

Seminarkatalog



Trainingsakademie
Süddeutschland

Prolog	Seite
TrainingsakademieSüddeutschland GbR	3
Bei uns finden Sie genau das, was für Sie passt	4
8 Gründe für die Trainingsakademie Süddeutschland GbR	5
Über uns mehr als trainieren und coachen	6
Ausbildung Ausbilder Ausbildungsbeauftragte Auszubildende	
Workshop für Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte	7
Einführungswoche für Auszubildende	8
Teamentwicklung für Auszubildende	9
Rhetorik für Auszubildende NEU!	10
Assistenz und Sekretariat	
Professionelle Assistenz	11
Führungskräftequalifizierung	
Führungskräftequalifizierung kompakt BESTSELLER!	12
Führungskräftequalifizierung intensiv BESTSELLER!	13
Gesunde Führung	14
Qualifizierung der Nachwuchsführungskräfte	15
Vom Kollegen zum Vorgesetzten	16
Führungskraft mit Coachingkompetenz	17
Emotionale Kompetenz für Führungskräfte NEU!	18
Teams erfolgreich führen	19
Rhetorik für Führungskräfte	20
Führung, Werte und Spiritualität	21
Führungskultur im Veränderungsprozess	22
Führen von virtuellen Teams NEU!	23
Transformationale Führung NEU!	24
Fachkräftequalifizierung	
Fachkräftequalifizierung	25
Zeitmanagement Lern- und Arbeitstechniken Selbstorganisation	
Zeitmanagement	26
Lern- und Arbeitstechniken	27
Selbstorganisation und Zeitmanagement Neue Inhalte!	28
Moderieren Präsentieren Visualisieren Stimme und Auftreten	
Praxisworkshop Moderation	29
Praxisworkshop Präsentation	360
Professionelle Flipchartgestaltung BESTSELLER!	31
Körpersprache und Stimme	32
Business Knigge	33
Rhetorik	34
Stressmanagement Burnout-Prävention Persönlichkeitsentwicklung	
Stressmanagement	35
Burnout-Prävention Neue Inhalte!	36
Persönlichkeitsentwicklung	37
Steigerung des Selbstbewusstseins	38
Stärkung der Resilienz	39
Lebensmanagement NEU!	40
Achtsamkeitstraining	41
Frauenseminar	42

Kommunikation	Seite
Grundlagen der Gesprächsführung	43
Schwierige Gespräche souverän meistern	44
Vertrieboptimierung	
Telefontraining	45
Lust auf Service	46
Akquise und Neukundengewinnung	47
Erfolgreich verkaufen I + II	48-49
Reklamationsmanagement Neue Inhalte!	50
Angebotsmanagement	51
Kompetenz für die Persönlichkeit im Vertrieb BESTSELLER!	52
Verhandlungstraining BESTSELLER!	53
Rhetorik für Vertriebler	54
Qualifizierung des Außendienstes	55
Messtraining	56
Unternehmensentwicklung Organisationsentwicklung	
Mitarbeiterbindung als Wettbewerbsvorteil	57
Fusionsbegleitung	58
Generationennachfolge im Unternehmen	59
Change-Management Neue Inhalte!	60
Projektmanagement	61
Coaching	
Einzelcoaching	62
Teamcoaching	63
Konfliktlösung und Mediation	64
Workshop zur Vereinbarkeit von Familie und Beruf	65
Coaching und Bewegung	66
Erfolgreiche Persönlichkeit	67
Ausbildungen (geprüft durch den BDVT)	
Ausbildung zum Business Trainer BDVT	68
Ausbildung zum Business Coach BDVT / Uni Freiburg	69
Ausbildung zum Vertriebscoach	70
Banken spezial	
Spannungsfeld zwischen Marktfolge und Vertrieb	71
Beratungsqualität in der genossenschaftlichen FinanzGruppe BESTSELLER!	72
Lust auf Vertrieb NEU!	73
Motivation und Identifikation von Mitarbeitern mit den Geschäftsstellenschließungen bei Genossenschaftsbanken NEU!	74
Beratung	
Beratungsleistung	75
Organisatorisches	
Organisatorisches auf einen Blick AGB	76
Anmeldung	77-78
Kontakt Impressum	79



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 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

Bei uns finden Sie genau das, was für Sie passt

Maßgeschneiderte Angebote

Die Trainingsakademie Süddeutschland entwickelt für Sie ein maßgeschneidertes Angebot. Insbesondere wenn Sie auf der Suche nach einer ganz konkreten Lösung sind, kann ein Themen- und Trainingsmix die Lösung sein.

Die Erfahrung aus 25 Jahren Führungs- und Vertriebsstrainingsprozessen sichert Ihnen die Grundlage für einen erfolgreichen Entwicklungsprozess. Die Kompetenz aus 16 Jahren Trainer- und Coachausbildung unterstützt die Entwicklung Ihrer Führungskräfte und die Gestaltung einer nachhaltigen Führungskultur.

Alle Inhalte und Methoden werden vor Trainingsbeginn auf die Anliegen unserer Teilnehmer abgestimmt. Gerne ergänzen wir für Ihren Bedarf und Ihre Ziele die Themeninhalte.

Trainingserfolge

Die Trainingsakademie Süddeutschland ist mit ihrer zuverlässigen Qualität der beste Ansatz, um in der Personalentwicklung einen ganzheitlichen und nachhaltigen Erfolg zu erreichen.

Für Sie als Privatperson, Mitarbeiter, Führungskraft, Manager oder das ganze Unternehmen: bei uns finden Sie genau das, was für Sie passt.

Wir empfehlen ein gemeinsames Gespräch, um Ihre individuellen Themen zu konkretisieren.



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 qualifizierten Trainer- und Coaches
- Maßgeschneiderte Konzepte



Über uns – mehr als trainieren und coachen

Freuen Sie sich darauf, Ihre Visionen erfolgreich umzusetzen.
Freuen Sie sich darauf, gemeinsame Projekte voranzubringen.
Freuen Sie sich auf herausragende Leistungen.

Lernen Sie Trainer und Coaches kennen, die mehr als trainieren und coachen.

Die persönlichen und beruflichen Biografien unseres Teams sprechen für sich.
Wir sind ein Team von erfahrenen und innovativ handelnden Trainern und Coaches.

Gebündelte Kompetenz

Wir geben unsere Erfahrungen als ehemalige Führungskräfte, Vertriebsspezialisten oder Projektverantwortliche weiter an unsere Kunden, Unternehmen und Teilnehmer.

Als hoch qualifiziertes Team entwickeln wir maßgeschneiderte Trainingskonzepte, geleitet von der gemeinsamen Zielsetzung, erfolgreiche Lern- und Veränderungsprozesse in Ihrem Unternehmen nachhaltig zu integrieren.

Alle Trainer, Berater und Coaches finden Sie bei uns auf der Homepage www.training-sued.de.

Wir freuen uns auf Sie!



v.l.: Paul Dirr Trainer und Coach, Veronika Schneider Geschäftsführerin und Bernd Meurer Geschäftsführer

Workshop für Ausbilder und Ausbildungsbeauftragte

Professionelles Handwerkszeug

Menschen entwickeln - Zukunft gestalten

Ihre Auszubildenden sind die Zukunft von morgen. Um diese nachhaltig an Ihr Unternehmen zu binden, braucht es eine exzellente Begleitung der individuellen Entwicklungsthemen. In diesem Seminar lernen Sie Grundwerkzeuge der Entwicklungsförderung, Coachingtools und professionelle Handlungsweisen einzusetzen. Eine Investition die sich lohnt.

Inhalte

- Selbstverständnis als Ausbilder / Ausbildungsbeauftragter
- Ausbildungsstile
- Situatives Führen in der Ausbildung
- Umgang mit verschiedenen Lern- und Persönlichkeitstypen
- Lernprozesse und lernpsychologische Grundlagen
- Schwierige Situationen und Gespräche
- Coachingtools
- Feedback und Gesprächsführung
- Förderung der individuellen Handlungskompetenz Ihrer Auszubildenden

Trainingserfolge

- Sie setzen sich mit der Rolle des Ausbilders im Unternehmen auseinander
- Sie fördern die Handlungskompetenzen der Auszubildenden
- Sie setzen gezielte Coachingtools in Gesprächen ein
- Sie führen und motivieren individuell Ihre Auszubildenden
- Sie gestalten erfolgreiche Lernprozesse
- Sie führen zielorientierte Beurteilungs- und Feedbackgespräche
- Sie lösen auch schwierige 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

Ausbildungsbeauftragte und Ausbilder mit Ausbildereignungsprüfung, alle die im Unternehmen für die Ausbildung und Personalentwicklung verantwortlich sind.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Emotionale Kompetenz, Führungskraft mit Coachingkompetenz und Erfolgreiche Persönlichkeit besucht.



