese Führungskultur vermittelt das Seminar.

WAS WIR TUN

- Wir lernen verschiedene Level diverser Führungsprinzipien kennen und verstehen.
- Wir analysieren unsere Selbstwahrnehmung und unsere Außenwirkung als Führungskraft.
- Wir erlernen Prinzipien des Unternehmertums und leiten Konsequenzen für den eigenen Führungsstil ab.
- Wir gewinnen verhaltenspsychologische Erkenntnisse über den Umgang heterogener Gruppen.
- Wir erarbeiten und trainieren Führungssituationen, die auf Prinzipien und Haltung basieren.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen verfügen jetzt über ein gutes Fundament, sich selbst als Führungspersönlichkeit zu entwickeln und treten selbstbewusster auf.
- Absolvent*innen sind in der Lage, Führungsaufgaben vor dem Hintergrund unternehmerischer Herausforderungen und Zielsetzungen zu begreifen und entsprechend zu handeln.
- Ein geschärftes Bewusstsein für den achtsameren Umgang mit sich selbst und Mitarbeiter*innen ermöglicht effizientere und effektivere Führung.
- Teilnehmer*innen begeistern Menschen für eine unternehmerische Idee und machen sie zu Verbündeten im Streben nach einem gemeinsamen Ziel.
- Absolvent*innen sind durch das Seminar nicht nur in Bezug auf ihre Aufgabe im Unternehmen gewachsen, sondern haben Grundsätzliches über wirkungsvolle Kommunikation gelernt.

21. Wertvoll – Mit Wertschätzung zum langfristigen Unternehmenserfolg

90 Minuten für alle Menschen im Unternehmen

WORUM ES GEHT

Im Begriff „Wertschätzung“ steckt das Wort „Schatz“. Viele Dinge, wie Wertpapiere oder Wertschöpfung, sind uns entsprechend wertvoll. Wenn es um Unternehmen und ihre Menschen/Mitarbeiter*innen geht, sind uns Wert und Werte allerdings oft nicht bewusst. Dieser Vortrag wirft ein Schlaglicht genau darauf: wie es gelingt, mit Wertschätzung das Unternehmen nachhaltig und messbar zu mehr Erfolg zu führen. Und damit den Schatz zu heben, der in Wertschätzung steckt.

WAS WIR TUN

- Wir gehen der Sichtweise auf den Grund, die Wertschätzung in der Außenbetrachtung hat.
- Wir definieren Wertschätzung genau, um sie in der Praxis authentischer zu leben.
- Wir betonen die Selbstverantwortung

» FÜHRUNG
BRAUCHT
GEFOLG-
SCHAFT «

in der Haltung von Mitarbeiter*innen hinsichtlich gelebter Werte.

- Wir schärfen die Kommunikation, um Wertschätzung als Hol- und Bringschuld zu etablieren.
- Wir schaffen ein gemeinsames Bewusstsein für die stärkende Wirkung von Wertschätzung.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Zuhörer*innen entwickeln ein Verständnis für eine bessere Kommunikation untereinander und bekommen Lust, Wertschätzung im Alltag aktiv zu leben.
- Ein gesteigertes Kommunikationsvermögen hebt zusätzliches Potenzial für ein besseres Miteinander im Unternehmen.
- Teilnehmer*innen haben gelernt, dass die Betonung dessen, was Menschen im Unternehmen verbindet, die Unternehmenskultur nachhaltig bereichert und Leichtigkeit schafft.
- Zuhörer*innen sind motivierter, sich persönlich in ihrem Bereich zu verändern, um etwas zur gemeinsamen Wertschätzungskultur beizutragen.
- Ein insgesamt gestärktes WIR anstelle eines ICH hat wirkungsvolle Impulse gesetzt, um den Unternehmenserfolg messbar und nachhaltig zu fördern.

VERTRIEB

Der Vertrieb ist die Antwort auf die Frage nach dem Sinn des Unternehmens.

Un[!]que im Verkauf bedeutet, dort zu sein, wo nur Wenige sind. Denn nur dort gibt es auch heute noch viel zu holen. Also feiern wir die Nische – auch wenn das vielleicht bedeutet, sie selbst kreieren zu dürfen! Den richtigen Impuls zu setzen, um als Vertrieb langfristig in der Champions League zu spielen, ist unsere Kernkompetenz. Nachhaltig und messbar.

ACHIM JAEGER
Ihr Trainer



Expertainment –
Wissensvermittlung
mit Unterhaltungswert –
sorgt für nachhaltige
Ergebnisse.



1. Cash-Akquise – Terminvereinbarung am Telefon

2 Tage für Mitarbeiter*innen im Vertriebsinnen- und Außendienst

WORUM ES GEHT

Das Telefon ist und bleibt der direkteste Weg, um messbar, kostengünstig und zielgerichtet neue Kunden zu gewinnen und Bestandskunden weiter zu aktivieren. Dieses Seminar sorgt nachweislich und transparent dafür, die Erfolgsquote am Telefon deutlich zu steigern. Vorhandenes Wissen und neue Erkenntnisse machen das Training erleb- und praktisch anwendbar. Damit jeder Anruf direkt Umsatz und Ertrag für den Unternehmenserfolg generiert.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren wirkungsvolle Strategien zur Neukundengewinnung.
- Wir erarbeiten uns effektive Instrumente zum Aufbau von Neukundengesprächen.
- Wir lernen effiziente Methoden kennen, um Kundeneinwände in Abschlüsse zu verwandeln.
- Wir lernen die besten Strategien kennen, um Interessenten durch Betreuung zu binden.
- Im intensiven Praxisteil trainieren wir das neue Wissen für den Einsatz in der täglichen Arbeit.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Mögliche Blockaden, die die Neukundengewinnung erschweren, haben Teilnehmer*innen jetzt erkannt und nachhaltig gelöst.
- Absolvent*innen verfügen nun über einen authentischen Telefonleitfaden, der in der realen Arbeitssituation 1:1 umsetzbar ist.
- Teilnehmer*innen verfügen über wirkungsvolle Instrumente, um professionell und strukturiert Kundengespräche am Telefon zu führen und effektiv zu lenken.
- Das Seminar hat durch die Vermittlung wirkungsvoller Methoden wieder mehr Lust und Freude an der Kundengewinnung geweckt.
- Durch den starken Praxisbezug des Seminars gehen Teilnehmer*innen gestärkter und selbstbewusster an die Arbeit in der täglichen Praxis.

2. Durch Service mehr Kundenbindung

2 Tage für Mitarbeiter*innen im Service

WORUM ES GEHT

Für den Erfolg und die Außenwirkung eines Unternehmens ist es entscheidend, wie professionell sich Mitarbeiter*innen gegenüber Kunden verhalten. Service- und Kundenbindung funktionieren über den positiven persönlichen Eindruck, der jederzeit freundliches und verbindliches Auftreten verlangt. Dieses Seminar vermittelt die Fähigkeit, in jeder Lage – auch bei Beschwerden und in schwierigen Gesprächen – erfolgreich zu kommunizieren.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren Merkmale einer kundenfreundlichen Gesprächsführung – und wenden sie an.
- Wir betrachten Kundenbindung als wirkungsvolles Beziehungsmanagement.
- Wir arbeiten an der Modulation der eigenen Stimme, um damit Sympathie herzustellen.
- Wir erlernen Methoden professioneller Kommunikation mit aktivem Zuhören und Fragetechniken.
- Wir trainieren Situationen, die den Umgang mit Beschwerden souverän managen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen verfügen nach dem Seminar über die Fähigkeit, bewusster zu kommunizieren und die Bedürfnisse des Kunden besser einzubeziehen und zu erfüllen.
- Die Erkenntnisse aus dem Seminar helfen dabei, im Umgang mit dem Kunden mehr Sicherheit und Souveränität zu leben und auszustrahlen.
- Mit gezielten Gesprächs- und Fragetechniken bauen Teilnehmer*innen im Kundenkontakt mehr Vertrauen auf und bieten bessere Lösungen an.
- Die veränderte Haltung, die das Seminar bewirkt, generiert aus sich heraus eine gesteigerte Motivation, sich kundenfreundlich zu verhalten.
- Das verbesserte Gespür für Menschen bereichert nicht nur das berufliche Leben der Teilnehmer*innen, sondern wirkt auch im privaten Bereich positiv.

