

# Seminarkatalog

## - Banken Spezial -

Auszug aus dem umfangreichen Seminarkatalog



Trainingsakademie  
Süddeutschland



Bernd Meurer



Veronika Schneider

## Eine Akademie, bei der wir auch gerne Kunden sind

Die Trainingsakademie Süddeutschland ist eine der bedeutendsten Akademien in Deutschland und die erste Wahl für Entwicklungs- und Veränderungsprozesse, Training und Coaching.

Für Unternehmen und Privatpersonen, branchenübergreifend in Deutschland und der Schweiz sind wir der richtige Partner, wenn es darum geht, Unternehmen und Menschen in einem nachhaltigen Entwicklungsprozess erfolgreich zu begleiten.

Mit unserem bewährten Kompetenzteam schaffen wir es, vielfältigen Kundenbedürfnissen individuell gerecht zu werden. Die Weiterempfehlungsquote von über 100% unserer Kunden mit Bestnote und ausgezeichneten Feedbacks unserer Teilnehmer sprechen für unsere hohe Wirksamkeit und Qualität.

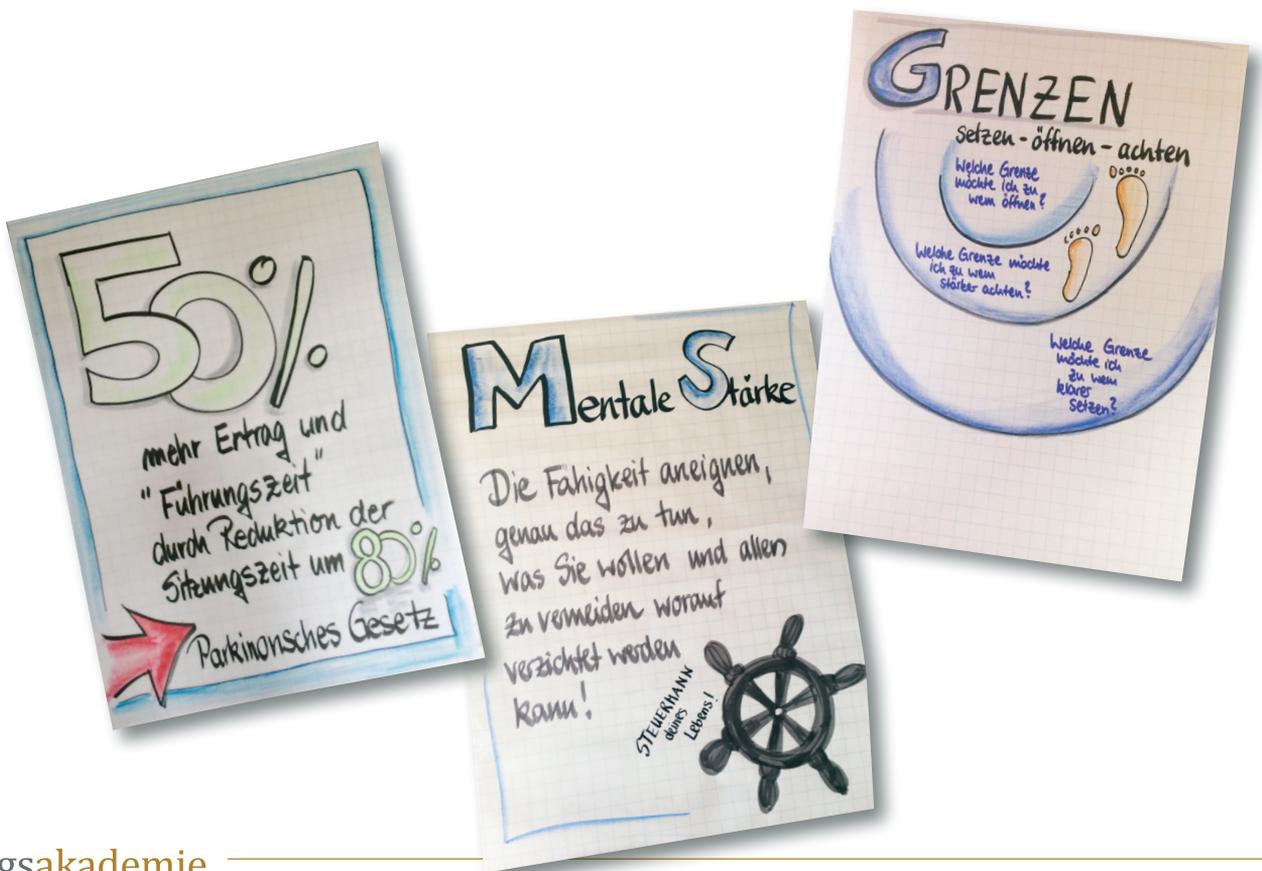
Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Trainer- und Coachteam der Trainingsakademie

**Veronika Schneider und Bernd Meurer**  
Geschäftsführung

# 8 Gründe für die Zusammenarbeit mit der Trainingsakademie Süddeutschland

- Aus der Praxis für die Praxis
- Gemeinsame Zusammenarbeit auf höchstem Niveau
- Einzigartige Visualisierung im Training
- Nachhaltige Entwicklungsprozesse
- Herausragende Leistungen für Ihre Zielerreichung
- Umfangreiches Trainings- und Coachingangebot
- Großes und kompetentes Team an Trainer- und Coaches
- Maßgeschneiderte Konzepte



## Spannungsfeld zwischen Marktfolge und Vertrieb

### Zusammenarbeit und Schnittstellen erfolgreich gestalten

#### Diskussion auf Augenhöhe - Vermeiden von Reibungsverlusten

Ein Spannungsfeld: Vertriebseinheiten und der Bereich Marktfolge. Häufiger Reibungsverlust zum Leiden aller Beteiligten: Mitarbeiter, Kunden und Unternehmensgewinn. Gegenläufige Teilbankenstrategien, unklare Prozesse, Kommunikationsprobleme in Abstimmungsprozessen und infolgedessen Ineffizienz im Alltagsgeschäft, sind die möglichen Gründe und Folgen. In diesem Seminar erarbeiten alle Beteiligten, das Spannungsverhältnis zwischen den Bereichen in eine effiziente Zusammenarbeit zu entwickeln. Absprachen, Eskalationsprozesse und Zielfokussierung werden als wichtiges Fundament gelegt.

#### Inhalte

- Voraussetzungen für erfolgreiche Zusammenarbeit und konstruktive Schnittstellen
- Kommunikation, auch in schwierigen Situationen
- Rollenverständnis der Mitarbeiter und des jeweiligen Bereiches
- Umgang mit Konflikten und Reibungsverlusten
- Informationsfluss und Absprachen
- Transparente Zuständigkeiten und Kommunikationsregeln
- Schlichtung bei unterschiedlichen Zielsetzungen
- Eskalationsplan
- Synergien nutzen

#### Trainingserfolge

- Sie wenden den Handwerkskoffer einer effizienten Zusammenarbeit an
- Sie wandeln das Spannungsfeld in eine effiziente Zusammenarbeit
- Sie intensivieren die Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Marktfolge durch gemeinsame Strategien und Zielsetzungen
- Sie finden sich zur gemeinsamen marktorientierten Einheit
- Sie weisen eine höhere Mitarbeiterzufriedenheit und -bindung auf
- Sie generieren eine verbesserte Kosteneffizienz
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

#### Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

#### Teilnehmer

Führungskräfte aus Vertrieb und Marktfolge, Mitarbeiter aus Vertrieb und Marktfolge, Projektverantwortliche, Vorstände (Empfehlung: Es sollten beide Bereiche, Vertrieb und Marktfolge von einer Bank vertreten sein).



#### Buchungsnummer

TAS13.064

#### Training

2,0 Tage

#### Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,  
zzgl. Seminarverpflegung

#### Auch firmenintern buchbar

#### Referenten

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

#### Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

#### Terminübersicht und Veranstaltungsort

Siehe Beilage in diesem Katalog oder aktuell auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Anmeldeformular

Über Buchungsformular auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 18



#### Maßgeschneiderte Weiterbildung für Ihr Unternehmen

Auf Wunsch entwickeln wir für Sie ein maßgeschneidertes Seminarangebot. Insbesondere wenn Sie auf der Suche nach einer ganz konkreten Lösung sind, kann ein Themen- und Trainingsmix die Lösung sein.