Buchungsnummer
TAS13.001

Training
2,0 Tage

Teilnahmegebühr
EUR 550,00 + MwSt.
pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

**Auch firmenintern
buchbar**

Referenten
Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular
Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

**Allgemeine
Geschäftsbedingungen**
Auf Seite 76



Teilnehmerstimmen

Wir laden Sie ein, uns kennenzulernen!
Hören Sie, was andere Teilnehmer und Kunden von uns sagen.
Wir freuen uns, Ihre Visionen erfolgreich umzusetzen.

Ausführliche Teilnehmerstimmen
www.training-sued.de

Einführungswoche für Auszubildende

Menschen entwickeln. Erfolge gestalten

Professioneller 1. Eindruck - Orientierung - Wertschätzung

Wie wichtig die ersten Wochen in der Ausbildung sind, zeigen nicht nur Statistiken der Abbruchhäufigkeit. Auszubildende, die gerade am Anfang Orientierung und Sicherheit aus dem Unternehmen erhalten, identifizieren sich schneller und intensiver mit dem eigenen Unternehmen. Es entstehen Vertrauen, Sicherheit und Tatendrang für die eigene Entwicklung und den Leistungseinsatz in Ihrem Unternehmen.

Inhalte

- Selbstverständnis als Auszubildender
- Motivation für die Ausbildung
- Ganzheitliches Lernen – Tipps und Tricks
- Der Mitarbeiter als Visitenkarte des Unternehmens
- Der 1. Eindruck: Auftreten und Wirkung
- Kommunikation: Wie kommuniziere ich richtig und sicher?
- Präsentationen und Feedback
- „Goes“ und „No-Gos“ in der Ausbildung
- Business Knigge-Grundlagen
- Schwierige Situationen und Gespräche in der Ausbildung
- Umgang mit Konflikten
- Rechte und Pflichten des Azubis
- Umgang mit Feedback und Beurteilung
- Unternehmensspezifische Themen

Trainingserfolge

- Die Auszubildenden sind sich ihrer Motivation für die Ausbildung bewusst
- Die Auszubildenden identifizieren sich mit ihrem Unternehmen
- Die Auszubildenden wissen wie Sie in der Ausbildung am besten lernen
- Die Auszubildenden wissen wie sie sich in schwierigen Situationen verhalten können
- Die Auszubildenden wenden die Regeln des Business Knigge an
- Die Auszubildenden besitzen einen Handlungskoffer zur Konfliktlösung
- Die Auszubildenden gehen mit Feedback lösungsorientiert um
- Die Auszubildenden kennen ihre Rechte und Pflichten
- Die Auszubildenden sehen sich für die Qualität ihrer Ausbildung mitverantwortlich
- Die Auszubildenden 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

Alle Auszubildenden im 1. Lehrjahr, branchenübergreifend aus Wirtschaft und Industrie.

Empfehlungsbarometer

Die Einführungswoche ist mit weiteren Trainingsbausteinen aus diesem Seminkatalog kombinierbar.



Buchungsnummer

TAS13.002

Training

3,0 Tage

diese werden individuell an Ihr Unternehmen und Ihre Themen angepasst

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Teamentwicklung für Auszubildende

Zusammen mehr erreichen

Gemeinschaft - Synergie - Unterstützung

Die Auszubildenden lösen in diesem Training maßgeschneiderte Aufgaben, die persönlichen Einsatz, Kreativität, Kommunikation und die Zusammenarbeit im Team fördern. Professionell unterstützen wir durch wirkungsvolles Coaching bei der Reflexion der gemachten Erfahrungen.

Unser Grundverständnis setzt eine bedarfsgerechte Konzeption für ein maßgeschneidertes Trainingskonzept voraus.

Inhalte

- Standortbestimmung
- Klären von Wünschen und Erwartungen
- Umgang in schwierigen Situationen
- Handwerkskoffer für ein erfolgreiches Team und deren Kommunikation
- Selbstverständnis als Team
- Sach- und Beziehungsebene
- Einsatz und Reflexion von Teamentwicklungsmaßnahmen
- Gemeinsame Visionen, Ziele und Werte
- Synergien nutzen und Potenziale entfalten

Während und nach dem Teamcoaching

- Die Auszubildenden nutzen die Standortbestimmung für Synergien im Alltag
- Die Auszubildenden reflektieren die Gruppendynamik und ziehen daraus Schlüsse für den Umgang im Alltag
- Die Auszubildenden kommunizieren mit Respekt und Wertschätzung
- Die Auszubildenden werden als Einheit mit gemeinsamen Visionen, Zielen und Werten wahrgenommen
- Die Auszubildenden gehen professionell mit Konflikten um
- Die Auszubildenden sprechen Unstimmigkeiten an
- Die Auszubildenden klären gemeinsame Wünsche und Erwartungen
- Die Auszubildenden 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, Reflexion, Feedback, Übungen zur Teamentwicklung.

Teilnehmer

Auszubildende eines Ausbildungsjahres oder eines Unternehmens.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Rhetorik für Auszubildende und Lern- und Arbeitstechniken besucht.



Buchungsnummer

TAS13.003

Training

1,0-3,0 Tage

Teilnahmegebühr

Auf Anfrage

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



Rhetorik für Auszubildende

Basis für innere Sicherheit und souveräne Wirkung

Souveräne Wirkung - Wirkungsvoll reden - Innere Sicherheit

Die Auszubildenden lernen in diesem Training die wichtigsten Grundprinzipien der Rhetorik kennen und gewinnen an authentischer und souveräner Ausstrahlung und Überzeugungskraft. Dieses Training ist eine ideale Vorbereitung auf die mündliche Abschlussprüfung der Auszubildenden.

Inhalte

- Nonverbale und verbale Kommunikation
- Stimme und Sprache
- Die Grundlagen der freien Rede
- Konkrete Vorbereitung, Auftritt, Einstieg, Durchführung und der Abschluss einer Präsentation
- Zuhörer erreichen
- Körpersprache gezielt einsetzen
- Abbau von Lampenfieber
- Mentaltraining
- Feedback und Coaching der Trainer

Trainingserfolge

- Die Auszubildenden steigern ihre eigene rhetorische Wirkung und Selbstsicherheit
- Die Auszubildenden treten sicher und überzeugend auf
- Die Auszubildenden wenden Techniken gegen Lampenfieber an
- Die Auszubildenden treten mit Ausstrahlung bei ihren Kunden und Kollegen auf
- Die Auszubildenden erweitern ihre rhetorischen Möglichkeiten bei Präsentationen
- Die Auszubildenden 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, Präsentationen, Reflexion, Feedback, Coaching.

Teilnehmer

Auszubildende, welche ihre rhetorischen Kompetenzen gezielt ausbauen und durch sicheres Auftreten überzeugen wollen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Teamentwicklung für Auszubildende und Lern- und Arbeitstechniken besucht.



Buchungsnummer

TAS13.004

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 550,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Beratung zur Weiterbildung

Professionelle Beratung und ein ausgezeichneter Service zeichnen uns aus!

- Beratung zu unserem Weiterbildungsangebot
- Fragen und Erstkontakt
- Maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen für Ihr Unternehmen

Wenden Sie sich telefonisch oder per E-Mail an uns.

www.training-sued.de | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75

Professionelle Assistenz

Chefentlastung auf höchstem Niveau

Zeitmanagement - Projektaufgaben - Optimale Zusammenarbeit

Es wird viel von Ihnen verlangt: ganzheitliches Denken, zielgerichtete Organisation und vielseitige Kommunikationsfähigkeit. Im Training erfahren Sie wirkungsvolle Methoden, um mit wenig Aufwand Ihre Methodenkompetenz zu optimieren. Sie wissen, wann und bei welchen Aufgaben Sie Ihren Vorgesetzten noch besser entlasten können. Praxiserprobte und alltagstaugliche Methoden zum Stressausgleich werden Bestandteil Ihrer zukünftigen Arbeit.

Inhalte

- Selbstverständnis als Assistenz
- Reibungsloser Kommunikations- und Informationsfluss
- Zeitmanagement und Selbstorganisation
- Richtige Mischung zur richtigen Zeit: Flexibilität und Struktur
- Aufgabenmanagement
- Sich abgrenzen und durchsetzen
- Neinsagen und Jasagen
- Grundlagen des Projektmanagements
- Stress und Stressausgleich

Trainingserfolge

- Sie arbeiten erfolgreich für verschiedene Kollegen und Chefs
- Sie stellen den Informationsfluss bei Projekten sicher und übernehmen souverän und kompetent die Schnittstellenfunktion
- Sie erledigen Routinearbeiten systematisch
- Sie verbessern Ihr Zeitmanagement und Ihre Selbstorganisation
- Sie managen Ihren Arbeitsplatz und ein individuelles Ordnungssystem
- Sie besitzen ein optimales Beziehungsmanagement durch professionelle Gesprächsführung
- Sie besitzen individuelle Methoden, um mit Stress ausgleichend umzugehen

Methoden

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

Teilnehmer

Mitarbeiter/innen aus Sekretariat, Empfang, Assistenz und Sachbearbeitung

Empfehlungsbarometer

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



Buchungsnummer

TAS13.005

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Teilnehmerstimmen

Wir laden Sie ein, uns kennenzulernen!
Hören Sie, was andere Teilnehmer und Kunden von uns sagen.
Wir freuen uns, Ihre Visionen erfolgreich umzusetzen.