3. Das Einmaleins der Kundenbindung am Telefon und per Video

2 Tage für Mitarbeiter im Kundenkontakt

WORUM ES GEHT

Ein Lächeln kann man hören: Doch wie viel Wahrheit steckt nach dem 30. Anruf dann noch in diesem schönen Satz? Und wie schaffen es Mitarbeiter*innen, die Motivation hochzuhalten, wenn auch noch Kommunikation im Bewegtbild per Video dazukommt? Unser Seminar schwört Menschen im Kundenkontakt gezielt auf die Herausforderungen alter und neuer Kommunikationsmittel ein. Damit das Lächeln auch kurz vor Feierabend noch zu spüren ist.

WAS WIR TUN

- Wir befassen uns grundlegend mit den neuen Techniken der Kundenkommunikation.
- Wir analysieren unsere Außenwirkung anhand von Faktoren im Online- und Telefonkontakt.
- Wir lernen, präziser zu sein, uns besser auf unsere Gesprächspartner*innen einzustellen.
- Wir verinnerlichen Strategien, um telefonisch oder per Video erfolgreicher zu sein.
- Wir trainieren, Gespräche souveräner zu führen und mehr Informationen zu generieren.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen haben ein starkes Bewusstsein dafür entwickelt, was die persönliche Präsenz online oder am Telefon stärkt und die Kommunikation dabei effektiver und erfolgreicher macht.
- Das Seminar hat praktische Tipps und konkrete Hilfsmittel vorgestellt und vermittelt, um in der Vor- und Nachbereitung effektiver Gesprächsführung voranzukommen.
- Teilnehmer*innen werden nun individueller auf verschiedene Gesprächspartner*innen eingehen, und entsprechend argumentieren. Sie wissen, wie sich gezielt Informationen gewinnen lassen.
- Das Bewusstsein für eine lösungsorientierte Gesprächsführung am Telefon oder per Video ist spürbar gewachsen.
- Teilnehmer*innen haben anhand der trainierten Praxisfälle ihr Spektrum der Handlungsoptionen wesentlich erweitert und gewinnen dadurch mehr Selbstsicherheit im Arbeitsalltag.



„JEDER DIALOG

EIN MEHRWERT“

4. Die Behandlung von Einwänden

1 Tag für Mitarbeiter*innen im Vertrieb

WORUM ES GEHT

Die richtige Behandlung von Einwänden im Vertriebs- und Verkaufsprozess ist der Schlüssel zum Unternehmenserfolg insgesamt. Unser Seminar vermittelt ein ganzes Repertoire verlässlicher Strategien, mit deren Hilfe sich Einwände gezielt in Abschlüsse wandeln lassen, und es setzt ein Zeichen gegen die Dumping-Mentalität. Darüber hinaus versetzt es Teilnehmer*innen in die Lage, Kunden davon zu überzeugen, dass Ihre Leistung oder Ihr Produkt mehr wert sind, als sie kosten.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren die häufigsten Ursachen von Einwänden.
- Wir nehmen uns individueller Einwände aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmer*innen an.
- Wir lernen die Top 10 der Methoden zur wirkungsvollen Einwandbehandlung kennen.
- Wir erarbeiten einen effektiven Praxisleitfaden, der im beruflichen Alltag funktioniert.
- Wir trainieren und intensivieren die Lerninhalte, um sie in der Praxis optimal wirken zu lassen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen haben nun ein besseres Verständnis für die Mechanismen von Einwänden und wissen, wie sie im Beratungsprozess effektiv gewandelt werden.
- Durch die verbesserte Schlagkraft im Vertriebsprozess steigern Absolvent*innen nachhaltig die Margen in den Vertriebskennzahlen.
- Der souveräne Umgang mit Kundeneinwänden baut Blockaden und innere Hürden in der täglichen Vertriebs- und Verkaufsarbeit wirkungsvoll ab.
- Die Erweiterung der Kommunikationsfähigkeiten stärkt das Selbstbewusstsein der Teilnehmer*innen nicht nur im beruflichen Kontext.
- Der messbar verbesserte Erfolg löst Eigendynamik aus und hilft Absolvent*innen dabei, neue Ziele selbst zu definieren und fokussiert in Angriff zu nehmen.

5. Gesprächsführung im Beschwerdefall

1 Tag für Mitarbeiter*innen im Kundenkontakt

WORUM ES GEHT

Je erfolgreicher ein Unternehmen wird, je stärker es ausgelastet ist, desto häufiger treten Beschwerden auf. Nicht zuletzt, weil die Ansprüche der Kunden gestiegen sind. Umso wichtiger ist es, durch den professionellen Umgang mit Beschwerden Vertrauen zu stärken. Das Seminar vermittelt, wie ein/e Beschwerdeführer*in durch die richtige Strategie mit dem Anliegen stärker ans Unternehmen gebunden werden kann, als wenn es gar keine Beschwerde gegeben hätte.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren, welche Faktoren Beschwerden fördern oder hemmen.
- Wir befassen uns mit wirkungsvollem Beschwerdemanagement und üben das Handling.
- Zur gezielten Sensibilisierung im Kundenumgang verinnerlichen wir den Perspektivenwechsel.
- Wir lernen effektive Methoden der gehirngerechten Kommunikation in der Beschwerde kennen.
- Wir erarbeiten einen wirkungsvollen Gesprächsleitfaden und trainieren diesen für die Praxis.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen verlieren durch die Inhalte des Seminars ihre abwehrende Haltung gegenüber Gesprächssituationen mit Beschwerden und erleben diese als Chance.
- Nach dem Seminar kennen Absolvent*innen grundsätzliche Strategien, mit denen sich die Ursachen für Beschwerden beheben lassen, damit sie gar nicht erst entstehen.
- Teilnehmer*innen verfügen nach dem Seminar über ein verbessertes Kommunikationsvermögen, das für die Anliegen von Beschwerdeführer*innen sensibilisiert ist.
- Die Inhalte des Seminars ermöglichen es Absolvent*innen, mit eigenem Stress durch Beschwerdesituationen besser umzugehen oder ihn ganz zu vermeiden.
- Teilnehmer*innen haben im Seminar praxisnah und intensiv trainiert, Beschwerden im wirkungsvollen Dialog zu lösen und setzen diese Fähigkeit 1:1 im Alltag ein.



BORIS HEIZER
Ihr Trainer

»
**Nur mit dem richtigen
Ausdruck hinterlassen
Sie bleibenden Eindruck.**
«

6. Meine Marke und Ich

3 Tage für Berater*innen, die ihr Profil schärfen wollen

WORUM ES GEHT

Zu wissen, wo die eigenen Stärken liegen, ist gut. Dafür zu sorgen, dass Kunden und Gesprächspartner diese Stärken wahrnehmen und wertschätzen, ist noch viel besser. Denn es forciert Bindungen und Vertrauen – und schafft Potenzial für stabile Geschäftsbeziehungen. Mit diesem Seminar kommen Sie sich selbst besser auf die Schliche. Und zeigen wirkungsvoll nach außen, wer Sie sind und wie nützlich Ihre Persönlichkeit für Kollegen, Kunden und Partner ist.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren systematisch persönliche Stärken – und forschen nach Potenzialen.
- Wir betrachten eigene Werte und die Haltung sowie deren Bedeutung.
- Wir definieren die wichtigsten Faktoren der Persönlichkeit für die Rolle im Beruf.
- Wir legen den Fokus auf die Kommunikationsfähigkeit im Kontext des eigenen ICHs.
- Wir trainieren wertvolle Sprachmuster verschiedener Kundensituationen für die Praxis.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen haben durch das Seminar ein deutlich besseres Bewusstsein für die persönlichen Alleinstellungsmerkmale gewonnen und schätzen sich präziser ein.
- Mit den Erkenntnissen aus dem Seminar ist das Potenzial zur Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit gewachsen – und mit ihm das Selbstbewusstsein.
- Absolvent*innen haben gelernt, sich selbst als Marke zu definieren und die daraus festgeschriebenen Kerneigenschaften besser nach außen zu kommunizieren.
- Durch die verbesserten Kommunikationsfähigkeiten gewinnen Teilnehmer*innen nun eine stärkere Bindungsfähigkeit im Kundenkontakt sowie mehr Vertrauen.
- Die Inhalte des Seminars bereichern Absolvent*innen nicht nur im beruflichen Kontext, sondern die Stärkung des ICHs als Marke wirkt auch im privaten Umfeld positiv.