#### Kontakt zu einem unverbindlichen Gespräch

[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de) | [info@training-sued.de](mailto:info@training-sued.de) | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75

Bestseller

## Genossenschaftliche Beratung

## Mehr Abschlüsse und höhere Kundenzufriedenheit

## Freundlich - Gewinnend - Kompetent

Sie möchten Ihren Kundenberatern die Qualifizierung vermitteln, welche am Markt erwartet wird? Darüber hinaus Kunden für Ihr Unternehmen begeistern? In diesem modular aufgebauten Training lernen Ihre Berater, wie sie durch strukturierte Gesprächsführung eine Gesamtbedarfsberatung durchführen. Höhere Abschlussquoten, Cross-Selling, Kundenzufriedenheit und -bindung sind positive Ergebnisse des interaktiven Workshops. Für eine nachhaltige Entwicklung, benötigt es Identifikation und Motivation für den neuen Beratungsprozess.

## Inhalte

- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Gesamtbedarfsberatung
- Strukturierte und gesamtbedarfsorientierte Analyse der Kundensituation
- Kundenbeziehungsmanagement (KBM) - Aufbau einer dauerhaft guten Kundenbeziehung und Kundenzufriedenheit
- Identifikation und Motivation mit der ganzheitlichen Beratungsqualität
- Abschlussorientierung und Empfehlungsmanagement
- Interaktive Wissensvermittlung im Wechsel mit Beratungstraining und Feedback
- Reflexion und Feedback des eigenen Verkaufs- und Abschlussverhaltens
- Standards setzen und den Kunden positiv überraschen
- Gewinnen durch Sympathie und Ausstrahlung
- Magic Words – unterschiedliche Persönlichkeitstypen erreichen
- Besonderheiten der Verkaufsrhetorik
- Umgang mit Unsicherheit, Lampenfieber und Nervosität
- Wirkungsvolle Bewältigungsstrategien in schwierigen Situationen
- Die Persönlichkeit des Kunden schätzen und bedienen
- Erkennen von Denk- und Entscheidungsmustern des Kunden
- Handlungsweisen aus der Verkaufspsychologie
- Kaufmotive ermitteln und tief liegende Handlungsmuster verstehen

## Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer der ganzheitlichen Beratung an
- Sie überzeugen durch Kompetenz, Sympathie und Ausstrahlung
- Sie führen eine strukturierte Gesamtbedarfsberatung
- Sie besitzen vielseitige verkäuferische Kompetenzen
- Sie kommunizieren effizient mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Sie führen abschlussorientierte und auch schwierige Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

## Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Training ohne Einwegkommunikation, hoher Praxisanteil in den Workshops, Training on the Jobs, individuelle Coachingimpulse innerhalb der Trainingsgruppe.

## Besonderheit

Referenzbanken geben Ihnen einen persönlichen Einblick in die garantierte und erfolgreiche Integration von „Beratungsqualität“ in der Vertriebspraxis.

## Nachhaltigkeits-Workshop

Diese Workshops garantieren eine nachhaltige Umsetzung und Festigung der persönlichen Entwicklung.



## Buchungsnummer

TAS13.065

## Training

Der zeitliche Rahmen wird nach einer individuellen Bedarfsanalyse vereinbart

**Nur firmenintern buchbar, individuelle Abstimmung notwendig**

## Referenten

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

## Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

## Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

**NEU!** Lust auf Vertrieb**Mit Persönlichkeit und Kompetenz zu vertrieblichen Erfolgen****Kompetenz - Persönlichkeit - Sicherheit**

Ihre Mitarbeiter sind Ihre Zukunft. Individuell gefördert in deren Persönlichkeit und Methodenkompetenz, schaffen Sie vertrieblichen Erfolg und Identifikation.

Durch Sicherheit und Orientierung im Tun entsteht ein reichhaltiges Fundament für eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft. In diesem Training steht neben methodischen Bausteinen der Gesprächsführung die Entwicklung der Persönlichkeit des Mitarbeiters im Fokus.

**Inhalte**

- Motivation und Selbstverständnis als Verkäufer
- Beziehungsmanagement mit dem Kunden
- Strukturierte und gesamtbedarfsorientierte Analyse der Kundensituation
- Entwicklung einer ganzheitlichen Gesprächsstruktur
- Abschlussorientierung und Empfehlungsmanagement
- Interaktive Wissensvermittlung im Wechsel mit Beratungstraining und Feedback
- Kommunikationsmodelle und ihre praktische Anwendung im Berateralltag
- Standards setzen und den Kunden überraschen
- Gewinnen durch Sympathie und Ausstrahlung
- Kompetenz in der Stimme und Sprache
- Handwerkskoffer für jeden Persönlichkeitstyp
- Wirkung und Auftreten
- Business Knigge

**Trainingserfolge**

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer an
- Sie bauen eine nachhaltige Kundenbeziehung auf
- Sie führen eine strukturierte Gesamtbedarfsberatung
- Sie besitzen vielseitige verkäuferische Kompetenzen
- Sie kommunizieren effizient mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Sie treten sicher und professionell auf
- Sie wählen das passende individuelle Outfit für jeden Business-Anlass
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

**Methoden**

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

**Teilnehmer**

Kundenberater, Kundenbetreuer, Mitarbeiter aus dem Vertrieb, Key Account Manager.

**Besonderheit**

Wir empfehlen Training on the Job innerhalb der Praxisphasen durch die ausgebildete Führungskraft vor Ort oder durch unsere Trainer.

**Buchungsnummer**  
TAS13.066

**Training**

6,0 Tage

individuelle Abstimmung  
notwendig

**Nur firmenintern  
buchbar**

**Referenten**

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Intensitätsgarantie**

Maximal 8 Teilnehmer

**Teilnahmezertifikat**

Für dieses Seminar wird  
ein Teilnahmezertifikat  
ausgestellt

**Terminübersicht und  
Veranstaltungsort**

Siehe Beilage in diesem  
Katalog oder aktuell auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Anmeldeformular**

Über Buchungsformular auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Allgemeine  
Geschäftsbedingungen**  
Auf Seite 18

**NEU!**

## Motivation und Identifikation der Mitarbeiter bei Geschäftsstellenschließungen

### Mit Persönlichkeit und Kompetenz zu vertrieblichem Erfolg Kompetenz - Persönlichkeit - Sicherheit

Aktuell bestimmt die Diskussion über den Ertrags- und Zinsrückgang in vielen Sparkassen und Volksbanken das Tagesgeschäft. Die größere Herausforderung ist jedoch die Digitalisierung von Arbeits- und Entscheidungsprozessen und ihre Auswirkungen auf die Arbeitsplätze der Beschäftigten in den Sparkassen und Volksbanken.

Der Personalumbau und die Geschäftsstellenschließungen und -zusammenlegungen bestimmen zunehmend die Aufgabenfelder der Belegschaft. Die Veränderungen betreffen dabei nicht nur die Marktbereiche, sondern zunehmend auch die Marktfolge und die Stäbe und wirken bis in den gesamten traditionellen Wert der Sparkassen und Volksbanken. Damit fokussieren sich die Aufgaben auf die Bewältigung dieser Herausforderungen im Sinne der Beschäftigten.

In diesem Seminar werden die Kommunikationsmöglichkeiten gegenüber Kunden erarbeitet, sowie die Grundlage für die Identifikation und Motivation der Mitarbeiter mit den anstehenden Veränderungen.

#### Teilnehmer

Betroffene Belegschaft in den Geschäftsstellen und Filialen.

#### Besonderheit

Referenzbanken geben Ihnen einen persönlichen Einblick in die garantierte und erfolgreiche Umsetzung dieser Trainingsmaßnahme.



#### Buchungsnummer

TAS13.067

#### Training

Der zeitliche Rahmen wird nach einer individuellen Bedarfsanalyse vereinbart

#### Nur firmenintern buchbar

#### Referenten

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

#### Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

#### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 18

## Telefontraining

**Das Telefon als Visitenkarte Ihres Unternehmens****Serviceorientierung - Kundenzufriedenheit - Freude am Telefonieren**

Für den Großteil der Kunden ist das Telefon der einzige Weg zu Ihnen. Im Vertrieb und Service ist das Telefon das wichtigste Instrument. Dieses optimal zu nutzen bringt maximalen Erfolg. Kompetenz muss für den Kunden schon am Telefon spürbar werden. Verbessern Sie Ihre Telefonqualität und steigern Sie sowohl Kundenzufriedenheit als auch Ansehen am Markt. Jeder Teilnehmer hat bereits nach dem Training wirkungsvolle und praxiserprobte Methoden an der Hand.