Ausführliche Teilnehmerstimmen

www.training-sued.de

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Qualifizierung der Nachwuchsführungskräfte

Ausgebildeter Führungsnachwuchs für gesicherten Erfolg Qualifizierung - Begleitung - Kompetenz

Professionelle Führung erfordert vielfältige Kompetenzen: Verantwortung, Fingerspitzengefühl und Persönlichkeit. Dieses Führungskräfteprogramm entspricht den komplexen Erwartungen, die heute an eine Führungskraft gestellt werden. Ihr Führungsnachwuchs erhält eine Grundsicherheit in der Führungsrolle, ein sicheres Auftreten und souveräne Kompetenzen. Die Führungskräfte lernen, die alltäglichen Herausforderungen in der Führung wirkungsvoll und professionell zu meistern. Zentraler Erfolgsfaktor ist die Entwicklung der Führungspersönlichkeit, die sichere Anwendung von Führungsinstrumenten, sowie der nachhaltige Transfer in die Führungspraxis.

Inhalte

Modul 1: Führung und Persönlichkeit

- Selbstverständnis, Grundhaltung und Prinzipien in der Führung
- Grundlagen der persönlichkeitsorientierten Führungskraft
- Persönlichkeitsprofil - Entwicklung der eigenen Persönlichkeit
- Erste Führungstools

Modul 2: Kommunikation und Auftreten

- Beziehungsmanagement und wirksame Kommunikationsmodelle
- Zielorientierte und strukturierte Mitarbeitergespräche
- Feedback und Kritikfähigkeit
- Professionelles Auftreten, Rhetorik als persönlicher Wirkungsfaktor

Modul 3: Führen von Teams und Konfliktmanagement

- Entwicklungsphasen von Teams, Rollen und Aufgaben der Mitarbeiter im Team
- Aufgabe und Rolle der Führungskraft im Team – Interventionen und Verantwortung
- Konfliktvermeidungsstrategien und Musterunterbrechung
- Konfliktstufen und mögliche Lösungen, Win-Win-Strategie
- Kritikgespräche professionell führen und Veränderungsbereitschaft erzeugen
- Führung in der praktischen Übung

Trainingserfolge

- Ein kompaktes Führungs-Know-how, welches in der Praxis sofort anwendbar ist
- Die Führungspraxis erhält die notwendigen Grundlagen aktueller Führungsansätze
- Sicherheit und Souveränität in der Führungsrolle
- Entwicklung einer wirkungsvollen Führungspersönlichkeit
- Klarheit und Transparenz in der Kommunikation und in der Anwendung von Führungsinstrumenten
- Schwierige Führungssituationen werden souverän bewältigt
- Mehr Erfolg durch generelle Leistungs- und Produktivitätsverbesserung
- Eine respektvolle, partnerschaftliche und auf Vertrauen aufgebaute Mitarbeiterbeziehung
- Coachende Führungskräfte haben somit 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

Mitarbeiter, High-Potentials, Nachwuchsführungskräfte, Fachkräfte.

Empfehlungsbarometer

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



Buchungsnummer

TAS13.009

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Vom Kollegen zum Vorgesetzten

Erfolgreich vom Kollegen zum Vorgesetzten

Akzeptanz - Kompetenz - Sicherheit

Dieser Karrieresprung kann nicht nur Freude machen. Denn Sie und Ihre Kollegen finden sich in einer veränderten Rolle wieder. Für Sie als Führungskraft ist es nun wichtig, sich Ihrer Führungsrolle bewusst zu werden und Ihren individuellen Führungsstil zu finden, insbesondere das richtige Maß an Nähe und Distanz zu entwickeln. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mit Ihrer neuen Rolle am besten umgehen und wie Sie authentisch und sicher führen.

Inhalte

- Selbstverständnis als Führungskraft
- Grundlagen der neuen Führungsrolle
- Voraussetzungen für einen erfolgreichen Übergang
- Akzeptanz bei den Mitarbeitern
- Konflikte zwischen Team und Führungskraft, Win-Win-Lösungen
- Distanz und Nähe
- Führungsstile gekonnt einsetzen
- Stärken und Entwicklungsfelder der Führungskraft

Trainingserfolge

- Sie wenden den Handwerkskoffer des erfolgreichen Wechsels an
- Sie formulieren sicher und verständlich Ihr Selbstverständnis
- Sie werden von Ihren Mitarbeitern als Führungskraft akzeptiert
- Sie setzen sich aktiv mit Ihrer Führungsrolle auseinander
- Sie reflektieren Ihren eigenen Führungsstil und setzen ihn authentisch ein
- Sie profitieren von einem intensiven Erfahrungsaustausch aus dem Training
- 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, die aus ihrem eigenen Team heraus zum Vorgesetzten werden, Nachwuchsführungskräfte.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Führungsqualifikation kompakt, Workshop Präsentation und Banken speziell: Ganzheitliche Beratung besucht.



Buchungsnummer

TAS13.010

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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 Führungscoach)
- 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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Emotionale Kompetenz für Führungskräfte

Bewusster Umgang mit Gefühlen als Basis für wirksame Führung Selbstführung - Empathie - Gestaltung von Beziehungen

Mit zunehmender Arbeitsgeschwindigkeit und komplexeren Leistungsanforderungen kommen spürbar mehr Emotionen bei allen Beteiligten ins Spiel. Emotional kompetente Führungskräfte können in spannungsreichen Situationen bewusst und angemessen mit ihren eigenen Gefühlen und Bedürfnissen umgehen. Gleichzeitig besitzen sie das Einfühlungsvermögen, die Emotionen und Handlungshintergründe ihrer Mitarbeiter nachzuvollziehen und flexibel darauf zu reagieren. In diesem Training lernen Sie, wie Sie das emotionale Erleben bei Entscheidungsprozessen und in schwierigen Gesprächen professionell lenken.

Inhalte

- Kernelemente emotionaler Kompetenz
- Neurophysiologische Grundlagen
- Selbstwahrnehmung von Gefühlen und Bedürfnissen
- Umgang mit Blockaden und Widerständen im Alltag
- Empathie – einfühlsames Verständnis für sich und andere
- Internal Family System – der Umgang mit verschiedenen Persönlichkeitsanteilen
- Aspekte von Selbstführung durch Selbstdialog
- Bewusstheit über Wirkung und Wechselwirkungen des eigenen Verhaltens
- Gestaltung von Beziehungen – auch in konfliktreichen Situationen
- Übungen zur Verbesserung der inneren Achtsamkeit
- Feedback zur Wirkung auf andere

Trainingserfolge

- Sie schaffen emotionale Beteiligung auch in einem rationalen Arbeitsumfeld
- Sie gehen mit Ihren eigenen Emotionen und „roten Knöpfen“ konstruktiv um
- Sie nutzen wirksame und konstruktive Möglichkeiten zur Selbstführung
- Sie verbessern Ihre Empathie gegenüber Ihren eigenen Gefühlen und Reaktionen anderer
- Sie sind sich Ihrer emotionalen Wirkung auf Menschen in Ihrem Umfeld bewusst und gehen auf deren Signale ein
- Sie begegnen Widerständen und Blockaden kompetent und lösungsorientiert
- Sie bauen eine emotional gefestigte Beziehung zu Ihren Mitarbeitern und Kollegen auf
- In spannungsreichen Situationen finden Sie eine bessere Balance zwischen Empathie und Durchsetzung und ermöglichen dadurch nachhaltigere Vereinbarungen in der Zusammenarbeit
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback in der Gruppe, Übungen, Coachingsequenzen mit Anliegen der Teilnehmer.

Teilnehmer

Führungskräfte, Projektleiter, Geschäftsführer, Mitarbeiter, die in Matrixorganisationen Projekte verantworten.



Buchungsnummer

TAS13.012

Training

5,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 3.600,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Teams erfolgreich führen

Die Basis von erfolgreichen Teams

Gewinnbringend auf menschlicher und wirtschaftlicher Ebene

So gut die Führungskraft, soviel besser deren Team. Als Führungskraft ist es die zentrale Aufgabe, ein leistungsfähiges Team zu führen. Dort, wo Menschen zusammenarbeiten, gibt es auch schwierige Situationen und Konflikte. In diesem Seminar lernen Sie wirkungsvolle Teamentwicklungsmaßnahmen und Interventionen kennen. Sie erweitern Ihre Führungs-kompetenzen durch einen professionellen Umgang mit Konflikten im Team und erfahren, wie Sie die Potenziale Ihres Teams nutzen können.