7. Motivgesteuert argumentieren

2 Tage für Mitarbeiter*innen im Vertrieb

WORUM ES GEHT

Zu wissen, was mein Gegenüber will, welches individuelle Motiv es antreibt, ist der Schlüssel zu einem positiven und abschluss sicheren Umgang mit diesem Menschen. Denn schablonenartige Verkaufs- und Gesprächsstrategien funktionieren nicht: Sie haben noch nie funktioniert. Dieses Seminar greift mit dem Wissen um zentrale Kaufmotive einen individuellen Ansatz auf, der in der Praxis des täglichen Vertriebsalltags mit messbarem Erfolg durchschlägt.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren und definieren den Weg vom Handlungsmotiv zum Kaufmotiv.
- Wir verinnerlichen die sechs zentralen und universellen Kaufmotive jedes Marktes.
- Wir lernen, durch die Merkmale eines Kunden besser in seine Motivation zu blicken.
- Wir passen unser Argumentationsvermögen gezielt auf den individuell treffenden Nutzen an.
- Wir trainieren wirkungsvolle Methoden einer wirklich lösungsorientierten Kundenkommunikation.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen verfügen nun über alle Instrumente, um in der beruflichen Praxis bessere Abschlussquoten zu erzielen und damit Umsatz- und Ertragszahlen zu steigern.
- Das Seminar vermittelt die notwendigen Fähigkeiten, um spezifische Lösungen unter Berücksichtigung des individuellen Kundencharakters zu finden.
- Absolvent*innen sichern durch eine treffende Beratung ein stabiles Vertrauen des Kunden und damit Folgeabschlüsse in der Zukunft.
- Der intensive Praxisbezug des Seminars versetzt Teilnehmer*innen in die Lage, die Inhalte sofort 1:1 in der Beratung umzusetzen.

8. Profiler in der Beratung

3 Tage für Mitarbeiter*innen im Vertrieb

WORUM ES GEHT

Jeder Mensch ist anders, jeder Kunde ist anders. In der Praxis des Vertriebs spielt diese Erkenntnis oft keine Rolle. Und die für den Abschluss so wertvollen Signale, die ein Mensch sendet, finden keine Berücksichtigung. Das Seminar macht Sie zum Profiler, der innerhalb weniger Augenblicke erkennt, welcher Charakter den Kunden bzw. die Kundin prägt. Damit führen Sie Gespräche so, dass Sie Ihrem Gegenüber nichts verkaufen – sondern man bei Ihnen kauft, was ein großer Unterschied ist.

WAS WIR TUN

- Wir lernen Grundlegendes über Psycho-Physiognomie – was das Gesicht ohne Worte verrät.
- Wir lernen, Charakter zu unterscheiden und ordnen Motive ihren Naturellen treffsicher zu.
- Wir stärken das Bewusstsein für einen Beratungsansatz, der auf dem Individuum beruht.
- Wir rücken durch die bessere Charakterisierung der Kundinnen und Kunden ihre Bedürfnisse in den Fokus.
- Wir trainieren die Wahrnehmung von Signalen sowie konkrete Gesprächssituationen.

WIE ES UNS WEITERBRINGT

- Die treffsichere Analyse der Kundinnen und Kunden versetzt Teilnehmer*innen in die Lage, von Anfang an den richtigen Ton und die richtige Argumentation in der Beratung zu finden.
- Mit dem individuellen Beratungsansatz nimmt die Erfolgsquote zu, Umsatz- und Ertragszahlen werden messbar gesteigert.
- Die Fähigkeiten als Kunden-Profiler erleichtern Absolvent*innen, charakterbezogene Lösungen für das Gegenüber zu definieren.
- Mit der typgerechten Beratung steigt das Vertrauen in die Kompetenz der Teilnehmer*innen, was eine stärkere Bindungskraft für künftige Abschlüsse bewirkt.
- Absolvent*innen profitieren nicht nur im beruflichen Kontext von der Fähigkeit, Gesprächspartner besser einschätzen zu können.

9. Was sind wir, wenn der Kunde König ist?

2 bis 8 Tage für Mitarbeiter*innen im Vertrieb

WORUM ES GEHT

Wenn der Kunde König ist, was will ich als Berater oder Verkäufer dann sein? Eine Frage, die wir uns viel zu selten stellen. Und der Kunde sich selbst womöglich gar nicht. Dabei ist das gegenseitige Bewusstsein für die Erwartungshaltung des jeweils anderen der Schlüssel zu einem zielgerichteten Beratungsgespräch. Dieses Seminar hilft dabei, den Kunden und Kundinnen zu zeigen, was ein/e Verkaufspartner*in zu bieten hat, ohne eine devote Rolle einzunehmen. Kommunikation auf Augenhöhe ist das Ziel.

WAS WIR TUN

- Wir reflektieren unsere eigene Rolle und fragen: „Warum bin ich Verkäufer*in?“
- Wir lernen Methoden kennen, die uns erlauben, in den Kopf des/der Kunden/Kundin zu schauen.
- Wir sensibilisieren uns für Techniken, die uns Wünsche von Kunden und Kundinnen besser erkennen lassen.
- Wir lernen ein Klima zu schaffen, das durch Begeisterung Abschlussbereitschaft erzeugt.
- Wir trainieren Praxissituationen, die uns im Alltag konkrete Handlungsoptionen bieten.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen profitieren nach dem Seminar von intelligenten Kommunikationsstrategien, die sowohl Kundenbindung als auch Abschlussquote erhöhen.
- Die Seminarinhalte helfen Menschen in Vertriebs- und Beratungssituationen selbstsicher, verbindlich und empathisch gegenüber Kund*innen und Interessent*innen aufzutreten.
- Absolvent*innen erleben durch die Stärkung ihrer Fähigkeiten generell mehr Freude an ihrer Aufgabe sowie mehr Anerkennung durch Dritte.
- Die verbesserte Kommunikationsfähigkeit hilft Teilnehmer*innen, auch in schwierigen Verhandlungen stets zielgerichtet und sympathisch zu agieren.
- Durch die bessere Definition der eigenen Rolle wird das Selbstbewusstsein von Absolvent*innen gestärkt – auch in nicht-beruflichem Kontext.

10. Wer fragt, der führt – Die Kunst der Gesprächsführung

2 Tage für Mitarbeiter*innen im Vertrieb

WORUM ES GEHT

Wieso, weshalb, warum – wer nicht fragt, bleibt dumm! An diesem Reim ist viel Wahres dran, denn oft sind Produkte oder Dienstleistungen vor allem deshalb nicht maßgeschneidert auf den/die Kund*in zugeschnitten, weil die Beratung im Vertrieb nicht intensiv genug nach dem wirklichen Bedarf forscht. Dieses Seminar vermittelt die Kunst der Gesprächsführung, die den/die Partner*in durch die richtigen Fragen gezielt führt – und damit im Abschluss mehr Erfolg erzeugt.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren verschiedene Fragetechniken und ermitteln ihren Mehrwert für die Praxis.
- Wir fokussieren uns auf gezielte Fragen, die den Impuls zu Veränderungen geben.
- Wir üben Fragetechniken ein, die den wirklichen Bedarf bis ins Detail ermitteln.
- Wir entwickeln einen Fragenkatalog im individuellen Arbeitskontext.
- Wir trainieren anhand von Praxissituationen zielgerichtete Gesprächsführung für den Alltag.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen gewinnen durch die Inhalte des Seminars die Fähigkeit, Gespräche gelassen, souverän und im Sinne beiderseitiger Interessen zu führen und zu lenken.
- Mit den erarbeiteten Strategien sind Absolvent*innen in der Lage, Fragen flexibel für ihren spezifischen Geschäftsbereich in der Praxis anzuwenden.
- Das Seminar vermittelt Teilnehmer*innen auch die notwendige Durchsetzungskraft, mit Fragetechnik bis zum Abschluss zu gelangen.
- Mit den verbesserten Kommunikationsfähigkeiten gelingt es Teilnehmer*innen generell besser, die Kontrolle über eine Gesprächssituation zu bewahren.
- Die verbesserten Fähigkeiten der Gesprächsführung stärken die Selbstsicherheit im Auftreten der Teilnehmer*innen und geben ihnen eine innere Autorität.

