

Individuelle Trainings nach Maß – praxisrelevant, persönlich, motivierend

Wir bieten seit mehr als zehn Jahren in Deutschland erfolgreich Seminare für professionelle Kommunikation und Verhalten an. Wir beraten mit unseren Trainings und Coachings die Mitarbeiter aller Hierarchieebenen von Industrie- und Handelsunternehmen, Banken und Versicherungen, Steuerberatungen, Anwaltskanzleien, Arzt- und Zahnarztpraxen, Apotheken in allen Themen rund um die Kommunikation. Wir bieten offene Seminare für Privatpersonen und exklusive firmeninterne Trainings an. Dabei passen wir jedes Seminar den Bedürfnissen der Teilnehmer an.

Unsere Seminare bieten für jeden Teilnehmer größtmöglichen Praxisbezug. Der Transfer des Gelernten und Trainierten in den Alltag und die Motivation zum eigenen Handeln werden dadurch gewährleistet.

Schauen Sie sich unser Leistungsangebot in aller Ruhe an. In einem ersten Gespräch erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen ein maßgeschneidertes Angebot für Ihre Bedürfnisse!

Unser Leistungskatalog in stichwortartiger Ausführung

Trainings für den Arbeitsplatz

Telefontraining - Terminvereinbarungen und aktiver Telefonverkauf

Bedürfnisorientierte Kundenansprache und Kundenpflege, Aktives Gestalten von Kundenkontakten, Terminvereinbarungen treffen und Abschlüsse vorbereiten. Steigerung des Verkaufserfolgs durch Freundlichkeit, Eigeninitiative und Kundenorientierung am Telefon

- Dauer: 2-3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen am Theorietag, pro Praxistag maximal 4 Personen

Abschlussorientiertes Verkaufen

Zielsichere Kundenansprache und zügiger Geschäftsabschluss; Kundenorientierte Nutzenargumentation; Verkaufssignale sicher erkennen; Potentiale entfalten und Kundengespräche aktiv gestalten

- Dauer: 2-3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen am Theorietag, pro Praxistag maximal 4 Personen

Kundenpotentiale konsequent nutzen

Kundenpotentiale erkennen, sofort ausschöpfen und konsequent nutzen; Aufbau mittel- und langfristiger Geschäftsbeziehungen; Erfolgreiche Terminvereinbarung; Nutzenargumentation statt Preisverhandlung

- Dauer: 2-3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen am Theorietag, pro Praxistag maximal 4 Personen

Behandlung von Kundenbeschwerden und Reklamationen

Bedeutung von Reklamationen für den Kunden; Verbesserung der Kommunikation nach innen und nach außen; Probleme erkennen und Lösungen anbieten; Aktives Beschwerdemanagement; Schaffung einer Reklamationskultur

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen

Teamtraining: Integration und Motivation

Steigerung der Qualität der Zusammenarbeit im Team; Schaffung einer offenen Feedbackkultur; Entwicklung gemeinsamer Ziele und Leitlinien; Wir-Gefühls und Motivation zu gemeinsamen Zielen

- Dauer: 1-2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen

Messtraining: Kundenbindung durch professionelles Auftreten

Schaffung und Vertiefung von Kundenkontakten; ganzheitlicher Messeauftritt; Messeziele verstehen und erreichen; durchgängige Motivation von der Messenvorbereitung über die aktive Standarbeit bis zur Evaluation

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen

Rhetorik I bis V: Erfolg durch effektive und schlagfertige Kommunikation

Rhetorik I Grundlagen überzeugender Kommunikation: Alles ist Sprache
Rhetorik II Professionelle Reden, Vorträge, Präsentationen
Rhetorik III Kommunikative Kompetenz: Empathie und Schlagfertigkeit
Rhetorik IV Sicherer Umgang mit Provokation und Manipulation
Rhetorik V Königsdisziplin Dialektik: „kunstvolle Gesprächsführung“

Die Module können auch einzeln gebucht werden, wir empfehlen allerdings die komplette Buchung der fünf Module für ein geschlossenes Arbeitskonzept