Inhalte

- Voraussetzungen eines erfolgreichen Teams
- Standortbestimmung und Teamanalyse
- Gruppendynamik steuern und nutzen
- Wie spät ist es schon? Die Teamuhr
- Konflikte lösen und Win-Win-Lösungen erzielen
- Die Führungskraft als Entwicklungsexperte
- Methoden der Teamentwicklung
- Ausstieg aus dem Dramadrieeck
- Kommunikation im Team
- Konflikte und schwierige Situationen
- Umgang mit schwierigen Teammitgliedern
- Bearbeiten individueller Praxisfälle aus Ihrem Führungsalltag

Trainingserfolge

- Sie nutzen die Standortbestimmung des Teams für Synergien im Alltag
- Sie reflektieren die Gruppendynamik und ziehen daraus Schlüsse für den Umgang mit Ihrem Team
- Sie klären Wünsche und Erwartungen
- Sie erarbeiten mit Ihrem Team gemeinsame Visionen, Ziele und Werte
- Sie nutzen zielorientierte Teamentwicklungsmaßnahmen
- Sie gehen professionell mit Konflikten um und sprechen Unstimmigkeiten an
- Sie entwickeln die Potenziale in Ihrem Team
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

Methoden

Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen zur Teamentwicklung, Transferaufgaben, Coaching.

Teilnehmer

Fach- und Führungskräfte, Projektleiter, Manager, Vorstände, Geschäftsführer.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Ausbildung zum Vertriebscoach und Burnout Prävention besucht.



Buchungsnummer

TAS13.013

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Rhetorik für Führungskräfte

Führungskräfte mit professionellem Auftreten

Professionelle Meetings - Authentische Wirkung - Sichtbare Stärke

Die Stärke einer Führungskraft zeigt sich sowohl in der professionellen Anwendung von Führungsinstrumenten, sowie in der Wirkung „wenn sie den Raum betritt“. Der Einsatz von verbalen und nonverbalen rhetorischen Mitteln sollte deshalb Grundwerkzeug einer jeden Führungskraft sein. In diesem Seminar trainieren Sie die Kunst der Überzeugung, wirkungsvolles Auftreten und das glaubwürdige Argumentieren als Führungskraft.

Inhalte

- Besonderheiten der Führungsrhetorik
- Individuelle Standortbestimmung
- Umgang mit Unsicherheit, Lampenfieber, Nervosität
- Wirkungsvolle Bewältigungsstrategien in schwierigen Situationen
- Erfolgreiche Rhetorik in Meetings
- Sprach- und Sprechstil, Stimme und Artikulation als Ausdrucksmittel
- Professioneller Einsatz Ihrer Körpersprache
- Verwenden von Magic Words
- Praktisches Üben: Das persönliche Auftreten
- Individuelle Verbesserung Ihrer Rhetorik durch Feedback und Coaching der Trainer

Trainingserfolge

- Sie setzen Ihre Körpersprache bewusst, authentisch und wirkungsvoll ein
- Sie sprechen mit klarer und ausdrucksstarker Sprache und Stimme
- Sie treten in Meetings selbstsicher auf
- Sie sprechen bei Ihrem Gegenüber auch die Emotionsebene an
- Sie gehen mit Lampenfieber professionell um
- Sie können körperliche Signale anderer entschlüsseln und darauf eingehen
- 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, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen, Coaching.

Teilnehmer

Fach- und Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Manager, Vorstände.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Werte, Führung und Spiritualität, Burnout Resilienz und Resilienz besucht.



Buchungsnummer

TAS13.014

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



Führung, Werte und Spiritualität

Mit dem Wissen aus über 1500 Jahren alten Überlieferungen führen Die Regeln des hl. Benedikt für die heutige Zeit

Was kann ein kleines Büchlein, dessen Inhalt über 1500 Jahre alt ist, für Führungskräfte in unserer Gegenwart bedeuten? Was können unsere Unternehmen von einigen Best-Practices der ältesten Organisationen der Welt lernen? Profitieren Sie als Führungskraft von den Mönchsregeln des hl. Benedikt und nutzen Sie diese als interessanten Begleiter für Ihre tägliche Arbeit. In diesem Seminar lernen Sie, diese „Lebensordnung“ positiv in Ihre moderne Welt zu integrieren.

Inhalte

- Die Führungskraft im Fokus des Geschehens
- Eigene Werte und Wertesystem
- Verantwortung der Führungskraft für schwierige Mitarbeiter
- Konflikte und Eskalationsstufen
- Gerechte Entlohnung und monetäre Zielanreize
- Nachhaltige Personalbeschaffung
- Hierarchie, Zwänge und Pflichten
- Work-Life-Balance und die Argumentation gegenüber Vorgesetzten und Mitarbeitern
- (Im Original: Die Werkzeuge der geistlichen Kunst, der Abt, die Sorge des Abtes für die Ausgeschlossenen, die Unverbesserlichen, die Ordnung bei der Aufnahme von Brüdern, die Rangordnung in der Gemeinschaft, sowie Einsetzung und Dienst des Abtes, Überforderung durch einen Auftrag, die Zuteilung des Notwendigen)

Trainingserfolge

- Sie nutzen die Metapher des hl. Benedikts für Ihre Führungsaufgaben
- Sie sind sich Ihres eigenen Wertesystems bewusst und sorgen selbst für Ihre Zufriedenheit
- Sie führen im Einklang Ihres Wertesystems
- Sie steigern das Wohlbefinden Ihrer Mitmenschen, indem Sie deren Persönlichkeitsanteile verstehen und individuell motivieren
- Ihre Sicherheit und Souveränität in der Führungsrolle sorgt für spürbaren Gewinn
- Sie steigern Ihre authentische Führungspersönlichkeit
- Sie kommunizieren klar und transparent
- Sie bauen eine respektvolle, partnerschaftliche und auf Vertrauen aufgebaute Mitarbeiterbeziehung auf

Methoden

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

Teilnehmer

Führungskräfte, Geschäftsführer, Vorstände, Manager, Mitarbeiter, die in Matrixorganisationen Projekte verantworten, Fachkräfte.



Buchungsnummer

TAS13.015

Training

3,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 1.960,00 + MwSt.

pro Teilnehmer
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Führungskultur im Veränderungsprozess

Führungskultur auf dem aktuellen Stand der Zeit

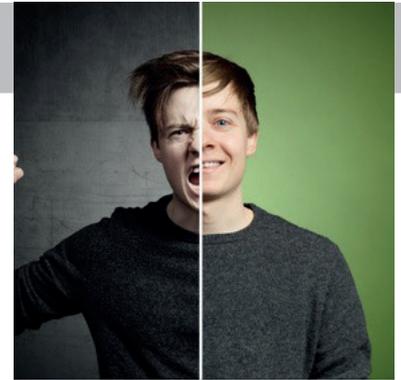
Im Hier und Jetzt, Menschen entwickeln und nachhaltig führen

Eine Kultur ist immer vorhanden. Führungskulturen werden nicht von heute auf morgen verändert. Die Aufgabe ist es, die vorhandene Kultur, die sich in der erlebten Führung der Vergangenheit in einem Unternehmen entwickelt hat, bewusst zu machen und die neue Ausrichtung als strategische Zielkoordinate vorzudenken.

Definierte Führungsgrundsätze sind kein endgültiges und für alle Zeiten festgeschriebenes Regelwerk. Es ist eine nicht delegierbare Aufgabe der Führungskräfte, die Grundsätze guter Führung zu leben und erlebbar zu machen.

Besonderheit

Nutzen Sie unser individuelles Beratungsangebot mit hoher Professionalität und absoluter Vertraulichkeit, um die ideale und erfolgreiche Vorgehensweise zu planen.



Buchungsnummer

TAS13.016

Training & Beratung

Individuell an Ihr Unternehmen angepasst

Honorar

Auf Anfrage

Referenten

Siehe Trainerteam
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Beratung zur Weiterbildung

Professionelle Beratung und ein ausgezeichneter Service zeichnen uns aus!

- Beratung zu unserem Weiterbildungsangebot
- Fragen und Erstkontakt
- Maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen für Ihr Unternehmen

Wenden Sie sich telefonisch oder per E-Mail an uns.

www.training-sued.de | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



NEU Führen von virtuellen Teams

Qualifizierungsprogramm für Führungskräfte

E-Leadership – erfolgreiche Mitarbeiterführung aus der Ferne

Virtuelle Führung erfordert ganz neue Kompetenzen: Auf der einen Seite werden Teams über mehrere Standorte, Regionen oder Kulturen für die Arbeit an einem gemeinsamen Ziel zusammengeführt, andererseits beschleunigt sich die Projektdurchlaufzeit durch die Flexibilisierung von Ort und Zeit der Arbeitsleistung.