11. Un[!]que – Die unheimliche Macht der heimlichen Kaufmotive

90 Minuten Impulsvortrag für
Menschen im Vertrieb

WORUM ES GEHT

Verkaufen war gestern! Das Geheimnis des Erfolgs wirklich guter Vertriebsleute von heute ist es, dass sie nichts verkaufen – sondern kaufen lassen. Wie dieses Konzept messbar und nachhaltig funktioniert, vermittelt dieser Impulsvortrag, der neben dem direkt in der Praxis verwertbaren Wissen vor allem eins bringt: Freude am Verkauf – eingepflanzt durch mitreißendes Expertentainment. Für Leidenschaft der Extraklasse bei jedem Kundenkontakt.

WAS WIR TUN

- Wir finden gemeinsam heraus, dass nicht das Produkt das Wichtigste ist, was wir verkaufen.
- Wir analysieren verschiedene Kaufmotive und Entscheidungsgrundlagen Ihrer Gesprächspartner*innen.
- Wir erfahren, wie der Erfolgsfaktor Emotion den Turbo im Vertrieb nachhaltig zündet.
- Wir üben praktische Situationen, in denen die Macht heimlicher Kaufmotive voll durchschlägt.
- Wir trainieren ein dauerhaftes Gespür dafür, wie Leidenschaft der Extraklasse entsteht.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen wissen nach dem Impulsvortrag, wie sie Handlungsmotive bei Menschen treffsicher erkennen – und wie sich diese Motive in Abschlüsse wandeln lassen.
- Der Impulsvortrag wirft auch ein Schlaglicht auf die eigenen Handlungsmotive der Teilnehmer*innen – und wie sie sich zur Förderung der eigenen Karriere nutzen lassen.
- Mit den neuen Impulsen aus dem Vortrag gelingt es Teilnehmer*innen besser, eigene Ziele mit dem Kundennutzen und den Unternehmensinteressen in Einklang zu bringen.
- Durch die anschauliche Vermittlung praxisnaher Leitfäden gelingt es den Teilnehmer*innen, die Vortragsinhalte sofort in den Arbeitsalltag zu integrieren.
- Teilnehmer*innen haben gelernt, sensibler auf die Signale ihres Gesprächspartners zu achten und diese einzuordnen, was die Selbstsicherheit in Verhandlungen grundsätzlich stärkt.



POTENZIALWACHSTUM



Die eigenen Anlagen zu erkennen bedeutet, sich selbst auf die Spur zu kommen. Und aus dem, was wir dabei entdecken, das Beste herauszuholen. Und damit Persönlichkeit und Potenzial voll zur Entfaltung zu bringen. Um in der Folge zu erkennen und zu entwickeln, wie Sie mit Ihren spezifischen Fähigkeiten der jeweiligen Herausforderung begegnen. Ziel: Maximal erfolgreich sein. Dabei sollen Sie sich nicht verbiegen – sondern Gestalter des eigenen Seins sein. Klingt kompliziert? Ist aber fast zu einfach, um wahr zu sein.

1. Coaching vom Sein zum Werden

3 x 90 Minuten für Menschen, die mehr aus sich machen wollen

WORUM ES GEHT

Die eigene Herkunft bestimmt zwar, wer wir sind – aber nicht, wer oder was wir sein können. Obwohl das Gestern wesentlich ausmacht, was wir heute denken und fühlen, ist unser Coaching ganz aufs Morgen ausgerichtet. Es befreit uns vom geistigen und emotionalen Ballast, damit wir die neu geöffneten Entwicklungsräume frei und selbst gestalten können. Dadurch führt das Coaching direkt heraus aus den Sackgassen eingefahrener Sicht- und Denkweisen.

WAS WIR TUN

- Wir hinterfragen Glaubenssätze und die eigenen Überzeugungen, die uns geprägt haben.
- Wir gehen den Blockaden auf den Grund, die uns daran hindern, die zu sein, die wir sein wollen.
- Wir lernen das Instrumentarium kennen und nutzen, um solche Blockaden effektiv aufzulösen.
- Wir lernen durch Selbstanalyse, welche Potenziale in uns noch ungenutzt schlummern.
- Wir trainieren aktiv, neue Wege einzuschlagen und mit der nötigen Konsequenz zu verfolgen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Das Coaching offenbart grundsätzliche Denkmuster, die uns daran hindern, unser Potenzial voll zu entfalten.
- Durch das Erkennen dieser Blockaden versetzt das Coaching Teilnehmer*innen in die Lage, diese Denkmechanismen gezielt und positiv umzulenken.
- Teilnehmer*innen kennen nun die nötigen Instrumente und Strategien, um geistige und emotionale Widerstände nachhaltig aufzulösen.
- Mit dem Coaching vergrößert sich das Potenzial, mehr Zufriedenheit zu leben und in seinen persönlichen wie beruflichen Zielen spürbar voranzukommen.
- Teilnehmer*innen gelangen durch den besseren Zugang zu den eigenen Fähigkeiten und der eigenen Kraft zu mehr Stärke, Zuversicht und Selbstbewusstsein.



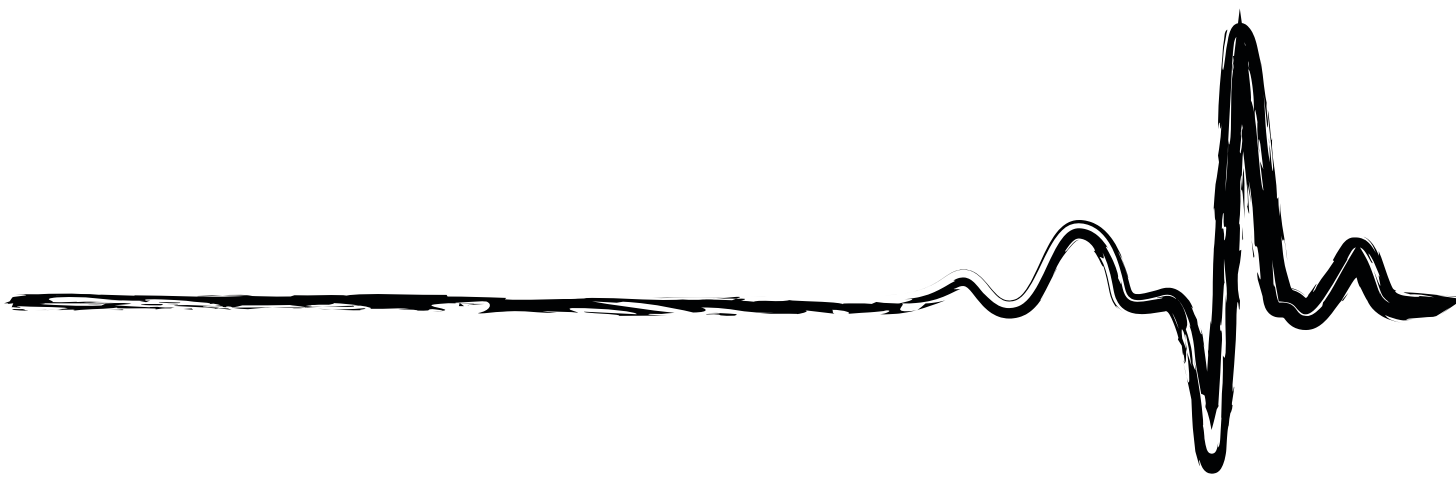
PROF. DR.
BJÖRN RAUPACH
Ihr Trainer



**Authentisch nach
vorne kommen.**



POTENZIALWACHSTUM



2. Der WIR-Impuls im Team

2 Tage für alle Mitarbeiter*innen

WORUM ES GEHT

Um Menschen etwas zu vermitteln, sie zu begeistern und zusammenzuführen, genügt es nicht, etwas über Gemeinschaft und Teamgeist zu erzählen. Viel wichtiger ist es, Menschen zu berühren, um sie zu bewegen. Egal, ob es bei Team-Events um Unternehmenskultur, Strukturveränderung, Zusammenarbeit oder eine Produkteinführung geht. Dieses Seminar weist den Weg zum „magic moment“, der einen starken WIR-Impuls weckt und die Motivation nachhaltig stärkt.