**Inhalte**

- Beziehungsmanagement am Telefon
- Wirkungsvolle Gespräche am Telefon
- Grundlagen der Kommunikation
- Gesprächsstruktur und Telefonleitfaden
- Sympathie durch die Stimme
- Gesprächssteuerung durch wirkungsvolle Fragetechniken
- Steigerung der Frustrationstoleranz

**Trainingserfolge**

- Sie setzen effektive Gesprächstechniken für serviceorientiertes Telefonieren ein
- Sie führen Telefonate souverän und zielgerichtet
- Sie wissen mit schwierigen Situationen umzugehen
- Sie trainieren Ihre Stimme, um noch authentischer und kompetenter zu wirken
- Sie agieren auch in problematischen Situationen kundenorientiert
- Sie gewinnen Freude am Telefonieren
- Sie wenden praktische Tipps in Ihrem Alltag an
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

**Methoden**

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

**Teilnehmer**

Mitarbeiter aus Kundenservice, Telefonservice, Sekretariat und Assistenz, Vertrieb, Innendienst, Einkauf.

**Besonderheit**

Dieses Seminar wird auch als Training für Auszubildende angeboten.

**Empfehlungsbarometer**

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Professionelle Assistenz, Erfolgreich verkaufen I und Grundlagen der Gesprächsführung besucht.

**Buchungsnummer**

TAS13.037

**Training**

1,0 Tage

**Teilnahmegebühr**

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,  
zzgl. Seminarverpflegung

**Auch firmenintern buchbar****Referenten**

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Intensitätsgarantie**

Maximal 8 Teilnehmer

**Teilnahmezertifikat**

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

**Terminübersicht und Veranstaltungsort**

Siehe Beilage in diesem Katalog oder aktuell auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Anmeldeformular**

Über Buchungsformular auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Allgemeine Geschäftsbedingungen**

Auf Seite 18

## Bestseller

## Lust auf Service

## Lust auf Service, der Eindruck macht und begeistert

## Freundlich - Gewinnend - Optimistisch

Sie möchten Ihren Kundenservice zu mehr machen, als was Ihre Kunden erwarten und darüber hinaus Ihr Ansehen am Markt verbessern? Guter Service setzt heute die Messgröße für die Entscheidung des Kunden. In diesem Training lernen Sie, wie Sie Ihre Kunden durch gegebene Standards individualisieren und für sich gewinnen. Guter Service ist nicht teuer und bewirkt doch so viel.

## Inhalte

- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Serviceorientierung
- Standards setzen und den Kunden positiv überraschen
- Gewinnen durch Sympathie und Ausstrahlung
- Der schönste Name der Welt - der Eigene!
- Verbaler und nonverbaler Beziehungsaufbau
- Sach- und Beziehungsebene gekonnt ansprechen
- Kompetenz in der Stimme und Sprache
- Aus zufriedenen Kunden werden Begeisterte

## Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer der Serviceorientierung an
- Sie merken sich die Namen Ihrer Kunden
- Sie überzeugen durch Sympathie und Ausstrahlung
- Sie überraschen den Kunden mit Ihrem Service
- Sie bauen auf verbaler und nonverbaler Weise Beziehungen auf
- Sie führen auch schwierige Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

## Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

## Teilnehmer

Mitarbeiter aus Kundenservice, Telefonservice/-zentralen, Sekretariat und Assistenz, Vertrieb, Key Account Manager, Innendienst.

## Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Business Knigge und Erfolgreich verkaufen I besucht.

**Buchungsnummer**

TAS13.038

**Training**

1,0 Tage

**Teilnahmegebühr**

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,  
zzgl. Seminarverpflegung

**Auch firmenintern  
buchbar****Referenten**

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Intensitätsgarantie**

Maximal 8 Teilnehmer

**Teilnahmezertifikat**

Für dieses Seminar wird  
ein Teilnahmezertifikat  
ausgestellt

**Terminübersicht und  
Veranstaltungsort**

Siehe Beilage in diesem  
Katalog oder aktuell auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Anmeldeformular**

Über Buchungsformular auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Allgemeine  
Geschäftsbedingungen**

Auf Seite 18

## Kompetenz für die Persönlichkeit im Vertrieb



### Kunden durch Persönlichkeit erreichen

#### Menschen erreichen - Erfolge feiern

Stellen Sie sich vor, Sie sitzen in Ihrem Beratungszimmer und der Kunde ist nach kürzester Zeit schon überzeugt von Ihrem Produkt, und möchte kaufen! Der Kunde erkennt seinen Bedarf und kauft mit Überzeugung.

#### Inhalte

- Negative Verhaltensweisen erkennen
- Zielorientierte Sprache
- Die Persönlichkeit des Kunden schätzen und bedienen
- Erkennen von Denk- und Entscheidungsmustern des Kunden
- Neuropsychologie im Verkaufsgespräch
- Assoziiertes Denken und Spiegelneuronen nutzen
- Magic Words – unterschiedliche Persönlichkeitstypen erreichen
- Einsetzen von Abschlussförderern
- Der Kunde kauft ein
- Argumentation mit den Worten des Kunden
- Kino im Kopf des Kunden: „Stellen sie sich vor...“

#### Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer der Verkaufspsychologie an
- Sie überzeugen durch Magic Words
- Sie kommunizieren effizient mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Sie führen auch schwierige Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss
- Sie erzielen in weniger als einer Minute einen perfekten Ersteindruck
- Sie erkennen die Denkmuster und Motive Ihres Kunden und reagieren passend darauf
- Sie nutzen selbstbewusst den richtigen Zeitpunkt zum Abschluss und steigern so Ihre Erfolgsquote
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

#### Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

#### Teilnehmer

Mitarbeiter aus dem Kundenservice, Mitarbeiter aus dem Vertrieb, die schon erste Verkaufserfahrungen besitzen, verkaufsaktive Innendienstmitarbeiter, Teilnehmer des Seminarblocks Verkaufen I + II, Key Account Manager.

#### Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Erfolgreich verkaufen I + II, Ausbildung zum Vertriebscoach, Junge Mitarbeiter im Vertrieb und Ganzheitliche Beratung besucht.

#### Buchungsnummer

TAS13.044

#### Training

2,0 Tage

#### Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,  
zzgl. Seminarverpflegung

#### Auch firmenintern buchbar

#### Referenten

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

#### Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird  
ein Teilnahmezertifikat  
ausgestellt

#### Terminübersicht und Veranstaltungsort

Siehe Beilage in diesem  
Katalog oder aktuell auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Anmeldeformular

Über Buchungsformular auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Allgemeine

#### Geschäftsbedingungen

Auf Seite 18

## Führungskräftequalifizierung kompakt

### Kompakte Führungspraxis für einen spürbaren Gewinn im Alltag Kernkompetenzen - Qualifizierung - Persönlichkeit

In diesem Kompakttraining werden Kernkompetenzen und wirkungsvolles Führungswissen trainiert. Sie erarbeiten innerhalb kurzer Zeit die Grundlagen für Ihren Führungsalltag. Wirksame und praxiserprobte Führungsmethoden sind sofort in die Führungspraxis übertragbar. In 4 Modulen à 2 Tagen findet ein produktiver Wechsel von Training und Praxisphasen statt. Der erfolgreiche Lernprozess erfolgt aufbauend und mehrstufig.

#### Inhalte

- Selbstverständnis, Grundhaltung und Prinzipien in der Führung
- Führung: Rolle, Persönlichkeit, Aufgaben und Instrumente
- Motive, Werte und Emotionen - Konfliktpotenziale zwischen Menschen
- Beziehungsmanagement und wirksame Kommunikationsmodelle
- Zielorientierte und strukturierte Mitarbeitergespräche, Feedback und Kritikfähigkeit
- Professionelles Auftreten, Rhetorik als persönlicher Wirkungsfaktor
- Konfliktvermeidungsstrategien und mögliche Lösungen
- Mitarbeitergespräche zielorientiert führen
- Aufgabe und Rolle der Führungskraft im Team – Interventionen und Verantwortung
- Führung in der praktischen Übung

#### Trainingserfolge

- Sie erhalten ein kompaktes Führungs-Know-how das in der Praxis sofort anwendbar ist
- Ihre Sicherheit und Souveränität in der Führungsrolle sorgt für spürbaren Gewinn
- Sie entwickeln eine authentische Führungspersönlichkeit
- Sie kommunizieren klar und transparent
- Sie bewältigen souverän unterschiedliche Führungssituationen
- Sie bauen eine respektvolle, partnerschaftliche und auf Vertrauen aufgebaute Mitarbeiterbeziehung auf

#### Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

#### Teilnehmer

Zentraler Erfolgsfaktor ist die Entwicklung der Führungspersönlichkeit, die sichere Anwendung von Führungsinstrumenten, sowie der nachhaltige Transfer in die Führungspraxis.

#### Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Stressmanagement und Körpersprache und Stimme besucht.



#### Buchungsnummer

TAS13.006

#### Training

8,0 Tage (4x2 Tage)

#### Teilnahmegebühr

EUR 3.560,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,  
zzgl. Seminarverpflegung

#### Auch firmenintern buchbar

#### Referenten

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

#### Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

#### Terminübersicht und Veranstaltungsort

Siehe Beilage in diesem Katalog oder aktuell auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Anmeldeformular

Über Buchungsformular auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 18

## Führungskräftequalifizierung intensiv



### Intensives Qualifizierungsprogramm für Führungskräfte Führungskompetenz für Praktiker

Professionelle Führung erfordert vielfältige Kompetenzen: Einerseits wird ein hohes Maß an Verantwortung und Fingerspitzengefühl den Mitarbeitern gegenüber gefordert, andererseits darf man sich selbst und seine Aufgaben nicht aus den Augen verlieren. In diesem intensiven Qualifizierungsprogramm entwickeln die Führungskräfte eine bewusste Führungspersönlichkeit und lernen, die alltäglichen Herausforderungen in der Führung noch wirkungsvoller und professioneller zu bewältigen. In 4 Modulen à 3 Tagen findet ein produktiver Wechsel von Training und Praxisphasen statt. Der erfolgreiche Lernprozess erfolgt aufbauend und mehrstufig.

#### Inhalte

- Selbstverständnis, Grundhaltung und Prinzipien in der Führung
- Grundlagen der persönlichkeitsorientierten Führungskraft
- Persönlichkeitsprofil - Entwicklung der eigenen Persönlichkeit
- Führungsrolle und -persönlichkeit, Führungsaufgaben und -instrumente
- Persönlichkeitsprofil: Persönlichkeit und Rolle
- Erkennen und Bedienen von unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Motive, Werte und Emotionen - Konfliktpotenziale zwischen Menschen
- Beziehungsmanagement und wirksame Kommunikationsmodelle
- Zielorientierte und strukturierte Mitarbeitergespräche, Feedback und Kritikfähigkeit
- Professionelles Auftreten, Rhetorik als persönlicher Wirkungsfaktor
- Konfliktvermeidungsstrategien und Musterunterbrechung
- Konfliktstufen und mögliche Lösungen, Win-Win Strategie
- Kritikgespräche professionell führen und Veränderungsbereitschaft erzeugen
- Entwicklungsphasen von Teams, Rollen und Aufgaben der Mitarbeiter im Team
- Aufgabe und Rolle der Führungskraft im Team - Interventionen und Verantwortung
- Coachinggrundlagen, Coaching als Prozess, Coachingphasen, wirksame Coachingtools
- Führung in der praktischen Übung

#### Trainingserfolge

- Sie erhalten ein kompaktes Führungs-Know-how, das in der Praxis sofort anwendbar ist
- Sicherheit und Souveränität in der Führungsrolle
- Entwicklung einer wirkungsvollen Führungspersönlichkeit
- Klarheit und Transparenz in der Kommunikation
- Schwierige Führungssituationen werden souverän bewältigt
- Mehr Erfolg durch generelle Leistungs- und Produktivitätsverbesserung
- Eine respektvolle, partnerschaftliche und auf Vertrauen aufgebaute Mitarbeiterbeziehung
- Coachende Führungskräfte haben mehr Zeit, sich vermehrt strategischen Überlegungen und der gezielten Entwicklung ihrer Mitarbeiter zu widmen

#### Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

#### Teilnehmer

Nachwuchsführungskräfte, Führungskräfte, Projektleiter, Team- und Abteilungsleiter, Geschäftsführer.

#### Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Praxisworkshop Moderation, Steigerung des Selbstwertgefühles und Schwierige Gespräche souverän meistern besucht.

**Buchungsnummer**  
TAS13.007

**Training**  
10,0 Tage (5x2,0 Tage)  
Nachhaltigkeits-  
workshop (1x1,0 Tage)

**Teilnahmegebühr**  
EUR 4.840,00 + MwSt.  
pro Teilnehmer und  
zzgl. Seminarverpflegung,  
inkl. Persönlichkeitsprofil und  
Auswertungsgespräch

**Auch firmenintern  
buchbar**

**Referenten**  
Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Intensitätsgarantie**  
Maximal 8 Teilnehmer

**Teilnahmezertifikat**  
Für dieses Seminar wird  
ein Teilnahmezertifikat  
ausgestellt

**Terminübersicht und  
Veranstaltungsort**  
Siehe Beilage in diesem  
Katalog oder aktuell auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Anmeldeformular**  
Über Buchungsformular auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Allgemeine  
Geschäftsbedingungen**  
Auf Seite 18

## Führungskraft mit Coachingkompetenz

### Professionelle Coachingkompetenz für Führungskräfte

#### Entwicklung der Mitarbeiter - Stärken ausbauen - Erfolge feiern

Wenn Führungskräfte in ihrer Führungsaufgabe erfolgreich coachen wollen, brauchen sie vor allem eines: Professionalität. In dieser praxisnahen Ausbildung erhalten die Führungskräfte das Rüstzeug für ihre professionelle Coachingarbeit als Führungskraft. Zentrale Erfolgsfaktoren sind die Steigerung der Selbstreflexionskompetenz, die Anwendung von Coachingwerkzeugen, sowie der nachhaltige Transfer in die Führungspraxis.

#### Inhalte

- Grundhaltung und Prinzipien im Coaching
- Zielfindungsprozess, Coachingprozesse und Coachingphasen
- Verknüpfung der Coachingtechniken mit den aktuellen Führungsinstrumenten
- Coaching in der praktischen Übung mit Reflexion
- Identifikation des eigenen Wertesystems
- Selbstreflexionskompetenz - Entwicklung der eigenen Persönlichkeit
- Coaching mit unterschiedlichen Persönlichkeitsebenen und Mitarbeitertypen
- Die Führungskraft als Coach (Rollenkonflikt und Grenzen des Führungsgoach)
- Coaching mit unterschiedlichen Persönlichkeitsebenen
- Schwierige Situationen im Coaching - Interventionsrepertoire
- Emotionale Aspekte im Coaching
- Unterschiedliche Coachingtools aus Transaktionsanalyse, NLP, systemischem Coaching
- Teamcoaching und Mediation in Konfliktsituationen
- Entwicklungsfeedback des Ausbildungstrainers

#### Trainingserfolge

- Mehr Erfolg durch generelle Leistungs- und Produktivitätsverbesserung
- Motivierte Mitarbeiter und niedrige Krankenstände durch eine individuelle Unterstützung am Arbeitsplatz
- Geringe Fluktuation durch stärkere Identifikation und Bindung an das Unternehmen
- Eine respektvolle, partnerschaftliche und auf Vertrauen aufgebaute Mitarbeiterbeziehung
- Coaching fördert die Bereitschaft zur Verantwortung der Mitarbeiter; coachende Führungskräfte haben somit mehr Zeit, sich vermehrt strategischen Überlegungen und der gezielten Entwicklung ihrer Mitarbeiter zu widmen
- Das Unternehmen wird zu einer lernenden Organisation, die als Voraussetzung für ein Bestehen unter sich verändernden Bedingungen gilt
- Der Mitarbeiter erkennt seine Potentiale und Fähigkeiten, er bringt seine Leistungen lösungsorientiert ein
- Die Grundbedürfnisse nach Entwicklung, Sicherheit und Anerkennung sind erfüllt
- Die Selbstwirksamkeit erhöht die Zufriedenheit und die Gesundheit des Mitarbeiters

#### Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen, Coaching.

#### Teilnehmer

Fach- und Führungskräfte, Manager, Vorstände, Nachwuchsführungskräfte.