Für den Erfolg eines Remote-Teams ist vor allem Kommunikationsstärke entscheidend. Die Führungskräfte erkennen frühzeitig persönliche Präferenzen und Potentiale der involvierten, entwickeln deren Fähigkeiten und Eigenverantwortung für den Projekterfolg kontinuierlich weiter.

In diesem Qualifizierungsprogramm entwickeln die Führungskräfte Ihre Führungspersönlichkeit und lernen, die speziellen Herausforderungen in der Führung virtueller Teams professioneller und effektiver zu bewältigen. In diesem Training findet ein produktiver Wechsel von Theorie und Training statt und gewährleistet eine Umsetzung in den Praxisphasen.

Module

- Modul 1 – Führungsselbstverständnis und Virtuelle Führung
- Modul 2 – Teamverantwortung, Teamnormen, Teamkultur
- Modul 3 – Synchronisation von realer und virtueller Führung
- Nachhaltigkeitsworkshop (Reflektion und kollegiales Teamcoaching)

Inhalte

- Selbstverständnis als Führungskraft und der eigene Führungsstil
- Zusammensetzung und Gestaltung virtueller Teams
- Aufgabenklärung in virtuellen Teams
- Teamnormen und Regeln
- Technologische Umsetzung
- Abstimmung von realen und virtuellen Arbeits- und Geschäftsprozessen
- Förderung der Teamkultur
- Kulturell Unterschiede in der Kommunikation und Konfliktlösung
- Feedbackkompetenz und Kritikfähigkeit
- Virtuelle Führung in der praktischen Übung
- Transfer und individuelle Umsetzung in die Praxis

Trainingserfolge

- Sie erhalten ein kompaktes Führungs-Know-how, das in der Praxis sofort anwendbar ist
- Entwicklung einer wirkungsvollen Führungspersönlichkeit
- Sie optimieren Ihren Führungsstil
- Klarheit und Transparenz in der Kommunikation
- Mehr Erfolg durch generelle Leistungs- und Produktivitätsverbesserung
- Eine respektvolle, partnerschaftliche und auf Vertrauen aufgebaute Mitarbeiterbeziehung

Methoden

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

**Buchungsnummer**

TAS18.307

Training

4,0 Tage (3x1,0 Tage)
Nachhaltigkeitsworkshop (1x1,0 Tage)

Teilnahmegebühr

EUR 2.590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar**Referenten**

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

NEU Transformationale Führung**Qualifizierungsprogramm für Führungskräfte**

Veränderung und Entwicklung der Mitarbeiter durch moderne Führungskompetenz

Transformationale Führungskräfte bewirken bei Mitarbeitern eine höhere Motivation und Leistungsfähigkeit und bereiten Unternehmen besser auf den Wandel vor. Sie unterstützen Mitarbeiter, sich künftig Herausforderungen positiv zu stellen, entwickeln deren Fähigkeiten und Eigenverantwortung kontinuierlich weiter.

In diesem Qualifizierungsprogramm entwickeln die Führungskräfte eine transformationale Führungspersönlichkeit und lernen, die alltäglichen Herausforderungen in der Führung noch wirkungsvoller und professioneller zu bewältigen. In diesem Training findet ein produktiver Wechsel von Theorie und Training statt und gewährleistet eine Umsetzung in den Praxisphasen.

Inhalte

- Selbstverständnis als Führungskraft und der eigene Führungsstil
- Transformationale Führung als moderner Führungsstil
- Motive und Werte - Entwicklungspotenziale der Mitarbeiter
- Vertrauen der Mitarbeiter in die Führungskraft stärken
- Visionen und Ziele motivierend kommunizieren
- Coachingkompetenz für Führungskräfte
- Beziehungsmanagement und wirksame Kommunikationsmodelle
- Zielorientierte und strukturierte Mitarbeitergespräche in der transformationalen Führung
- Feedbackkompetenz und Kritikfähigkeit
- Transformationale Führung in der praktischen Übung
- Transfer und individuelle Umsetzung in die Praxis

Trainingserfolge

- Sie erhalten ein kompaktes Führungs-Know-how, das in der Praxis sofort anwendbar ist
- Entwicklung einer wirkungsvollen Führungspersönlichkeit
- Sie optimieren Ihren Führungsstil
- Klarheit und Transparenz in der Kommunikation
- Mehr Erfolg durch generelle Leistungs- und Produktivitätsverbesserung
- Eine respektvolle, partnerschaftliche und auf Vertrauen aufgebaute Mitarbeiterbeziehung

Methoden

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

Teilnehmer

Fach- und Führungskräfte, Personalverantwortliche, Manager, Vorstände.

**Buchungsnummer**

TAS13.208

Training

4,0 Tage
(1x2,0 Tage)
(2x1,0 Tage)

Teilnahmegebühr

EUR 2.590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

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

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

**Allgemeine
Geschäftsbedingungen**

Auf Seite 76

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



Fachkräftequalifizierung

Mitarbeiter und Fachkräfte qualifizieren und binden

Erfolgreich im Wandel - Fachkräftemangel vorbeugen

Fachkräftemangel wird für immer mehr Unternehmen spürbar. Um so wichtiger wird es, Mitarbeiter zu qualifizieren und eigene Fachkräfte durch individuelle Entwicklungsmaßnahmen nachhaltig an das Unternehmen zu binden. Mit diesem Qualifizierungsprogramm geben Sie Ihren Mitarbeitern eine individuelle Qualifizierung und eine herausragende Entwicklungsmöglichkeit.

Inhalte

Modul 1: Persönlichkeit und Kommunikation

- Selbstverständnis und Standortbestimmung
- Persönlichkeitsprofil - Entwicklung der eigenen Persönlichkeit
- Feedback und Kritikfähigkeit
- Feedbackmethoden - förderndes Feedback im individuellen Kontakt
- Beziehungsmanagement und wirksame Kommunikationsmodelle

Modul 2: Präsentation und Zeitmanagement

- Persönlichkeitsorientiertes Zeit- und Selbstmanagement
- Professionelles Auftreten
- Wirkung und Verhalten beim Präsentieren
- Selbstreflexionskompetenz
- Rhetorik als persönlicher Wirkungsfaktor

Modul 3: Konfliktmanagement und Führung

- Grundhaltung und Prinzipien in der Führung
- Führungs- und Coachingtools
- Umgang mit schwierigen Situationen
- Konfliktvermeidungsstrategien und Win-Win-Strategie
- Gewaltfreie Kommunikation

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren individuellen Handwerkskoffer an
- Sie besitzen eine reflektierte und gefestigte Persönlichkeit
- Sie überzeugen durch Kompetenz im Auftreten und mit professionellen Präsentationen
- Sie setzen zielgerichtete Prioritäten und nutzen Ihr individuelles Zeitmanagement
- Sie wenden die Führungsprinzipien in der Praxis an
- Sie lösen schwierige Situationen und Konflikte mit Win-Win-Lösungen
- 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 und Fachkräfte (branchenübergreifend).

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Persönlichkeitsentwicklung, Workshop Präsentation und Projektmanagement besucht



Buchungsnummer

TAS13.017

Training

6,0 Tage (3x2 Tage)

Teilnahmegebühr

EUR 2.990,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung,
inkl. Persönlichkeitsprofil und
Auswertungsgespräch

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Zeitmanagement

Wenn die Zeit davon läuft

Prioritäten setzen - Zeit effektiv einsetzen - Ziele erreichen

Damit die Zeit nicht mehr davon läuft, unterstützt Sie ein effektives Zeitmanagement dabei, Ihre Ziele zu definieren, die richtigen Prioritäten zu setzen und einen effektiven Wochen- und Tagesplan zu erstellen.

Inhalte

- Ziele, Motivation, Balance
- Prioritäten richtig setzen
- Das Pareto-Prinzip
- Eisenhower-Modell
- ALPEN-Methode
- Innere Antreiber und Erlauber
- Wochen- und Tagesplanung

Trainingserfolge

- Sie nutzen klassische Zeitmanagement-Modelle und Methoden in Ihrer täglichen Arbeit
- Sie definieren erreichbare Ziele
- Sie setzen Prioritäten und nutzen aktiv mehr Zeit (auch für sich)
- 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

Frauen und Männer, die ihr Zeitmanagement optimieren möchten, Einsteiger und Fortgeschrittene.

Besonderheit

Sie erhalten vor dem Training den Antreiber-Test und dessen Auswertung. Die Ergebnisse besprechen wir im Seminar.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Qualifizierung der Nachwuchsführungskräfte, Körpersprache und Stimme und Business Knigge besucht.