WAS WIR TUN

- Mit einem interaktiven Ansatz spielen wir die Möglichkeiten eines besseren WIR durch.
- Wir reflektieren eigene Verhaltens- und Denkstrukturen und lernen, sie positiv umzulenken, falls nötig.
- Wir lernen etwas über Interaktionsmuster und stärken gezielt unsere Kommunikationsfähigkeit.
- In kleinen Runden leiten wir aus den Erkenntnissen alltagstauglichen Transfer ab.
- Anhand einer vollständigen Theaterinszenierung kultivieren wir Teamgeist für die Praxis.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen haben durch die umfassenden Inhalte ein Bewusstsein für das eigene kreative Potenzial erlebt und gestärkt.
- Absolvent*innen haben neben dem Wissen, worauf es beim WIR-Impuls ankommt, ihre eigenen Teamfähigkeiten deutlich verbessert.
- Das Seminar hat die Teilnehmer*innen auch durch ungewöhnliche Situationen geführt, die sie gemeinsam gemeistert haben. Sie werden diese Erfahrung in die betriebliche Praxis gewinnbringend einbringen.
- Die Teilnehmer*innen haben individuelle Maßnahmen für die künftige Zusammenarbeit im Betrieb abgeleitet und sind in der Lage, eigene Lernziele zu definieren.
- Neben den wertvollen Inhalten, die das Seminar vermittelt hat, haben die Teilnehmer*innen jede Menge Spaß gehabt und gehen gestärkt zurück in die Praxis.

3. Kompetenz in Moderation

2 Tage für Menschen, die Moderationsaufgaben im Unternehmen gestalten

WORUM ES GEHT

Viele Meetings laufen nach dem Schema ab: „Es wurde zwar schon alles gesagt, aber noch nicht von jedem.“ Den spontanen Wach-Schlaf im Standby-Modus kann man eigentlich keinem/keiner Teilnehmer*in verübeln. Dieses intensive Training will nichts weniger, als solche Treffen vom notwendigen Übel in die schönste Gewohnheit der Woche zu verwandeln: Weg von der Ego-Bühne der Selbstdarsteller, weg vom drögen Meeting und hin zum Erlebnis mit durchschlagender Wirkung.

WAS WIR TUN

- Analysieren, wie Gruppen im Rahmen bestimmter Prozesse reagieren und funktionieren.
- Wir klären, welche Bedürfnisse Gruppen in bestimmten Situationen haben.
- Wir tauchen tiefer ein in verschiedene Moderations- und Fragetechniken.
- Handhabung von technischen Mitteln für Online-Sessions und analoge Meetings.
- Umgang mit schwierigen Gruppen oder Einzelpersonen in Teams mit praktischen Übungen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen beherrschen nach dem Seminar die entscheidenden Voraussetzungen für die zielgerichtete Moderation eines effektiven Meetings.
- Das Bewusstsein für die Bedeutung der eigenen Vorbereitung einer Moderation oder einer geleiteten Besprechung hilft bei der erfolgreichen Gestaltung.
- Absolvent*innen haben verinnerlicht, wie sie eine Agenda erstellen und Topics sinnvoll kategorisieren, Zeitbudgets vergeben und Ergebnisprotokolle schnell und effizient fertigen.
- Teilnehmer*innen sind jetzt in der Lage, Besprechungen durch den Einsatz gezielter Fragen, konkreter Zusammenfassungen und mit präsenter Gesprächsführung souverän zu leiten.
- Absolvent*innen des Seminars sind für die besonderen Herausforderungen virtueller Treffen durch spezifische Konzepte bestens gerüstet.

„MESSBAR UND

NACHHALTIG“

4. Konfliktmanagement

2 Tage für Mitarbeiter und Führungskräfte, die Probleme konstruktiv angehen wollen

WORUM ES GEHT

Der Grat, der zwischen einem gesunden Konflikt und einem destruktiven Streit verläuft, ist schmal. Dieses Seminar vermittelt die Kunst, die Energie, die in Kontroversen steckt, richtig zu lenken, um in einer Sache voranzukommen. Statt sich an Missverständnissen oder Befindlichkeiten aufzureiben. Dabei geht es nicht darum, andere zu dominieren, sondern mit Konfliktmanagement dauerhaft zu Kompromissen und einer besseren Verständigung zu gelangen.

WAS WIR TUN

- Wir gehen der Frage auf den Grund, was ein Konflikt eigentlich ist und wie er entsteht.
- Wir analysieren, welchen Einfluss unsere Emotionen und das Unbewusste auf Konflikte haben.
- Werkzeuge der Konfliktbehandlung kennenlernen und wertschätzenden Dialog einsetzen.
- Wir betrachten Konfliktmanagement unter dem besonderen Aspekt der Führungsaufgabe.
- Wir lernen, schlechte von guten Konflikten zu unterscheiden und trainieren Mediation.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen gewinnen ein besseres Bewusstsein für konstruktive Kommunikation und verinnerlichen das Instrument des Perspektivenwechsels.
- Durch das Seminar sind Absolvent*innen in der Lage, eine Feedback-Kultur im Unternehmen aufzubauen

und die Rückmeldungen zielführend zu verwerten.

- Mit den Erkenntnissen des Seminars geht die Förderung von gegenseitigem Verständnis einher, was sich mittel- bis langfristig positiv auf das Arbeitsklima auswirkt.
- Im täglichen Umgang mit Konflikten haben Teilnehmer*innen nun Methoden an der Hand, durch Exit-Strategien destruktiven Auseinandersetzungen souverän zu beenden.
- Die im Seminar verbesserten Strategien im Konfliktmanagement stärken das WIR-Gefühl im Arbeitsumfeld und setzen im Sinne einer positiven Streitkultur konstruktive Energien frei.

5. Körpersprache im Dialog

1 Tag für Menschen, die im direkten Kollegen- und Kundenkontakt stehen

WORUM ES GEHT

Eine Begegnung und ein Gespräch sind soviel mehr, als einfach nur gesprochenen Text auszutauschen: Wie andere uns und wie wir andere wahrnehmen und beurteilen, hängt in starkem Maße von der jeweiligen Körpersprache ab: Haltung, Bewegung, Gestik, Mimik. All das nimmt unbewusst Einfluss darauf, wie wir Begegnungen erleben. Dieses Seminar vermittelt Fertigkeiten, in Gesprächssituationen souveräner aufzutreten. Und erweitert damit das Verhaltensrepertoire unserer Persönlichkeit.

WAS WIR TUN

- Wir sprechen, ohne ein Wort zu sagen – durch die Analyse der Signale des Körpers.
- Wir befassen uns mit dem ersten Eindruck – und trennen Mythos von Wirklichkeit.

- Wir studieren das Blickverhalten – und lernen die Augen als Spiegel der Kommunikation kennen.
- Wir analysieren den kommunikativen Status anhand der Körpersprache.
- Wir trainieren das neue Wissen, um es in der Praxis wirkungsvoll anwenden zu können.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Absolvent*innen sind in der Lage, ihre eigene innere Haltung richtig einzuschätzen und so zu steuern, dass sie der Situation optimal angemessen ist.
- Teilnehmer*innen verfügen über das nötige Instrumentarium, um körpersprachliche Signale zu lesen, richtig zu interpretieren – und für eine zielgerichtete Gesprächsführung zu nutzen.
- Mit dem Wissen des Seminars gelingt es, eine gute Atmosphäre für erfolgreiche Begegnungen und Gespräche zu schaffen.
- Teilnehmer*innen haben verinnerlicht, wie sich die verbale Kommunikation durch Körpersprache deutlich unterstützen und verstärken lässt.
- Das Seminar hat neben grundlegenden Fertigkeiten, die auch außerhalb des Berufs nützen, den Teilnehmer*innen mehr Selbstsicherheit vermittelt, ihren Standpunkt zu vertreten.