- Dauer: 2 Tage für jedes einzelne Modul
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen

NLP (Neuro Linguistisches Programmieren): Mehr Flexibilität im Dialog

Vergrößerte Flexibilität der eigenen Kommunikation; Steigerung der eigenen Dialog- und Ausdrucksfähigkeiten; Grundtechniken des NLP, z.B. zur Zielentwicklung und zum Selbstmanagement

- Dauer: 3 Tage, Aufbautraining möglich (siehe NLP für Führungskräfte)
- Ideale Teilnehmerzahl: 12 Personen

Induktionsformulierungen: Die Zustimmung des Kunden vorwegnehmen

Elegante und geniale Fragestellungen für Gespräche mit Kunden und Mitarbeitern; Zügig Gesprächsergebnisse erzielen; Zugänge zum Gegenüber erkennen; Eigen- und Fremdmotivation zur Zielerreichung; NLP-Sprachformen

- Dauer: 1-2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen

Training in der Praxis

Begleitung am Arbeitsplatz und Feldbegleitung:

Ist-Analyse, Feedback und Weiterentwicklung von Erfolgsstrategien

Steigerung des Verkaufs- und Service-Erfolgs; Nutzen- und Effizienzdarstellung von Produkten; Verbesserung der Kundenpflege; Steigerung der Kundenzufriedenheit; Weiterentwicklung eigener Erfolgsstrategien

- Dauer: 1-2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: Pro Praxistag werden maximal 2 Personen begleitet

Führungskräftetrainings

Zielvereinbarungen und Feedbackgespräche: Schnell, motivierend und effektiv

Leichteres Führen durch Anwendung der richtigen Gesprächstechniken; Steigerung der Arbeitseffizienz und Leistungsbereitschaft durch motivierte Mitarbeiter; Mitarbeiter-Entwicklung; optimale Zielformulierungen; offenes Feedback

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen

Umgang mit Konflikten: Schwierige Mitarbeitergespräche führen

Konstruktiver Umgang mit Konflikten und Schwierigkeiten; Steigerung der Arbeitseffizienz durch schnellere Konfliktlösung; Konfliktphasen erkennen und effektiv intervenieren; Feedback und Konfliktkultur

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen

Ziel- und Zeitmanagement: Ressourcen erfolgreich nutzen

Entwicklung einer eigenen Strategie zum effektiven Ziel- und Zeitmanagement; Delegieren und Verantwortung übertragen; optimale Zielformulierungen; Entspannter Umgang mit der Zeit: Gleichgewicht zwischen Beruf und Privatleben, Stressabbau

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 12 Personen

NLP für Führungskräfte: Leichter und einfacher führen

Einfachere Führung und Motivation von Mitarbeitern; Funktion von Visionen; Eigeninitiative fördern, Ziele schneller erreichen; überzeugende Kommunikation; Vertiefung der NLP-Techniken

- Dauer: 3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen

Leitung / Moderation von Besprechungen und Verhandlungen

Effektive Besprechungen und Verhandlungen durchführen; Erfolgreiche Präsentation der eigenen Ziele; Treffen verbindlicher Vereinbarungen; Überzeugende Führung von lebhaften Diskussionen; Sicherer Umgang mit Präsentationshilfen

- Dauer: 2-3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 9 Personen

Präsenz: Effektive Eigendarstellung und Präsentation

Sicherer Umgang mit Medien (z.B. TV- oder Radiointerviews); Überzeugende Präsentationen – auch aus dem Stehgreif; Gesprächspartner für gemeinsame Ziele begeistern; Schlagfertigkeit, Kompetenz und Überzeugungskraft

- Dauer: 2-3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 9 Personen
- ➔ Einzelcoaching zu konkreten Aufgabenstellungen möglich

Organisationsentwicklung, Strategiebegleitung und Fusionsmanagement

Ganzheitliche Planung und Durchführung effektiver Veränderungsstrategien; Erhöhung der Veränderungsbereitschaft; Begeisterung wecken für neue Konzepte und Strukturen; Überwindung von Widerständen durch transparente Kommunikation; Leitbildentwicklung