#### Buchungsnummer

TAS13.011

#### Training

9,0 Tage (3x3 Tage)

#### Teilnahmegebühr

EUR 3.280,00 + MwSt.

pro Teilnehmer  
zzgl. Seminarverpflegung

#### Auch firmenintern buchbar

#### Referenten

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

#### Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

#### Terminübersicht und Veranstaltungsort

Siehe Beilage in diesem Katalog oder aktuell auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Anmeldeformular

Über Buchungsformular auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 18

## Ausbildung zum Vertriebscoach



## Ausbildung zum Vertriebscoach

### Professionelle Begleitung für Ihre Top-Vertriebler

Als Vertriebsführungskraft werden Sie an den konkreten Ergebnissen und Umsätzen Ihrer Mitarbeiter gemessen. Es reicht schon längst nicht mehr aus, bloße Appelle an die Motivation und Leistungsbereitschaft Ihres Teams auszusenden. Zu groß ist der Druck in dem Sie und Ihre Mitarbeiter stehen. Hier sind Sie als Führungskraft mit Coachingkompetenz gefordert. In diesem modularen Seminar lernen Sie die Potenziale Ihrer Mitarbeiter zu entwickeln. Konstruktives Feedback, Reflexion, individuelle Begleitung und Coachingimpulse steigern nachhaltig die Ergebnisse Ihrer Mitarbeiter. Zentraler Erfolgsfaktor ist die Entwicklung Ihrer Coachpersönlichkeit, die sichere Anwendung von Coachinginstrumenten, sowie der nachhaltige Transfer in die Vertriebspraxis.

#### Inhalte

- Selbstverständnis als Vertriebscoach
- Der Coachingprozess im Vertrieb
- Coachinggespräche in der Praxis
- Training on the Job
- Feedback nehmen und geben
- Beziehungsmanagement mit dem Mitarbeiter
- Wirkungsvolle Coachinginstrumente
- Kommunikation und Persönlichkeit des Vertriebscoach
- Auftreten und Wirkung als Vertriebscoach
- Expertentum von vertrieblichen Fähigkeiten
- Umgang mit Widerständen und Vorbehalten der Mitarbeiter
- Typische Konfliktsituationen während des Coachings
- Feedback und Coachingimpulse der Ausbilder

#### Trainingserfolge

- Sie bewirken auch bei unterschiedlichen Persönlichkeitstypen einen nachhaltigen Lernprozess
- Sie coachen mit zeitgemäßer Methodik und Didaktik
- Sie führen zielgerichtete und professionelle Veränderungs- und Entwicklungsprozesse
- Die Vertriebsmitarbeiter kommunizieren effizient mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Die Vertriebsmitarbeiter erheben den Kundenbedarf und formulieren Ihre Verkaufsargumente abschlussorientiert
- Die Vertriebsmitarbeiter führen auch schwierige Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss
- Die Vertriebsmitarbeiter reflektieren sich anhand der Unterstützung und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

#### Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching, Supervision.

#### Teilnehmer

Führungskräfte, Abteilungsleiter, Serviceleiter und Nachwuchsführungskräfte aus dem Vertrieb, Coaches.

#### Buchungsnummer

TAS13.063

#### Training

6,0 Tage (2x3 Tage)

#### Teilnahmegebühr

EUR 3.560,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,

zzgl. Seminarverpflegung

#### Auch firmenintern buchbar

#### Referenten

Siehe Trainerteam

[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

#### Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

#### Terminübersicht und Veranstaltungsort

Siehe Beilage in diesem Katalog oder aktuell auf

[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Anmeldeformular

Über Buchungsformular auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 18

## Change-Management

## Zukunft gestalten mit erfolgreichen Veränderungsprozessen

## Prozesse gestalten - Effizienz erhöhen

Professionelles Change-Management ist mittlerweile eine entscheidende Kernkompetenz. Wirtschaftliche Rahmenbedingungen fordern ein rasches Tempo in der internen Anpassung. Marktbedingter Strategiewechsel, Reorganisation oder eine Fusion setzen Veränderungsprozesse in Gang. In diesem Seminar lernen Sie, Veränderungsprozesse erfolgreich zu führen, Betroffene zu Beteiligten zu machen und Veränderungen proaktiv anzugehen.

## Inhalte

- Grundlagen und Voraussetzungen für ein erfolgreiches Change-Management
- Prozesse des ganzheitlichen Change-Management
- Gestaltung und Durchführung der Change-Management-Aktivitäten
- Umgang mit Konflikten und emotionalen Reaktionen der Mitarbeiter
- Meilensteine im Veränderungsprozess
- Erfolgsfaktoren und Stolpersteine
- Einbindung des Top-Managements und Verantwortung der Führungskräfte
- Implementierungsstrategien

## Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer des Change-Managements an
- Sie führen professionelle Veränderungsprozesse in Ihrem Unternehmen
- Sie wenden erprobte Methoden und Instrumente in Ihren eigenen Projekten an
- Sie verändern mit hoher Akzeptanz bei den betroffenen Mitarbeitern
- Sie agieren souverän und sicher auch in schwierigen Situationen
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

## Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

## Teilnehmer

Führungskräfte, Projektleiter, Fachkräfte, Mitarbeiter aus der Unternehmensentwicklung.

## Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Fusionsbegleitung, Fachkräftequalifizierung und Führungsqualifizierung kompakt besucht.



## Buchungsnummer

TAS13.053

## Training

3,0 Tage

## Teilnahmegebühr

EUR 1.990,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,  
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern  
buchbar

## Referenten

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

## Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

## Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird  
ein Teilnahmezertifikat  
ausgestellt

Terminübersicht und  
Veranstaltungsort

Siehe Beilage in diesem  
Katalog oder aktuell auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

## Anmeldeformular

Über Buchungsformular auf  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

Allgemeine  
Geschäftsbedingungen

Auf Seite 18

## Selbstorganisation und Zeitmanagement



### Auf Dauer optimal organisiert

#### Zeit planen - Prioritäten setzen - Freiräume schaffen

Mit wenig Aufwand lassen sich Arbeitsabläufe, der eigene Arbeitsstil und die persönliche Zeitplanung wirkungsvoll verbessern. Das Optimieren der individuellen Arbeitsweise und eine effiziente Selbstorganisation helfen Ihnen, Ihre Arbeitseffizienz dauerhaft zu erbringen. In diesem Seminar erarbeiten wir auf kreative Weise, wie Sie sich selbst organisieren und Ihre Ziele erreichen.

#### Inhalte

- Der eigene Arbeitsstil - Was passt und was nicht?
- Handwerkskoffer Zeitmanagement und Selbstorganisation
- Effizientes Managen des eigenen Arbeitsplatzes
- Richtige Mischung zur richtigen Zeit: Flexibilität und Struktur
- Prioritäten, Delegation und Zeitfresser
- Optimierungsmöglichkeiten schaffen und nutzen
- Wirkungsvolle Planungstechniken
- Visionen, Ziele, Wochen- und Tagesplan
- Professioneller Umgang mit Störungen und Unterbrechungen
- Innere Antreiber und ihre Erlauber
- Neinsagen und Jasagen

#### Trainingserfolge

- Sie verbessern Ihre Selbstorganisation
- Sie wenden Ihre individuellen Zeitmanagementmodelle und -methoden in Ihrer täglichen Arbeit an
- Sie setzen Prioritäten klar und sinnvoll
- Sie fokussieren sich auf die für Sie wichtigen Dinge
- Sie reduzieren unnötigen Stress und steigern Ihre Arbeitsleistung
- Sie definieren erreichbare Ziele
- Sie profitieren von „Erlaubern“ zu Ihren inneren Antreibern
- Sie wenden praktische Tipps aus dem Training in Ihrem Alltag an

#### Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

#### Teilnehmer

Privatpersonen, Mitarbeiter, Assistenz, Fachkräfte und Führungskräfte, Mitarbeiter aus dem Vertrieb, Innendienst.

#### Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Führungsqualifikation kompakt, Workshop Präsentation, Führungskraft mit Coachingkompetenz und Werte, Führung und Spiritualität besucht.

#### Buchungsnummer

TAS13.020

#### Training

2,0 Tage

#### Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,  
zzgl. Seminarverpflegung

#### Auch firmenintern buchbar

#### Referenten

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

#### Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

#### Terminübersicht und Veranstaltungsort

Siehe Beilage in diesem Katalog oder aktuell auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Anmeldeformular

Über Buchungsformular auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

#### Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 18

## Burnout-Prävention

## Burnout-Prävention ist wie Zähne putzen

## Schutz durch Prävention

Jeder hat es gelernt: Regelmäßiges Zähneputzen ist die beste Vorsorge, um dem drohenden Bohrer des Zahnarztes zu entkommen. So wie es sich bei der Zahnvorsorge verhält, so steht es auch um die Vorsorge, wenn Burnout verhindert werden soll. In diesem Präventionsworkshop erarbeiten wir wirkungsvolle Bewältigungsstrategien, die in einem gelungenen Zusammenspiel mit der individuellen Persönlichkeit funktionieren. Wir legen den Fokus auf den beruflichen, privaten, sowie persönlichen Kontext.