POTENZIALWACHSTUM

6. Moderation von Workshops und Meetings

1 - 2 Tage für Menschen, die souverän Meetings und Workshops leiten wollen

WORUM ES GEHT

Unternehmenserfolg und Mitarbeiterbindung sind nicht zuletzt eine Frage von gesunder Gesprächskultur. Wie aber gelingt es, alle Beteiligten produktiv in die Prozesse einzubinden, unabhängig von Hierarchien, Kompetenzen und individuellen Charaktereigenschaften? Der Schlüssel zu dieser Kommunikationsaufgabe ist professionelle Moderation. Wie diese im Kontext von Meetings und Workshops am besten gelingt, zeigt unser praxisorientiertes Seminar.

WAS WIR TUN

- Wir lernen etwas über die Grundlagen, die für erfolgreiche Moderation eine Rolle spielen.
- Wir eignen uns essenzielles Wissen über didaktische und methodische Strukturen an.
- Kreative und spielerische Trainings vermitteln Fähigkeiten für die sofortige Praxis.
- Wir lernen Methoden zum Lösen von Blockaden und zur erfolgreichen Gesprächsführung.
- Wir trainieren das Erlernte in Praxis-situationen, um Moderations-hemmungen abzubauen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen tragen nach dem Seminar entscheidend dazu bei, die interne Kommunikation im Unternehmen zu gestalten und zu stärken.
- Mit einer zielgerichteten Moderation sind Absolvent*innen nun in der Lage, Entscheidungsprozesse nachhaltig zu beschleunigen.
- Die guten Moderationsfähigkeiten aus dem Seminar ermöglichen es Teilnehmer*innen, eigene Innovationspotenziale und die anderer besser auszuschöpfen.
- Mit den Erkenntnissen des Seminars tragen die Absolvent*innen zu einem insgesamt verbesserten Gesprächsklima in ihrem Unternehmen bei.
- Die vermittelten Fertigkeiten lassen Teilnehmer*innen nicht nur im beruflichen Kontext wachsen – sie profitieren auch im privaten Umfeld von der Kompetenz in Gesprächsführung.



7. Professionelles Verhalten am Telefon

1 Tag für Mitarbeiter*innen im Kundenkontakt

WORUM ES GEHT

Potentielle Kunden messen Qualität und Professionalität eines Unternehmens am Verhalten der Mitarbeiter*innen, die es repräsentieren – insbesondere am Telefon. Das positive Firmenimage, das Sie von Mitbewerbern unterscheidet, spricht im wörtlichen Sinn aus diesen Menschen. Die notwendige Professionalität, um im Kundenkontakt - selbst in anspruchsvollen Situationen - zu punkten, vermittelt dieses Intensiv-Seminar. Für Telefonprofis und solche, die es werden wollen.

WAS WIR TUN

- Analysieren, was den positiven ersten Eindruck ausmacht, um ihn für die Praxis anzuwenden.
- Wir lernen, welche Macht und Wirkung unsere Stimme besitzt – und worauf es dabei ankommt.
- Wir lernen Methoden kennen, um durch rhetorisches Geschick Gespräche positiv zu lenken.
- Wir erlernen strukturierte Dialog-Techniken, um im Kundengespräch ans Ziel zu gelangen.
- In szenischen Praxissituationen trainieren wir das Gelernte und vertiefen unsere Fähigkeiten.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen wissen nach dem Seminar, welche rhetorischen Mittel eine gewinnbringende Kommunikation im Gespräch fördern.
- Mit dem Seminar sind Absolvent*innen bestens gerüstet, in der Gesprächsführung jederzeit richtig auf die jeweilige Situation zu reagieren.
- Teilnehmer*innen gelingt es nun deutlich souveräner, ein Kundengespräch effizient zu leiten und den Fokus der Kommunikation nicht aus den Augen zu verlieren.
- Die Fähigkeiten, sich selbst und seine Idee in der täglichen Praxis einzubringen, schafft einen Mehrwert zur Entwicklung des ganzen Teams.
- Die grundsätzlichen Fertigkeiten in Sachen Kommunikation auf der Basis neuester Erkenntnisse für den professionellen Dialog nützen Teilnehmer*innen in der Persönlichkeitsbildung insgesamt.

8. Resilienz: Mit Stressmanagement Burnout vermeiden

2 Tage für Menschen, die mit Stress besser klarkommen wollen

WORUM ES GEHT

Um als Persönlichkeit stabil im Leben und der Arbeitswelt zu stehen, ist es wichtig, seine individuellen Ressourcen möglichst genau zu kennen. Und optimal einsetzen zu können. Dieses Seminar vermittelt die Fähigkeit, eine Stressenergie positiv zu wandeln und effektive Techniken selbst bei Belastungen in der Balance zu halten. Mit Gesundheit, Motivation und Freude die Lust an der Arbeit erhalten.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren die Bedeutung des eigenen Denkens, des Unbewussten und der inneren Haltung.
- Wir lernen Methoden des Stressmanagements kennen – und in der Praxis anzuwenden.
- Wir verinnerlichen die 8 Säulen der Resilienz, um auch in stressigen Situationen ruhig und besonnen zu bleiben.
- Wir intensivieren ziel- und ergebnisorientiertes Denken und Verhalten.
- Wir bestimmen die Voraussetzungen für achtsamen Umgang mit uns und anderen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen kennen nun die Bedeutung der eigenen Haltung für die Wahrnehmung von Situationen und wie sie die Resistenz gegen Stress und Belastung aufbauen.
- Mit dem Seminar haben Absolvent*innen die Voraussetzungen für bewusstes Handeln erlernt und sind in der Lage, Achtsamkeit für sich, Mitarbeiter*innen und das Unternehmen zu nutzen.
- Praktische Übungen, die Teilnehmer*innen im Seminar erlernt haben, setzen in der Praxis positive und entlastende Mechanismen frei.
- Absolvent*innen werden Situationen, in denen Selbstregulation besonders anspruchsvoll ist, besser identifizieren und meistern.
- Durch den hohen Praxisbezug der Seminarinhalte gelingt es Teilnehmer*innen, die erlernten Elemente effektiv in ihren Alltag zu integrieren – nicht nur im beruflichen Kontext.

9. Teamentwicklung – Die Mannschaft kann es reißen

2 Tage und 1 Transfertag für bestehende und künftige Arbeitsteams

WORUM ES GEHT

Das Ganze ist mehr als die Summe seiner Einzelteile: In diesem Geist kultiviert und fördert dieses Seminar die Synergien eines positiven Miteinanders in der Gruppe. Dazu gehört auch, dass Teams eine Standortbestimmung ihrer eigenen Entwicklung vornehmen und sich die Chancen zur Weiterentwicklung bewusst machen. Damit offenbart das Seminar unter Anleitung erfahrener Team-Moderatoren einen neuen Reifegrad und damit die Chance, gemeinsam weiterzukommen.

WAS WIR TUN

- Analyse der verschiedenen Phasen des Teamentwicklungsprozesses.
- Systematische Selbsteinschätzung und Standortbestimmung des Teams.
- Wir analysieren bestehende Entwicklungschancen und bewerten mögliche Risiken.
- Wir lernen Instrumente kennen, mit deren Hilfe sich die Reifung eines Teams gezielt fördern lässt.
- Wir lernen Methoden der Kommunikation kennen, die den Teambuilding-Prozess unterstützen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen sind nach dem Seminar deutlich besser in der Lage, Synergieeffekte der Gruppe richtig zu erkennen und deren positiven Effekt zu verstärken.
- Das Bewusstsein der Absolvent*innen hat sich verstärkt, als Teil des Teams noch mehr Wirkung zu erzielen statt als Einzelkämpfer.
- Teilnehmer*innen haben im Rahmen der Entwicklungsperspektiven des Teams die Chancen zur persönlichen und individuellen Weiterentwicklung kennengelernt.
- Das Seminar hat neben der Vermittlung der Inhalte das Team gestärkt und das Kommunikationsvermögen jedes Einzelnen verbessert.
- Teilnehmer*innen nehmen aus dem Seminar eine spürbar verbesserte Wahrnehmung als WIR mit in die Praxis und kennen Mittel und Wege, Probleme konstruktiv zu lösen.