**Buchungsnummer**

TAS13.018

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar**Referenten**

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



Lern- und Arbeitstechniken

Mit den richtigen Lern- und Arbeitstechniken zum Erfolg

Lernen lernen - Tipps und Tricks - Erfolgreich zum Ziel

Immer wenn es darum geht, neues Wissen mit Altem zu vernetzen, braucht dies Zeit und Nerven. Da hilft es, wirkungsvolle Lernmethoden zur Hand zu haben. Die richtige Balance von Arbeit und Entspannung, sowie ein gutes Zeitmanagement sind zusätzliche wichtige Voraussetzungen, die gelernt sein wollen. Im Seminar lernen Sie erfolgreiche, nachhaltige und passende Lerntechniken, um Ihr individuelles Ziel, z. B. eine Weiterbildung, ein Studium oder eine Prüfung, erfolgreich zu erreichen.

Inhalte

- Gehirn und Gedächtnis richtig nutzen
- Lerninhalte nach Arbeitspaketen strukturieren
- VAKOG - Lernen mit allen Sinnen
- Von der Planung zum Ziel - Zeitmanagementgrundlagen
- Schaffen einer guten Lernatmosphäre
- Eigener Lerntyp und wie man sich selbst beim Lernen unterstützen kann
- Präsentation von Ergebnissen - Abschlussarbeit, mündliche Präsentation
- Entspannt trotz knapper Pausen
- Prüfungsstress meistern und Mentaltraining

Trainingserfolge

- Sie nutzen die sofort einsetzbaren und wirksamen Lern- und Arbeitstechniken
- Sie wenden passende und individuelle Lerntechniken zu Ihrem Lernstil an
- Sie leben das Motto: Sicherheit im Lernen bedeutet Sicherheit in der Prüfung
- Sie wenden Erste-Hilfe-Entspannungstechniken und Mentaltraining für eine sofort spürbare Entlastung an
- Sie sind in Prüfungssituationen souverän

Methoden

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

Teilnehmer

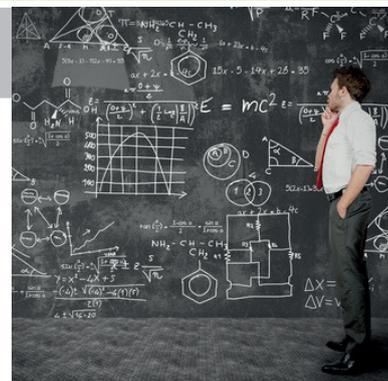
Frauen und Männer, Studenten, Auszubildende, Mitarbeiter und Privatpersonen, die sich umfangreiche Inhalte in einer begrenzten Zeit aneignen wollen.

Besonderheit

Zentraler Erfolgsfaktor ist die richtige Anwendung der geeigneten Lern- und Arbeitstechnik, sowie der unmittelbare Transfer in die aktuelle Lernumgebung.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Teamentwicklung für Auszubildende, Verhandlungstraining und Lebensmanagement besucht.



Buchungsnummer

TAS13.019

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern
buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine
Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Praxisworkshop Moderation

Erfolgreiche Meetings und Projekte moderieren

Neutral - Flexibel - Sicher

Sie möchten bei der nächsten Moderation zielsicher und strukturiert zu Resultaten kommen? In diesem Training lernen Sie die passgenaue Moderationsarbeit, die gezielte Optimierung Ihres persönlichen Auftretens und verbindliche Interventionstechniken. Ihre Qualität der Ergebnisse und Ihre Akzeptanz als Moderator wird erhöht.

Inhalte

- Grundlagen der Moderation
- Die Moderationsmethode
- Visualisierung und Abfragetechniken
- Bewertungs- und Gewichtungstechniken
- Gruppen aktivieren
- Strukturierte Problemlösungshilfen
- Klare Diskussionsleitung
- Zielführende Fragetechnik
- Ergebnissicherung und Maßnahmenplan
- Souveränes Auftreten als Moderator

Trainingserfolge

- Sie wenden die Moderationsmethode in der Praxis an
- Sie sind sich über die Rollen und Aufgaben eines Moderators bewusst
- Sie richten Ihre Meetings teilnehmerorientiert und ergebnisfokussiert aus
- Sie nutzen das Wissen zur Ideen- und Lösungsfindung aller Beteiligten
- Sie nutzen wirksame Interventionen zur Bewältigung von schwierigen Situationen

Methoden

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

Teilnehmer

Team- und Projektverantwortliche, die Moderation als effektive Arbeitsmethode einsetzen wollen, Fach- und Führungskräfte, Trainer, Berater, Coaches.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Projektmanagement, Workshop Präsentation und Business Trainerausbildung BDVT besucht.



Buchungsnummer

TAS13.021

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Beratung zur Weiterbildung

Professionelle Beratung und ein ausgezeichneter Service zeichnen uns aus!

- Beratung zu unserem Weiterbildungsangebot
- Fragen und Erstkontakt
- Maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen für Ihr Unternehmen

Wenden Sie sich telefonisch oder per E-Mail an uns.

www.training-sued.de | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75

Praxisworkshop Präsentation

Grundlagen für Ihren Präsentationserfolg

Präsentieren - Überzeugen - Begeistern

Sie möchten bei Ihrer nächsten Präsentation überzeugen und Ihre Zuhörer für Ihre Themen gewinnen? In diesem Training lernen Sie die Methoden, Tipps und wirkungsvollen Bestandteile einer erfolgreichen Präsentation. Ihr Auftreten und Ihre Außenwirkung werden gezielt und individuell durch qualifiziertes Feedback der Trainer verbessert. Werden Sie in kürzester Zeit zum Präsentationsprofi.

Inhalte

- Grundlagen der Präsentation
- Visualisierungsmethoden
- Effektiver Einsatz von Medien
- Auftreten, Rhetorik und Körpersprache
- Stimmtraining
- Passende Struktur und Gedankenführung
- Sicherheit statt Lampenfieber
- Innere Ruhe und Gelassenheit
- Präsentieren und Feedback
- Coaching

Trainingserfolge

- Sie beeindruckten mit einer professionellen Präsentation
- Sie visualisieren und präsentieren an ausgewählten Medien
- Sie wirken sicher und können mit Lampenfieber umgehen
- Sie setzen Ihre Stimme und Sprache gekonnt ein
- Sie sind sich über die Rolle und Aufgaben eines Moderators bewusst
- Sie richten Ihre Meetings teilnehmerorientiert und ergebnisfokussiert aus
- Sie nutzen das Wissen aller Beteiligten zur Ideen- und Lösungsfindung
- Sie nutzen wirksame Interventionen zur Bewältigung von schwierigen Situationen
- Sie erreichen Ihre Präsentationsziele leichter und sicherer

Methoden

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

Teilnehmer

Fach- und Führungskräfte, Trainer, Berater, Vertriebler, Team- und Projektverantwortliche, Frauen und Männer, die bei Präsentationen erfolgreich überzeugen wollen.

Besonderheit

Sie können eine bestehende oder zukünftige Präsentation in das Training mitbringen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Ausbildung zum Business Trainer BDVT, Führungsqualifikation kompakt und Kreative Flipchartgestaltung besucht.



Buchungsnummer

TAS13.022

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Kreative Flipchartgestaltung

Zuhörer mit Kreativität und Schrift positiv überraschen

Begeisterung - Einzigartigkeit - Visuelle Reize

Gibt es etwas schöneres, als mit kreativ gestalteten 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 Tag visualisieren Sie wie ein Profi.

Inhalte

- 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
- Auswahl und Aufbewahrung der Materialien

Trainingserfolge

- Sie beeindrucken mit professioneller Flipchartgestaltung
- Ihre Schrift wirkt kompetent und professionell
- Sie kommunizieren mit einfacher Symbolik auch schwierige Sachverhalte
- Sie visualisieren mit wirkungsvollen Farbakzenten
- Sie erreichen Ihr Publikum leichter und mit mehr Begeisterung fürs Thema

Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Einzelarbeit, individuelle Unterstützung und Feedback.

Teilnehmer

Frauen und Männer, die mit wirkungsvollen und wertschätzenden Auftritten überzeugen wollen.

Besonderheit

Alle Materialien werden in reichlichem Maße im Seminar zur Verfügung gestellt und Sie erhalten ein Starterpaket an Materialien.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Workshop Präsentation, Business Trainerausbildung BDVT und Projektmanagement besucht.



Buchungsnummer

TAS13.023

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 640,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Teilnehmerstimmen

Wir laden Sie ein, uns kennenzulernen!
Hören Sie, was andere Teilnehmer und Kunden von uns sagen.
Wir freuen uns, Ihre Visionen erfolgreich umzusetzen.