## Inhalte

- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Prävention
- Erkennen der eigenen Belastungsgrenzen
- Nutzen eigener Ressourcen
- Verhaltensmuster, Antreiber und Erlauber
- Erkennen von Symptomen, Präventionsinstrumente
- Körper, Geist und Gesundheit
- Gehirnforschung und Prävention
- Mentales Training für mentale Gesundheit
- Werte, Visionen und Ziele
- Musterunterbrechung und Transfer in den Alltag

## Trainingserfolge

- Sie erkennen Ihre Belastungsgrenzen und die Burnout-Symptomatik
- Sie nutzen Ihre Ressourcen und setzen diese gemäß Ihren Visionen, Werten und Zielen ein
- Sie integrieren förderliche Prozesse in Ihr tägliches Verhalten
- Sie nutzen die Musterunterbrechung zur nachhaltigen Verhaltensveränderung
- Sie wissen was Kraftquellen und Belastungen sind
- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer der „Stresshygiene“ an
- Sie nehmen Überlastungs- und Erschöpfungszustände bei Ihren Mitarbeitern konstruktiv wahr

## Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

## Teilnehmer

Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte, Vertriebler, Projektleiter, Assistenz, Privatpersonen.

## Besonderheit

Wie bieten eine individuelle Begleitung in der Burnout-Prävention und Wiedereingliederungsphase an. Sprechen Sie uns einfach an.

## Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Führungsqualifizierung intensiv, Gesunde Führung und Erfolgreich verkaufen II besucht.



**Buchungsnummer**  
TAS13.028

**Training**  
2,0 Tage

**Teilnahmegebühr**  
EUR 980,00 + MwSt.  
pro Teilnehmer,  
zzgl. Seminarverpflegung

**Auch firmenintern  
buchbar**

## Referenten

Siehe Trainerteam  
[www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Intensitätsgarantie**  
Maximal 8 Teilnehmer

## Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

## Terminübersicht und Veranstaltungsort

Siehe Beilage in diesem Katalog oder aktuell auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

## Anmeldeformular

Über Buchungsformular auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

**Allgemeine  
Geschäftsbedingungen**  
Auf Seite 18

# Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die Akademie steht folgend für Trainingsakademie Süddeutschland GbR

## Vertragsgegenstand

Diese Allgemeinen Geschäftsbedingungen sind Bestandteil des mit unserem Auftraggeber und weiteren Geschäftspartnern geschlossenen Vertrags. Sie regeln die Erbringung von Beratungs-, Trainings- und sonstigen Dienstleistungen durch uns. Sie gelten ausschließlich. Unsere Angebote sind stets freibleibend. Ein Vertrag kommt erst zustande, wenn wir einen Auftrag schriftlich bestätigen. Mündliche Absprachen wurden nicht getroffen. Ergänzungen, Änderungen und die Aufhebung des Vertrags bedürfen der Schriftform und werden nur durch eine schriftliche Bestätigung durch uns wirksam. Vertragsgegenstand sind ausschließlich die vertraglich vereinbarten Leistungen. Davon abweichende oder weitergehende Leistungen sind nicht vereinbart. Unsere AGB gelten für alle zukünftigen Verträge mit dem Vertragspartner

## Unsere Leistungen

Wir erbringen unsere Leistungen selbst oder nach entsprechender schriftlicher Vereinbarung mit dem Auftraggeber, durch Kooperationspartner oder freie Mitarbeiter. Wir sind selbständig tätig. Durch diesen Vertrag oder durch sonstige Vereinbarungen, die auf der Grundlage dieses Vertrages getroffen werden, wird kein Arbeitsverhältnis begründet. Wir sind nicht überwiegend für den Auftraggeber tätig. Wir sind berechtigt, auch für andere Auftraggeber tätig zu werden.

## Leistungen des Auftraggebers

Sofern nichts Abweichendes vereinbart wird, informiert der Auftraggeber die Teilnehmer der jeweiligen Veranstaltung und trifft alle organisatorischen Vorbereitungen, wie Bereitstellung der Räume und der Veranstaltungstechnik. Er lädt die Teilnehmer rechtzeitig vor Beginn ein und sorgt für die Verpflegung während der Veranstaltung und für erforderliche Hotelbuchungen. Der Auftraggeber stellt uns alle für die Durchführung des Vertrages erforderlichen Informationen rechtzeitig zur Verfügung. Er benennt einen kompetenten Ansprechpartner, der Erklärungen für ihn abgeben und entgegennehmen kann. Die im Rahmen der Weiterbildung zur Verfügung gestellten Dokumente werden nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt. Haftung und Gewähr für die Korrektheit, Aktualität, Vollständigkeit und Qualität der Inhalte sind ausgeschlossen.

## Urheberrecht

Die von uns zur Verfügung gestellten Materialien wie Seminarunterlagen und Software unterliegen dem Urheberrecht. Sie dürfen von den Teilnehmern nur persönlich und für ihre jeweilige berufliche Tätigkeit genutzt werden. Vervielfältigung, Bearbeitung, Weitergabe und Verbreitung sind weder dem Auftraggeber noch den Teilnehmern gestattet. Insbesondere ist die Verwendung zu Schulungs- Trainingszwecken nicht gestattet. Das Gleiche gilt für Seminarinhalte, die den Teilnehmern auf elektronischem Wege zugänglich gemacht werden. Der Auftraggeber behält sich das Urheberrecht an den von ihm zur Verfügung gestellten Daten und Informationen vor. Deren Verwendung ist uns nur im Rahmen des urheberrechtlich Zulässigen gestattet. Für den Fall, dass bei der Durchführung des Vertrages Schriftwerke oder Software eingesetzt werden, an denen Urheberrechte Dritter bestehen, erklären die Vertragsparteien, dass sie die Rechte beachten werden. Sollte ein Dritter die Verletzung von Urheberrechten geltend machen, werden sie sich unverzüglich gegenseitig benachrichtigen. Insbesondere die Veröffentlichung von Audio- oder Videodaten, digitalen Präsentationen oder Skripten in öffentlich zugänglichen Internetportalen (Sharing) ist untersagt.

## Vergütung

Die von uns genannten Preise verstehen sich zuzüglich Mehrwertsteuer in gesetzlicher Höhe. Die Berechnung der Mehrwertsteuer entfällt, wenn der Auftraggeber durch entsprechende Bescheinigung die Befreiung von der Mehrwertsteuer nachweist. Die Rechnungsstellung erfolgt nach jedem Modul. Unsere Rechnungen sind innerhalb von 2 Wochen ab Rechnungsstellung ohne Abzug zahlbar.

## Kostenerstattung

Verpflegung und Übernachtungskosten werden durch den Auftraggeber direkt mit dem Hotel vereinbart und bezahlt. Sollte dies nicht möglich sein, erstattet der Auftraggeber die Rechnungen in der durch Belege nachgewiesenen Höhe. Reisekosten werden mit aktuellen Belegen nachgewiesen und ebenfalls in Rechnung gestellt. Die Rechnungen sind innerhalb 2 Wochen nach Rechnungsstellung zahlbar.

## Terminausfall

Können wir einen vereinbarten Termin aus Gründen nicht einhalten, die wir nicht zu vertreten haben, so ist er nach Absprache innerhalb von 6 Monaten, jedoch möglichst kurzfristig, nachzuholen. Sollte der angekündigte Trainer, Berater oder Coach den Termin nicht wahrnehmen können, stellen wir einen anderen Trainer, Berater und Coach und stimmen dies mit dem Auftraggeber rechtzeitig ab.

## Rücktritt von festgelegten Terminen

Der Auftraggeber ist berechtigt, bis spätestens 60 Tage vor Beginn einer Maßnahme kostenfrei von diesem Vertrag oder einzelnerm Termin zurückzutreten. Bei Rücktritt bis spätestens 30 Tage vor Beginn ist ein Teilbetrag der Vergütung von 50 % fällig. Bei einem späteren Rücktritt ist die volle Vergütung fällig. Sonstige Ansprüche unsererseits auf Aufwendungs- oder Schadenersatz entstehen aus dem Rücktritt nicht oder werden durch uns nachgewiesen. Dies sind gegebenenfalls Kosten die bereits angefallen und nicht mehr rückgängig zu machen sind.