10. Teamtraining

2 Tage und 1 Transfertag für alle Mitarbeiter und Führungskräfte

WORUM ES GEHT

Was ist der Schlüssel für erfolgreiche Arbeit mit begeisterungsfähigen Mitarbeiter*innen, die ein gemeinsames Ziel auch als ihr ganz persönliches betrachten? Ein gut funktionierendes Team! Dieses Seminar weist praxisnah, spielerisch und wirkungsvoll den Weg dorthin. Es zeigt, dass heutige Arbeitsumgebungen keine Einzelkämpfer brauchen, sondern echte Teamworker, um gemeinsam mehr zu erreichen und voranzukommen.

WAS WIR TUN

- Wir definieren und vermitteln, was Teams und Gruppen eigentlich ausmacht.
- Wir lernen Steuerungsmechanismen kennen, die Teams helfen, sich zu entwickeln.
- Wir analysieren mithilfe der Teammatrix, Stärken und Schwächen der Gruppe.
- Wir üben Selbstreflexion ein und trainieren konstruktive Kommunikationsformen im Team.
- Mit effektiven Werkzeugen zur Konfliktbehandlung lernen wir, schwierige Situationen zu lösen.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen verfügen nach dem Seminar über grundlegende Fähigkeiten, durch ein positiveres Miteinander Reibungsverluste im Team zu minimieren.
- Die neue Haltung weckt bei Teammitgliedern frische Energie und fördert den Spaß an der Leistung, die sich in einer positiven Arbeitsatmosphäre besser entfalten kann.
- Das bessere Verständnis für Dynamiken, die Gruppen prägen, ermöglicht langfristig bessere und konstruktivere Zusammenarbeit in Teams.
- Das Bewusstsein für die Bedeutung gemeinsamer Ziele ist gestärkt, so dass Teilnehmer*innen ein stärkeres WIR-Gefühl entwickeln.
- Durch die Fähigkeiten, Perspektivenwechsel zu vollziehen sowie klarer und deutlicher zu kommunizieren, stärken Absolvent*innen die Schlagkraft der Gruppe.

POTENZIALWACHSTUM

11. Trainer-Ausbildung

2 bis 8 Tage für Mitarbeiter und Führungskräfte, die Freude haben, andere zu befähigen

WORUM ES GEHT

Eigene Kapazitäten im Unternehmen vorzuhalten, um junge und neue Kräfte gezielt weiterqualifizieren zu können, ist inzwischen ein echter Vorteil im Wettbewerb um die besten Köpfe. Denn Weiterbildungsangebote sind immer nur dann etwas wert, wenn das nötige Know-how im Unternehmen vorhanden ist. Dieses Seminar ertüchtigt Menschen, den Funken zu zünden – um ihn auf andere überspringen zu lassen. Und zu befähigen, noch ein Stück weiter zu gehen.

WAS WIR TUN

- Wir lernen Grundlegendes über Gruppendynamik, Selbst- und Fremdwahrnehmung.
- Selbstanalyse und Selbsteinschätzung, um die Wirkung als Trainer zu steuern.
- Wir lernen Instrumente kennen, mit deren Hilfe sich Menschen aktivieren lassen.
- Wir befassen uns mit dem didaktischen Aufbau von Trainings und Schulungen.
- Wir lernen den effektiven Umgang mit Präsentationsmitteln wie PowerPoint und Flipchart.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen sind nun optimal vorbereitet, um selbstbewusst und sicher in die Wissensvermittlung einzusteigen und Zuhörer*innen für eine Sache zu begeistern.
- Absolvent*innen verfügen über ein breites Methodenspektrum, um Gruppen zu leiten, Zuhörer*innen für ein Thema zu begeistern und Wissenstransfer sicherzustellen.
- Mit den Inhalten aus dem Seminar gelingt die zielsichere Gestaltung von Trainings und Workshops effektiv und effizient
- Die Fähigkeiten, die das Seminar vermittelt hat, verbessern die Lernerfolge in der Trainings-Praxis.
- Die Teilnehmer*innen des Seminars nehmen nicht nur fachliche Fertigkeiten für den beruflichen Alltag mit, sondern sie wachsen auch im persönlichen Sinne und gewinnen Selbstsicherheit.

12. Treffsichere Kommunikation

3 Tage für Menschen, die sich und andere besser verstehen wollen

WORUM ES GEHT

Kommunikation ist per Definition der Austausch von Informationen. Aber längst nicht alles, was wir sagen, kommt auch so an, wie es gemeint war. Und auch das, was unsere eigenen Antennen empfangen, interpretieren wir nicht immer richtig. Dieses Seminar ist der Schlüssel zu klarer, eindeutiger und treffsicherer Kommunikation. Es schafft ein höheres Bewusstsein für die Botschaften, die wir senden – und ein besseres Gespür für das, was andere uns wirklich sagen wollen.

WAS WIR TUN

- Wir lernen Grundlegendes über das elementare Sender-Empfänger-Modell.
- Wir erfahren, wie sich das Wissen über die „Vier Seiten einer Nachricht“ praktisch nutzen lässt.
- Wir üben Fragetechniken ein, die Ihre Gesprächsführung entscheidend weiterentwickeln.
- Mit aktivem Zuhören und Power Talking lernen wir, Gespräche mit Unterhaltungswert zu gestalten.
- Praktische Übungen und Intensivierungen machen uns fit für die Kommunikation in der Praxis.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Absolvent*innen des Seminars werden nun bewusste und zielfördernde Kommunikation in ihren beruflichen und privaten Alltag integrieren und sofort davon profitieren.
- Teilnehmer*innen haben nun ein deutlich erweitertes Kommunikations-Repertoire, das sie in die Lage versetzt, in verschiedenen Gesprächssituationen angemessen zu reagieren.
- Die Dialogfähigkeit hat sich durch das Seminar entscheidend verbessert und hilft dabei, effektiver und effizienter Informationen auszutauschen.
- Die neue Kompetenz besserer Gesprächsführung eröffnet Teilnehmer*innen völlig neue Möglichkeiten und führt sie zu mehr Erfolg.
- Durch die Seminarinhalte gewinnen Absolvent*innen insgesamt mehr Selbstsicherheit im Umgang mit anderen und vermeiden nachhaltig typische Kommunikationsfehler.

**GEZIELT - konzeptionelle Personalentwicklung
gemäß Ihrem Bedarf, konkret an ihren
Unternehmenszielen und deren Nachhaltigkeit.
Fordern Sie uns mit individuellen Seminaren und Formaten!**

13. Voice-Management – die Stimme zählt

1 Tag für Menschen, die viel sprechen und überzeugen müssen

WORUM ES GEHT

Nur der richtige Ausdruck macht auch wirklich Eindruck: Das stärkste Ausdrucksmittel dafür ist die menschliche Stimme. Sie macht Stimmung, sie stimmt ein und sie bestimmt. Dieses Seminar hilft im wortwörtlichen Sinne dabei, die „eigene“ Stimme zu finden.

Eine, mit der Sie Menschen erreichen, begeistern und gewinnen. Ziel ist, Stimme als einmaliges Instrument der eigenen Persönlichkeit bewusster und wirkungsvoller zu erleben und einzusetzen.