Ausführliche Teilnehmerstimmen

www.training-sued.de

Körpersprache und Stimme

Auf Ihre Wirkung kommt es an

Persönliche Wirkungskraft - Persönliche Visitenkarte

Ihre Stimme und Körpersprache machen rund 90% Ihrer persönlichen Wirkung aus. In diesem praxisorientierten Training lernen Sie ein optimales Zusammenspiel von Stimme und Körpersprache. Sie entfalten Ihre individuelle Ausstrahlung und Persönlichkeit.

Inhalte

- Die Wirkung der Stimme und Sprache
- Stimm- und Sprechübungen
- Nonverbale und verbale Kommunikation
- Individuelles Feedback zur Gestik, Mimik und Körperhaltung
- Körpersprache als rhetorisches Mittel
- Sicheres Auftreten
- Auf den Gegenüber einstellen - verbal und nonverbal
- Feedback und Coaching der Trainer

Trainingserfolge

- Sie verleihen Ihrer Stimme mehr Aussagekraft
- Ihr sprachlicher Ausdruck ist deutlicher und lebendiger
- Sie bauen in kürzester Zeit auf nonverbale oder verbale Weise Beziehungen zu anderen Menschen auf
- Sie können körperliche Signale anderer entschlüsseln und darauf eingehen
- 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, Präsentationen, Reflexion, Feedback, Coaching.

Teilnehmer

Frauen und Männer, die ihre rhetorischen Kompetenzen gezielt ausbauen und durch sicheres Reden überzeugen wollen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Professionelle Assistenz, Projektmanagement, Rhetorik für Führungskräfte und Erfolgreich verkaufen I + II besucht.



Buchungsnummer

TAS13.024

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Business Knigge

Sicherer Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern

Professionell handeln - Fettnäpfchen vermeiden

Sie möchten bei der nächsten Veranstaltung und im Beruf Fettnäpfchen erkennen und nicht nur die richtigen Socken zur Hose tragen? Im Training erhalten Sie einen Check Ihres Dresscodes und lernen, neben aktuellen Begrüßungsritualen viele weitere „Regeln“ des Business Knigge anzuwenden.

Inhalte

- Ihr professioneller Auftritt
- Der erste Eindruck bleibt
- „Gos“ und „No-Gos“ im Business
- Höflichkeit, Respekt und Freundlichkeit
- Die Business-Garderobe, Dresscode und Checkliste
- Begrüßung, Anrede, Verabschiedung
- Umgang mit Visitenkarten
- Small Talk – wichtiger als viele glauben
- Kommunikation mit Geschäftspartnern

Trainingserfolge

- Sie besitzen die gängigsten Umgangsformen
- Sie treten sicher und professionell auf
- Sie wählen das passende individuelle Outfit für jeden Business-Anlass
- Sie vermeiden peinliche Anfangssituationen und führen (im) Smalltalk
- Sie schaffen einen positiven ersten Eindruck
- 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, Gruppenarbeit, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

Teilnehmer

Frauen und Männer, die im Business-Kontakt professionell überzeugen wollen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Persönlichkeitsentwicklung, Körpersprache und Stimme, Erfolgreich verkaufen I+II und Führungsqualifizierung intensiv besucht.



Buchungsnummer

TAS13.025

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



Rhetorik

Basis für innere Sicherheit und souveräne Wirkung**Souveräne Wirkung - Wirkungsvoll reden - Innere Sicherheit**

Sie möchten ohne Lampenfieber, gelassen und mit souveräner Ausstrahlung vor Menschen überzeugen? Lernen Sie in diesem Training die wichtigsten Grundprinzipien der Rhetorik kennen und gewinnen sie an authentischer Ausstrahlung und Überzeugungskraft.

Inhalte

- Nonverbale und verbale Kommunikation
- Stimme und Sprache
- Die Grundlagen der freien Rede
- Durchführung einer Rede
- Zuhörer erreichen
- Körpersprache gezielt einsetzen
- Abbau von Lampenfieber
- Mentaltraining
- Feedback und Coaching der Trainer

Trainingserfolge

- Sie steigern Ihre eigene rhetorische Wirkung und Ihre Selbstsicherheit
- Sie treten sicher und überzeugend auf
- Sie wenden Techniken gegen Lampenfieber an
- Sie treten mit Ausstrahlung bei Ihren Kunden und Kollegen auf
- Sie erweitern Ihre rhetorischen Möglichkeiten bei Vorträgen und Präsentationen
- 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, Präsentationen, Reflexion, Feedback, Coaching.

Teilnehmer

Frauen und Männer, die Ihre rhetorischen Kompetenzen gezielt ausbauen und durch sicheres Reden überzeugen wollen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Professionelle Assistenz, Führungskraft mit Coachingkompetenz und Fachkräftequalifizierung besucht.

**Buchungsnummer**

TAS13.026

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar**Referenten**

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

**Beratung zur Weiterbildung**

Professionelle Beratung und ein ausgezeichneter Service zeichnen uns aus!

- Beratung zu unserem Weiterbildungsangebot
- Fragen und Erstkontakt
- Maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen für Ihr Unternehmen

Wenden Sie sich telefonisch oder per E-Mail an uns.

www.training-sued.de | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75

Stressmanagement

Langfristige Leistungsfähigkeit und Lebenszufriedenheit

Auftanken - Stabilität - Aufmerksamkeit

Investieren Sie in Ihre langfristige Leistungsfähigkeit und Ihre Lebenszufriedenheit. In diesem Seminar trainieren und erarbeiten wir gemeinsam, wie Sie trotz hoher Anforderungen körperlich und psychisch leistungsstark bleiben. Sie entdecken Ihre individuellen Stresspotenziale, entwickeln Handlungsweisen, um Belastungen erfolgreich zu bewältigen und schaffen Freiräume, um die eigene Arbeitseffizienz zu steigern und mehr Lebensfreude zu erleben.

Inhalte

- In Balance bleiben – Stress bewältigen
- Umgang mit hoher Arbeitsbelastung
- Wertschätzung, Selbstvertrauen, Motivation und Enthusiasmus
- Die eigene „innere Welt“
- Innere Antreiber und deren Erlauber
- Einstellungen, Werte und Überzeugungen, Umgang mit Wertekonflikten
- Innere Stabilität: Nutzen eigener Ressourcen
- Lebens- und Arbeitsziele im Einklang
- Aktivierungs- und Vitalisierungsübungen
- Eigene Wünsche und Bedürfnisse wahrnehmen und ausdrücken
- Prioritäten setzen

Trainingserfolge

- Sie steigern Ihre Leistungsfähigkeit in Belastungssituationen
- Sie bewältigen Konfliktsituationen produktiv und kreativ
- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer der „Stress- und Lebenshygiene“ an
- Sie verbessern Ihre Gesundheit durch Klarheit von Prioritäten und individuellen Vitalisierungsmöglichkeiten
- Sie kennen Ihre Antreiber und deren Erlauber
- Sie wenden Ihre Strategien für ein körperliches und psychisches Wohlfühlen 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

Vorstände, Geschäftsführer, Unternehmer, Manager, Führungskräfte, Assistenz, Mitarbeiter, Fachkräfte, Privatpersonen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Führungsqualifizierung kompakt, Steigerung des Selbstbewusstseins und Frauenseminar besucht.



Buchungsnummer

TAS13.027

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern
buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine
Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Workshop zur Persönlichkeitsentwicklung



Überzeugungskraft steigern und sich Erfolge sichern

Entwicklung - Ausstrahlung - Authentizität

Erfolgreiche Persönlichkeiten zeichnen sich durch selbstbewusstes Auftreten und Charisma aus. Ihre Denk- und Verhaltensmuster sind für Ihre Außenwelt sichtbar. Damit Sie sich Ihrer selbst bewusst sind, braucht es eine Bewusstwerdung über Ihre eigenen Stärken und Ziele. Gezielte Entwicklungsarbeit mit konstruktivem Feedback: In diesem Training lernen Sie Ihre Stärken, Talente und Persönlichkeit kennen und richtig einzusetzen.

Inhalte

- Das Geheimnis einer positiven Ausstrahlung
- Persönlichkeit und Authentizität
- Stärken - Schwächen - Analyse
- „Trainieren“ von Charisma und Selbstbewusstsein
- Übereinstimmung von Selbst- und Fremdbild
- Kommunikation und Persönlichkeit
- Innere Antreiber und deren Erlauber
- Optimales Zusammenspiel von innerer Einstellung und Körpersprache
- Einsatz von verbalen und nonverbalen Signalen - natürlich und fesselnd
- Vertrauen gewinnen und innere Sicherheit steigern
- Umgang mit Misserfolgen

Trainingserfolge

- Sie präsentieren sich verbal und nonverbal, glaubwürdig und authentisch
- Sie kennen Ihre Stärken, Fähigkeiten und Chancen
- Sie entwickeln Ihre Persönlichkeit und Ihre Handlungsspielräume weiter
- Sie steigern Ihre Souveränität, Flexibilität und Ihre Durchsetzungsfähigkeit
- Sie steigern Ihr Charisma für Ihren Erfolg
- Sie gehen auf andere Menschen locker und offen zu
- Sie profitieren von Ihren Erlaubern
- Sie wenden praktische Tipps aus dem Training 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, Fach- und Führungskräfte, Nachwuchsführungskräfte, Außendienst, Vertriebler, Projektleiter, Privatpersonen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Business Knigge, Qualifizierung für den Außendienst und Qualifizierung der Nachwuchsführungskräfte besucht.