## Widerrufsbelehrung und Widerrufsrecht

Sie haben das Recht, binnen vierzehn Tagen ohne Angabe von Gründen diesen Vertrag zu widerrufen. Die Widerrufsfrist beträgt vierzehn Tage nach Eingang, der durch Sie oder ein von Ihnen benannter Dritter unterschriebenem Anmeldeformulare bei uns. Um Ihr Widerrufsrecht auszuüben, müssen Sie uns mittels einer eindeutigen Erklärung (z. B. ein mit der Post versandter Brief oder E-Mail) über Ihren Entschluss, diesen Vertrag zu widerrufen, informieren. Zur Wahrung der Widerrufsfrist reicht es aus, dass Sie die Mitteilung über die Ausübung des Widerrufsrechts vor Ablauf der Widerrufsfrist absenden. Der Widerruf ist zu richten an: Trainingsakademie Süddeutschland GbR, Schwarzwaldstraße 26/1, 78073 Bad Dürrehim, info@training-sued.de.

## Widerrufsfolgen

Wenn Sie diesen Vertrag widerrufen, haben wir Ihnen alle Zahlungen, die wir von Ihnen bereits erhalten haben unverzüglich und spätestens binnen vierzehn Tagen ab dem Tag zurückzuzahlen, an dem die Mitteilung über Ihren Widerruf dieses Vertrags bei uns eingegangen ist. Für diese Rückzahlung verwenden wir dasselbe Zahlungsmittel, das Sie bei der ursprünglichen Transaktion eingesetzt haben, es sei denn, mit Ihnen wurde ausdrücklich eine andere Vorgehensweise vereinbart. In keinem Fall werden Ihnen wegen dieser Rückzahlung Entgelte berechnet. Wir können die Rückzahlung verweigern, bis wir Lieferungen oder Waren wieder zurückerhalten haben.

## Geschäfts- und Betriebsgeheimnis

Die eingesetzten Trainer, Berater und Coaches verpflichten sich, über alle während ihrer Tätigkeit bekannt gewordenen Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse während und nach Beendigung des Vertragsverhältnisses Stillschweigen zu bewahren.

## Haftung

(1) In Falle einer nur leicht fahrlässigen Pflichtverletzung unsererseits oder durch unsere Erfüllungsgehilfen stehen dem Kunden Schadensersatzansprüche nicht zu. Diese Haftungseinschränkung gilt nicht für Körperschäden.

## Haftung

(2) Unser Angebot enthält Links zu externen Websites Dritter, auf deren Inhalte wir keinen Einfluss haben. Deshalb können wir für diese fremden Inhalte auch keine Gewähr übernehmen. Für die Inhalte der verlinkten Seiten ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber der Seiten verantwortlich. Die verlinkten Seiten wurden zum Zeitpunkt der Verlinkung auf mögliche Rechtsverstöße überprüft. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkung nicht erkennbar. Eine permanente inhaltliche Kontrolle der verlinkten Seiten ist jedoch ohne konkrete Anhaltspunkte einer Rechtsverletzung nicht zumutbar. Bei Bekanntwerden von Rechtsverletzungen werden wir derartige Links umgehend entfernen.

## Datenschutz und Datenspeicherung

Wir sind berechtigt, alle die Geschäftsbeziehung mit dem Vertragspartner betreffenden Daten im Sinne des BDSG und DSGVO zu verarbeiten bzw. bearbeiten zu lassen. Alle uns bekannt gewordenen Daten von Teilnehmern und Vertragspartnern werden vertraulich behandelt. Die Speicherung und Verarbeitung der Kundendaten erfolgt unter strikter Beachtung der geltenden rechtlichen Regelungen. Die Kundendaten werden zu Abwicklungs-, Abrechnungs- und Werbezwecken in Form von Ihrem Namen, dem Namen Ihres Unternehmens, Ihrer Postanschrift oder der Ihres Unternehmens, Ihrer Telefonnummer sowie Ihrer E-Mail-Adresse gespeichert. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Teilen Sie uns dies bitte unter Beifügung des Werbemittels mit Ihrer Anschrift an: Akademie, Schwarzwaldstraße 26/1, 78073 Bad Dürrehim mit. Weitere Informationen zum Datenschutz halten wir hier vor. Der Kunde ist damit einverstanden, dass die Deutsche Post AG Profileon und der Business Akademie Profileon die zutreffende aktuelle Anschrift mitteilt, soweit eine Postsendung nicht unter der bisher bekannten Anschrift ausgeliefert werden konnte (§ 4 Postdienst-Datenschutzverordnung).

## Besondere Bedingungen bei der Nutzung aller Produkte der Online-Akademie und Online-Produkten

Die Nutzung der unter [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de) angebotenen Dienste unterliegen zusätzlich diesen besonderen Bedingungen. Die Akademie bietet Unternehmen und ihren Mitarbeitern digitale Lernangebote zu verschieden Themengebieten an und richtet sich ausschließlich an Unternehmer. Die Akademie umfasst hochwertig produzierte Videos, Webinare, Online-Seminare, Workshops, Coachings, diverse digitale Produkte zum Download. Zur Nutzung der Akademie-Produkte müssen sich Nutzer im Buchungsprozess mit Ihren Daten registrieren und einen Account anlegen. Eine Weitergabe der Zugangsdaten an Dritte ist nicht erlaubt. Optional kann der Nutzer den Bestellprozess ohne Anlage eines Kontos durchführen. Durch Anklicken des Buttons geben Sie eine verbindliche Buchung eines Kurses bzw. eines Coaching-Paketes ab. Anschließend erhalten Sie eine Buchungsbestätigung per E-Mail. Wir sind berechtigt, Ihren Zugang zur Akademie ohne Angabe von Gründen zu sperren, falls Sie die von uns angebotenen Dienste über einen Zeitraum von 3 Jahren nicht genutzt haben. Über eine bevorstehende Sperrung wird der Nutzer mit einer Frist von 4 Wochen per E-Mail informiert. Jeder Nutzer ist berechtigt, den Akademie Account jederzeit und ohne Angabe von Gründen zu löschen. Eine Löschung des Accounts entbindet nicht von einer Zahlungsverpflichtung. Die Verarbeitung Ihrer Daten erfolgt stets unter Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen. Zusätzliche Informationen zum Datenschutz im Zusammenhang mit den in der Akademie angebotenen Diensten finden Sie in unserer Datenschutzerklärung: <https://www.training-sued.de/datenschutz>.

**Kursinhalte:** Wir behalten uns ausdrücklich vor, Teile oder den gesamten Inhalt der einzelnen Akademie Kurse, sowie der Akademie Plattform ohne gesonderte Ankündigung zu verändern, zu ergänzen, zu löschen oder die Bereitstellung zeitweise oder endgültig einzustellen. Über die endgültige Einstellung eines Kurses wird der Nutzer mit einer Frist von 4 Wochen vorab per E-Mail benachrichtigt.

**Preise und Zahlung:** Alle angegebenen Preise verstehen sich, falls nicht anders angegeben, zzgl. der gesetzlichen MwSt. Die auf der Webseite der Akademie genannten Preise sind unverbindlich. Maßgeblich sind die in der Buchungsbestätigung genannten Preise. Die Gebühr wird sofort nach der Buchung mit sofortigem Zahlungsziel in Rechnung gestellt. Der Rechnungsversand erfolgt in der Regel per E-Mail.

**Gewährleistung:** Wir bemühen uns, den Zugang zur Akademie permanent (365 Tage, 24h) zu ermöglichen. Die jederzeitige Verfügbarkeit wird jedoch ausdrücklich nicht garantiert. Insbesondere kann aus technischen Gründen, etwa wegen erforderlicher Wartungs- und Instandsetzungsarbeiten der Zugriff zeitweise beschränkt sein.

**Haftung:** Die Website der Akademie enthält Links zu Webseiten Dritter. Die Trainingsakademie stellt diese Links als zusätzlichen Service bzw. aus Gefälligkeit zur Verfügung. Die Trainingsakademie hat keine Einflussmöglichkeiten auf Inhalte der verlinkten Webseiten von Drittanbietern. Daher haftet die Trainingsakademie nicht für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der dort gemachten Angaben. Des Weiteren distanziert sich die Trainingsakademie ausdrücklich vom Inhalt aller verlinkten Seiten. Für die Funktionsfähigkeit und/oder Richtigkeit der Seiten oder darauf angebotenen Daten, Dienst- oder Werkleistungen übernimmt die Trainingsakademie keine Gewährleistung und haftet unter keinen Umständen für Schäden bzw. Folgeschäden oder irgendeiner Art von Verlusten, die mittelbar oder unmittelbar hervorgerufen werden durch den Betrieb, den Nicht-Betrieb, den Gebrauch oder die Verwendung in irgendeiner Form. Die Trainingsakademie macht darauf aufmerksam, dass vertragliche Beziehungen zu Drittanbietern ausschließlich nach deren Geschäftsbedingungen zu Stande kommen.