- Dauer: 3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 9 Personen
- ➔ Auf Wunsch Supervision und Begleitung bei der Umsetzung durch den Trainer

Coachingseminar für Führungskräfte (Supervision, Coach the Coach): Effektive Weiterentwicklung von Mitarbeitern

Psychologische Fertigkeiten zur qualitativen Durchführung von Coachings; Effektiver Einsatz von Feedback und Coaching als Führungsinstrument; Erkennen und Aktivierung von Leistungspotentialen; Anregen und Gestalten von Lernprozessen

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen
- ➔ Einzelcoaching zu konkreten Aufgabenstellungen und Supervision möglich

Einzelcoaching

Einzelcoaching: Coaching zu individuellen Aufgabenstellungen

Arbeiten Sie im vertraulichen Rahmen an Ihren persönlichen Zielen, Aufgaben und Problemen: z.B. Erarbeiten der persönlichen Erfolgsstrategien; Lösung spezieller Führungssituationen und Führungs-Anforderungen; Lösung von Kommunikationsproblemen im Alltag; Bewältigung von Stress durch konstruktiven Umgang mit Problemen

- Dauer: wird je nach Aufgabenstellung mit dem Coachee abgestimmt

Azubi-Training

Azubi-Training: Vorbereitung auf die mündliche Prüfung und den Berufsalltag

Stressfrei in die Prüfung durch professionelle Vorbereitung; Profilierung durch Ausstrahlung von Kompetenz und Ruhe – sowohl in der Prüfung als auch beim Kundengespräch; Erfolgreiche Kommunikation durch aktives Zuhören und klare Gesprächsführung

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 3-8 Personen

Spezialtrainings für Finanzdienstleister

BSB-FDL (Bediente SelbstBedienung für FinanzDienstLeister)

Effektive Verbindung von Beratung und Bedienter Selbstbedienung; Positives Grundverständnis zur BSB-FDL Geschäftsstelle und zum Vertriebskonzept 2010; Sicherstellung eines nachhaltigen Vertriebs Erfolges; Nutzung des proaktiven Vertriebsansatzes

- Dauer: 2-3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen am Theorietag, pro Praxistag maximal 4 Personen

Spezialtraining für Banken-Shops

Erkennen und aktive Ansprache möglicher Kunden; Erfolgreiche Terminvereinbarungen bei der Kaltakquise; Erlernen spezifischer Verhaltensweisen für die besondere Beratungs- und Verkaufssituation; Überzeugender Einsatz eigener kommunikativer Stärken

- Dauer: 2-3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen am Theorietag, pro Praxistag maximal 4 Personen

Spezialtrainings für verschiedene Branchen

Service- und Teamtrainings für verschiedene Branchen

Patienten, Mandanten und Klienten sind heute nicht mehr Leistungssuchende, sondern viel mehr umworbene Kunden in einem harten Wettbewerbsumfeld. Ständig neue Gesetze verändern den Markt und eröffnen gleichzeitig neue Chancen.

Dieses Spezialangebot baut auf unserer langjährigen Erfahrung im Training von Teams aus Arzt- und Zahnarztpraxen, Apotheken sowie verschiedener Teams aus Anwaltskanzleien und Steuerberatungen und auch Teams aus Mitarbeitern von Verbänden oder kommunalen und öffentlichen Verwaltungsorganen. Bitte schauen Sie sich dazu die Referenzschreiben aus diesem Kundenkreis an, auf Wunsch nennen wir Ihnen gerne auch verschiedene Ansprechpartner.