WAS WIR TUN

- Wir entdecken und definieren die spezifischen Eigenschaften der eigenen Stimme.
- Wir trainieren den sicheren und bewussten Umgang mit der eigenen Stimme.
- Wir arbeiten mit praktischen Übungen an Ausdruckskraft und Klangfülle.
- Wir steigern durch den verbesserten Einsatz der eigenen Stimme die körperliche Präsenz.
- Mit Stimmübungen vergrößern wir die Bandbreite des eigenen Ausdrucks für die Praxis.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen sind nun besser in der Lage, die eigene Stimmwirkung einzuschätzen, zu modulieren und zu optimieren sowie mögliche Schwächen zu erkennen.
- Der bewusster Umgang mit der eigenen Stimme und dem eigenen Klangkörper unterstützt die positive Selbstwahrnehmung und die Wirkung der eigenen Person.
- Absolvent*innen mit verbesserten stimmlichen Fähigkeiten werden grundsätzlich besser und zielgerichteter kommunizieren – beruflich wie privat.
- Das Seminar hat Teilnehmer*innen Methoden vermittelt, um Stimme und Körper auch in schwierigeren Situationen stabil und wirkungsvoll zu halten.
- Teilnehmer*innen gewinnen durch das Seminar insgesamt mehr Selbstsicherheit und Selbstbewusstsein.

14. Vom Controller zum Berater

2 Tage für Controller, die mehr erreichen möchten

WORUM ES GEHT

Das Controlling ist eine Schlüssel-Disziplin, um für den Unternehmenserfolg unerlässliche Daten zu gewinnen. In der Praxis werden diese aber häufig nicht professionell kommuniziert. Damit gelangen wesentliche Erkenntnisse nicht oder nur mangelhaft an die entscheidenden Adressaten. Dieses Seminar ertüchtigt Menschen aus dem Controlling, den Mehrwert ihrer Informationen intern richtig zu verkaufen und damit entscheidend zum Unternehmenserfolg beizutragen.

WAS WIR TUN

- Wir analysieren die Rolle des modernen Controllers im Unternehmensgefüge.
- Wir lernen grundlegende Kommunikationstechniken zum besseren Informationstransfer.
- Wir lernen, wie ein Controlling-Bericht mit der spezifischen Information ins Schwarze trifft.
- Wir üben den strukturierten Dialog mit dem „internen Kunden“ ein.
- Mit praktischen Fallarbeiten bereiten wir uns konkret für die Umsetzung in der Praxis vor.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen werden nach dem Seminar in der pro-aktiven Controller-Rolle gewonnene Daten ziel-sicher an die relevante Stelle im Unternehmen vermitteln.
- Die gesteigerten Kommunikationsfähigkeiten der Absolvent*innen verhindern, dass wichtige Erkenntnisse aus dem Controlling-Prozess versanden.
- Das verbesserte Kommunikationsvermögen erleichtert den persönlichen Umgang im beruflichen wie im privaten Alltag.
- Teilnehmer*innen sind nach dem Seminar deutlich besser in der Lage, Berichte strukturierter und damit zielsicherer zu verfassen.
- Teilnehmer*innen gelingt es mit Hilfe des Erlernten, mehr Sicherheit im Umgang mit den „internen Kunden“ zu erlangen und insgesamt selbstbewusster zu werden.



JULIANE NAUMANN
Ihre Trainerin

»
**Menschen in Bewegung
bringen – mit Neugierde,
Herz und Pragmatismus.**
«



POTENZIALWACHSTUM

15. Überzeugend präsentieren

2 Tage für Menschen,
die überzeugend vortragen,
moderieren und präsentieren wollen

WORUM ES GEHT

Es genügt nicht, ein gutes Produkt oder wertvolle Inhalte anbieten zu können – es kommt darauf an, ein werthaltiges Angebot auch überzeugend zu präsentieren. Nur dann kommt es auch an und legt im Prozess der Kundenentscheidung die richtigen Hebel um.

Das Seminar vermittelt, worauf es ankommt, damit nicht nur Präsentation sondern auch Präsentator ins Schwarze treffen. Denn nur mit dem entsprechenden Ausdruck machen Sie und Ihre Präsentation den richtigen Eindruck.

WAS WIR TUN

- Wir untersuchen die drei Dimensionen von Wirkung: verbal, nonverbal und paraverbal.
- Wir lernen Aufbau und Struktur wirkungsvoller Präsentationen kennen – und anwenden.
- Wir eignen uns Fertigkeiten effektiver Redestrukturen sowie Sprech- und Sprachmittel an.
- Wir lernen Methoden und Strategien kennen, um Nervosität und Stress auszuschalten.
- Wir trainieren Praxissituationen und lernen zu überzeugen statt zu überreden.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen gelingt es nach dem Seminar, in freier Rede zu überzeugen sowie zielgerichtet und souverän zu präsentieren.
- Absolvent*innen haben ein Bewusstsein für die innere Einstellung und ihre Präsenz sowie die eigene Bühnenwirkung kultiviert.
- Die Grundprinzipien erfolgreicher Rhetorik und Körpersprache helfen nach dem Seminar, Kommunikation und Präsentationen erfolgreich zu gestalten.
- Teilnehmer*innen verfügen jetzt über eine deutlichere Stimmleistung und haben durch das Seminar verlässlich und nachhaltig ihre „eigene“ Stimme gefunden.
- Die Präsentationstechniken verbessern die eigene Wirkung in Auftritten und das Selbstbewusstsein.

16. Yes, I can! Für Herausforderungen gewappnet

1 Tag vor Ort, 2 Tage online für Menschen
mit Mut zu Veränderung

WORUM ES GEHT

Das tägliche Leben – nicht nur im beruflichen Umfeld – ist geprägt von Veränderung, Druck und Unbekanntem. Im Seminar „Yes, I can!“ wechseln wir die Perspektive und zeigen, dass diese alltäglichen Herausforderungen etwas sind, das wir nicht beklagen müssen, sondern aktiv gestalten können. Im Zentrum stehen deshalb Methoden und Strategien, um solche Herausforderungen, die ja im Grunde nichts anderes als das Leben selbst sind, besser zu meistern.

WIE ES SIE WEITERBRINGT

- Teilnehmer*innen haben die Hemmschwellen zum eigenen Improvisationstalent abgebaut und trauen sich, ihre eigene Kreativität zu entfalten.
- Das Seminar hat Fertigkeiten vermittelt, mentale Flexibilität zu trainieren und Veränderungen mit innerer Ruhe und spielerischer Leichtigkeit zu begegnen.
- Teilnehmer*innen verfügen jetzt über nachhaltiges Wissen, um an



WAS WIR TUN

- Mithilfe von Improvisationen üben wir spielerisch neue Blickwinkel ein und fördern Ideenvielfalt.
- Wir befassen uns mit Fehlern und dem angemessenen Umgang damit.
- Wir trainieren unsere Kommunikationsfähigkeiten unter der Prämisse von Wertschätzung.
- Wir kultivieren ein Bewusstsein für die positive Wirkung von Wertschätzung im Alltag.
- Wir lernen Strategien kennen und üben sie ein, um Hindernissen mit mehr Mut zu begegnen.

- einer positiven Fehlerkultur mitzuwirken, die aus der Angst vorm Scheitern eine Kultur des Lernens macht.
- Das Seminar hat Absolvent*innen ein besseres Kommunikationsvermögen vermittelt, mit dem sie zielsicherer und klarer artikulieren.
- Insgesamt hat das Seminar dafür gesorgt, dass Teilnehmer*innen mit Herausforderungen besser und behänder umgehen und bei Rückschlägen mehr Resilienz zeigen.



HINTERM
HORIZONT
GEHT'S WEITER



**MEHR
UMSATZ
& ERTRAG
MIT DER
LEIDENSCHAFT
DER EXTRAKLASSE.**

VERTRIEBSIMPULS GMBH & CO. KG
MÜNCHNER FREIHEIT 26
80802 MÜNCHEN

TELEFON +49 (0) 89 - 9789 4340
TELEFAX +49 (0) 89 - 9789 4339

INFO@VERTRIEBSIMPULS.DE

NEUER INPUT – UNSERE IMPULS-HOMEPAGE:
WWW.VERTRIEBSIMPULS.DE
VERKAUFSINSPIRATIONEN UNTER
WWW.FACEBOOK.COM/VERTRIEBSIMPULS

vertriebsimpuls [!]

Unternehmens- und
Personalentwicklung