## Schlussklauseln

Für den Vertrag und seine Durchführung gilt ausschließlich deutsches Recht. Wir verpflichten uns, die uns bekannt gewordenen Unternehmensinformationen und Teilnehmerdaten vertraulich zu behandeln. Diese Verpflichtung gilt über die Laufzeit des Vertrages hinaus. Sie besteht so lange, wie die vertraulichen Informationen und Daten nicht anderweitig bekannt werden. Beide Seiten sind berechtigt, den Vertragspartner im Geschäftsverkehr als Referenz zu benennen. Keine der Vertragsparteien wird Rechte und Ansprüche aus dem Vertrag ohne Zustimmung der anderen Partei an Dritte abtreten. Sollte eine Klausel dieses Vertrages unwirksam sein oder werden, so bleibt der Vertrag im Übrigen gültig. An die Stelle der unwirksamen Klausel tritt die gesetzliche Regelung. Sollte eine solche nicht bestehen, werden sich die Vertragsparteien auf eine für beide Seiten angemessene Regelung einigen.

## (1) Streitschlichtung

Die Europäische Kommission stellt eine Plattform zur Online-Streitbeilegung (OS) bereit: <https://ec.europa.eu/consumers/odr>  
Die Trainingsakademie Süd GbR, vertreten durch Veronika Schneider und Bernd Meurer, zieht es vor Ihre Anliegen direkt mit Ihnen zu klären und nimmt deshalb nicht an Streitbeilegungsverfahren vor einer Verbraucherschlichtungsstelle teil. Bitte kontaktieren Sie uns, wenn Sie Fragen oder Probleme haben.  
Trainingsakademie Süddeutschland GbR, Veronika Schneider und Bernd Meurer  
Schwarzwaldstraße 26/1, 78073 Bad Dürrehim Tel. +49(0)7726 4890275  
E-Mail: [info@training-sued.de](mailto:info@training-sued.de)  
**Erfüllungsort und Gerichtsstand** Villingen-Schwenningen  
USt-IdNr.: DE 289144823  
Rechtsstand 07.04.2020

# Kontakt / Impressum

---

## Wir freuen uns auf den gemeinsamen Kontakt.

### Telefon

+49 (0) 7726 4 89 02 75

+49 (0) 179 6 00 20 37

### Fax

+49 (0) 7726 4 89 02 75

### Email

info@training-sued.de

### Homepage

<http://www.training-sued.de>

### Anschrift

Trainingsakademie Süddeutschland GbR  
Geschäftsführung Veronika Schneider und Bernd Meurer  
Schwarzwaldstraße 26/1  
78073 Bad Dürkheim

### Kooperation

Die Trainingsakademie Süddeutschland GbR ist Kooperationspartner der Business Akademie Profideon. Unsere Seminare können über beide Akademien gebucht werden.

Der Seminarkatalog ist eine Herausgabe der Trainingsakademie Süddeutschland GbR.  
Wir sind bestrebt, das Seminarangebot immer auf dem aktuellen Stand zu halten.  
Auf unserer Homepage finden Sie immer die aktuellsten Angebote und Veranstaltungszeiten.

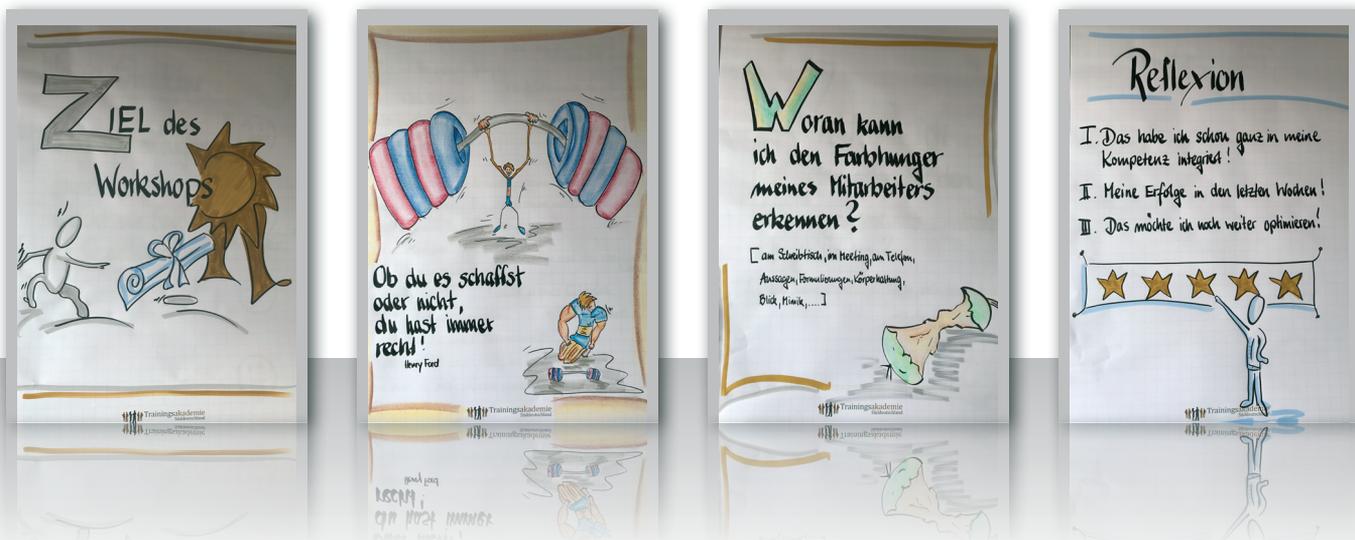
Redaktionelle Leitung und inhaltlich Verantwortlicher  
Veronika Schneider Copyright © 2016 Veronika Schneider

Bildnachweis  
Geschäftsführung Veronika Schneider und Bernd Meurer:  
In dieser Auflage werden lizenzierte Bilder von Fotostudio Michael Schultz, istockphoto.de und fotolia.de verwendet.

Stand 12|2016

Druck FLYERALARM GmbH, Alfred-Nobel-Str. 18, 97080 Würzburg

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck und Weiterverbreitung der Inhalte ist nur mit schriftlicher Erlaubnis der Redaktion gestattet.  
Die Redaktion übernimmt trotz Überprüfung der zugrundeliegenden Quellen keine Gewähr für den Inhalt. Jegliche Haftung für aus der Berichterstattung entstandene Schäden ist ausgeschlossen.  
Sofern einzelne Artikeln dieser Ausgabe keine geschlechtergerechte Sprache verwenden, so ist dies der ausdrückliche Wunsch der AutorInnen.  
Änderungen vorbehalten in inhaltlicher und zeitlicher Form.



# BESTSELLER: Offenes Seminar professionelle Flipchartgestaltung

Gibt es etwas schöneres, als mit professionellen Flipcharts und sauberer Schrift im Training und Meeting zu überraschen?

Wenn Sie es als Trainer oder Führungskraft schaffen, Ihren Gegenüber für sich und den Inhalt zu gewinnen, erreichen Sie leichter, nachhaltiger und effizienter Ihr Ziel. Sie denken heute noch: „Das schaffe ich nie“? Unsere Erfahrung zeigt, nach diesem Seminartag schreiben und visualisieren Sie wie ein Profi.

## Seminarinhalte

- Saubere Schrift in drei Schritten
- Symbolik für Anfänger und Fortgeschrittene
- Bunte Vielfalt mit Stift und Farben
- Passende Kreativität und Gestaltung zu allen Anlässen
- Bilder statt Texte
- Layoutgestaltung

## Buchungsnummer

- TAS13.023

## Training

- 1,0 Tage

## Intensitätsgarantie

- Maximal 8 Teilnehmer

Siehe Hauptkatalog Seite 29 oder auf [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)



Trainingsakademie Süddeutschland GbR | Akademie für Training und Coaching  
Geschäftsführung Veronika Schneider und Bernd Meurer

Schwarzwaldstraße 26/1 | 78073 Bad Dürkheim | Telefon +49 (0) 7726 4890275  
[info@training-sued.de](mailto:info@training-sued.de) | [www.training-sued.de](http://www.training-sued.de)