Verständnis von alltagsrelevanten Kommunikationsstrategien; Steigerung der Kundenbindung; Erhöhung der Kundenzufriedenheit durch ein umfassendes Angebot für die Befriedigung seiner Bedürfnisse; Gemeinsames Teamverständnis und höhere Motivation

- Dauer: 2-3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 8 Personen am Theorietag, pro Praxistag maximal 4 Personen

Unternehmensunabhängige Trainingsangebote - Offene Seminare

Persönlichkeitstraining und -coaching

Aus Wünschen und Träumen die eigenen Ziele erarbeiten; optimale Zielformulierungen; Selbstbewusst für die eigenen Ziele und Visionen einstehen; Erhöhung der persönlichen Ausstrahlung; Mitmenschen für gemeinsame Ziele begeistern; Schlagfertigkeit, Kompetenz und Überzeugungskraft

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 9 Personen
- ➔ Einzelcoaching zu konkreten Aufgabenstellungen möglich

Rhetorik für Frauen: Selbstbewusste Kommunikation

SELBST bewusste Kommunikation zugunsten der eigenen Ziele; Bewusster Einsatz spezifischer weiblicher Kommunikationsmuster und –stärken; Ausstrahlung von Präsenz, Sicherheit und Überzeugungskraft in der Kommunikation; Kenntnis und Weiterentwicklung der eigenen kommunikativen Intelligenz

- Dauer: 3 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: -8-12 Personen

Full Immersion Kommunikationstraining

Coaching on the Job

Wir betreuen und begleiten Menschen am Arbeitsplatz in verschiedenen Branchen und Hierarchieebenen. Führungskräfte, Selbständige, Vertriebs- oder Servicemitarbeiter, Kundenbetreuer, Ärzte, Rechtsanwälte betreuen wir für zwei Tage individuell und direkt in ihrem Arbeitsumfeld.

Die Grundlage unseres Feedbacks für den jeweiligen Coachee sind unsere Beobachtungen Ihres Verhaltens am Arbeitsplatz. Wir bleiben während der Kunden- oder Mitarbeiterkontakte im Hintergrund und bewerten anschließend gemeinsam mit Ihnen das Erlebte.

Durch diese Reflektion des Verhaltens und intensiven Input ergeben sich individuelle Anregungen, wie Sie die eigenen kommunikativen Fähigkeiten dauerhaft verbessern können und damit Ihre Geschäftsergebnisse eindeutig optimieren.

Direkt im nächsten Kontakt können Sie dann die erhaltenen Informationen und Tipps gezielt anwenden und Ihren Kommunikationsstil der Situation durch bewusstes Agieren flexibel anpassen. Während des Full Immersion Kommunikationstrainings wird dieses Know-how konsequent eingesetzt um damit auch langfristige Ziele zu erreichen, wie z. B. die Auflösung von Blockaden und verstärkte Leistungsmotivation.

Selbstverständlich wird der gesamte Coachingprozess persönlich und vertraulich durchgeführt.

**„Das was vor uns liegt und das was hinter uns liegt ist nichts,
verglichen mit dem was in uns liegt“**

Bewerbertraining für Hochschulabsolventen und Akademiker

Überzeugungskraft und Kompetenz ausstrahlen im Bewerbungsgespräch; Kenntnis der eigenen Ziele, Wünsche und des eigenen Profils; Zielgerichtete Auswahl potentieller Arbeitgeber; Effektive Vorbereitung auf Assessment Center; Professionelle Gestaltung der eigenen Bewerbungsunterlagen

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 9 Personen
- ➔ Einzelcoaching nach Absprache möglich

Mental-, Antistress- und Entspannungstraining

Kenntnis und sichere Anwendung verschiedener Methoden zur Entspannung und Stressreduktion; Steigerung der eigenen Arbeitseffizienz; Erarbeitung einer eigenen Strategie zum Zeit- und Selbstmanagement; Reflexion des eigenen Stress-Verhaltens

- Dauer: 2 Tage
- Ideale Teilnehmerzahl: 9 Personen
- ➔ Einzelcoaching nach Absprache möglich

**„Ob Du denkst, Du kannst es, oder
ob Du denkst, Du kannst es nicht:
Du hast recht.“**

Henry Ford

Machen Sie sich und Ihre MitarbeiterInnen fit für die Zukunft, vereinbaren Sie mit uns einen unverbindlichen Gesprächstermin, bei dem wir für Ihre speziellen Bedürfnisse ein effektives Training zusammenstellen, ganz nach dem Leitbild für unser persönliches Handeln:

Zuhören ➔ Motivieren ➔ Aktivieren