Buchungsnummer

TAS13.029

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Steigerung des Selbstbewusstseins

Wer bin ich und - wenn ja - wie viele?

Selbst - Bewusst - Sein

Selbstbewusstes Auftreten ist die Basis für eine erfolgreiche Karriere. Ihre Ausstrahlung, innere Haltung und Ihr Verhaltensmuster entscheiden mit, wie authentisch Sie von anderen wahrgenommen werden. Nutzen Sie eine Selbstreflexion, das Feedback und die Coachingimpulse aus dem Training, um Ihr eigenes selbst zu entwickeln. Sie bringen schon alles mit: jetzt kommt es nur noch darauf an, es zu zeigen.

Inhalte

- Vertrauen gewinnen, innere Sicherheit steigern
- Auf- und Ausbau des Selbstbewusstseins und des Selbstwertgefühls
- Eigene Antreiber verstehen und steuern
- Mit dem „inneren Team“ arbeiten
- Erkennen von individuellen Bedürfnissen
- Wertschätzende Kommunikation zu sich selbst
- Stärken stärken und Ressourcen verankern

Trainingserfolge

- Sie besitzen ein reflektiertes und aufgebautes Bewusstsein über sich selbst
- Sie kennen Methoden, um weiter an sich zu arbeiten
- Sie schätzen und verstehen menschliches Verhalten
- Sie wenden Tipps für einen konstruktiven Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen an
- Sie wenden eine wertschätzende Kommunikation zu sich selbst an
- Sie verstehen Ihre eigenen Gefühle und Bedürfnisse
- Sie trainieren Ihre positiven Anker

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, Privatpersonen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Stressmanagement und Qualifizierung der Nachwuchsführungskräfte besucht.



Buchungsnummer

TAS13.030

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern
buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine
Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Teilnehmerstimmen

Wir laden Sie ein, uns kennenzulernen!
Hören Sie, was andere Teilnehmer und Kunden von uns sagen.
Wir freuen uns, Ihre Visionen erfolgreich umzusetzen.

Ausführliche Teilnehmerstimmen

www.training-sued.de

Stärkung der Resilienz

Aus Krisen wachsen und Ressourcen aufbauen

Die Prinzipien des „Stehaufmännchens“

Um in den heutigen Spannungsfeldern gesund und stabil zu bleiben, sollten Führungskräfte und Mitarbeiter ihre persönliche Widerstandsfähigkeit (Resilienz) ausbauen und nachhaltig in ihren Berufsalltag integrieren. Wie gute Bergführer sollten wir uns mit den unterschiedlichen Einflussfaktoren zurechtfinden. Sich selbst gut kennen und den Alltag mit Schätzen aus der eigenen Biografie zu füllen, ist das Hauptanliegen des Resilienztrainings.

Inhalte

- Innere und äußere „Tankstellen“ und „Krafträuber“
- Die eigene Biografie nutzen, um im Hier und Jetzt stark zu sein
- Sinnhaftigkeit im Tun und Sein
- Die Kraft der eigenen Geschichte verankern
- Erkennen von individuellen Bedürfnissen
- Wertschätzende Kommunikation zu sich selbst und anderen
- Stärken stärken und Ressourcen verankern

Trainingserfolge

- Sie besitzen ein reflektiertes und aufgebautes Bewusstsein über sich selbst
- Sie kennen Methoden, um Ihre individuelle Resilienz zu stärken
- Sie nutzen Ihre Biografie und ziehen Sinnhaftigkeit aus Vergangenem
- Sie wenden Tipps zur Verankerung Ihrer Ressourcen an
- Sie wenden eine wertschätzende Kommunikation zu sich selbst und anderen an
- Sie verstehen Ihre eigenen Gefühle und Bedürfnisse
- Sie sind sich Ihrer „Tankstellen“ und „Krafträuber“ bewusst und handeln danach

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, Privatpersonen, Vorstände und Geschäftsführer.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch das Seminar *Führungsqualifizierung intensiv* besucht.



Buchungsnummer

TAS13.031

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Beratung zur Weiterbildung

Professionelle Beratung und ein ausgezeichneter Service zeichnen uns aus!

- Beratung zu unserem Weiterbildungsangebot
- Fragen und Erstkontakt
- Maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen für Ihr Unternehmen

Wenden Sie sich telefonisch oder per E-Mail an uns.

www.training-sued.de | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75

Workshop Lebensmanagement

Das Leben managen

Freude - Lebensenergie - Gesundheit - Klarheit - Orientierung

Dauerstress für Ihr Leben: Täglich prasseln Hunderte von Inputs, Mails, Telefonaten und sonstigen Informationen auf Sie ein. Um langfristig erfolgreich zu sein ist es wichtig, Ihr persönliches Gleichgewicht in Balance zu halten. Erfolgreiches Lebensmanagement spiegelt sich in Leistungs-fähigkeit, Motivation, effektiver Arbeitsgestaltung und Zielerreichung wider.

Inhalte

- Motivation, Werte, Visionen und Ziele
- Handwerkskoffer Zeitmanagement
- Richtige Mischung zur richtigen Zeit: Flexibilität und Struktur
- Innere Antreiber und ihre Erlauber
- Glaubenssätze und Blockaden
- Neinsagen und Jasagen
- Erkennen der eigenen Belastungsgrenzen
- Nutzen eigener Ressourcen
- Mentales Training für mentale Gesundheit
- Bewegung - Körper - Psyche, Aktivierungs- und Vitalisierungsübungen
- Ärgermuster und Lösungen
- Entspannung und Leistung

Trainingserfolge

- Sie nutzen Ihre Ressourcen und setzen diese gemäß Ihren Visionen, Werten und Zielen ein
- Sie nutzen die Musterunterbrechung zur nachhaltigen Verhaltensveränderung
- Sie wissen, was Ihre Kraftquellen und Belastungen sind
- Sie integrieren förderliche Prozesse in Ihr tägliches Verhalten
- Sie kennen Ihre Antreiber und deren Erlauber
- Sie verbessern Ihre Gesundheit durch Klarheit von Prioritäten und individuellen Vitalisierungsmöglichkeiten
- Sie wenden Ihre individuellen Zeitmanagement-Modelle und Methoden an
- Sie fokussieren sich auf die für Sie wichtigen Dinge

Methoden

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

Teilnehmer

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

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Telefontraining und Teamcoaching besucht.



Buchungsnummer
TAS13.032

Training
2,0 Tage

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

**Auch firmenintern
buchbar**

Referenten
Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular
Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

**Allgemeine
Geschäftsbedingungen**
Auf Seite 76

Achtsamkeitstraining

Die innere Tankstelle wieder auffüllen

Wachsam - Aufmerksam - Auftanken

Zunehmende Arbeitsfülle bringt Menschen in der Arbeitswelt an ihre Belastungsgrenzen. Stressfolgen, Burnout und Depressionen sind spürbare Folgen. Die Praxis der Achtsamkeit bietet eine Möglichkeit, sich in den Alltagsturbulenzen nicht zu verlieren und gelassen zu bleiben. Burnout wird wirksam vorgebeugt. Der Workshop lädt ein, innezuhalten und zu regenerieren.

Inhalte

- Sofort einsetzbare und wirksame Achtsamkeitsübungen und ihr Transfer in den Arbeitsalltag
- Methoden der Achtsamkeit von einer Minute bis 60 Minuten

Trainingserfolge

- Sie wenden individuelle Achtsamkeitstrainings am Arbeitsplatz, zwischendurch, am Abend, am Wochenende an
- Sie profitieren von einer stärkeren Wahrnehmung Ihres Körpers und reagieren auf dessen Signale
- Sie nutzen eine individuelle Auswahl an unterschiedlichen und für Sie passenden Achtsamkeitstechniken an

Methoden

Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Einzelarbeit, Übungen, Transfer, Coaching.

Teilnehmer

Frauen und Männer, die auf der Suche nach Kraftquellen sind.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch das Seminar Ausbildung zum Business Coach BDVT besucht.



Buchungsnummer

TAS13.033

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



Frauenseminar

Weiblichkeit leben

Freude im Sein - Sich selbst entdecken - Spiritualität

Ein Seminar für Frauen, die Ihre Weiblichkeit mit Kopf und Herz erforschen und mit Leben füllen wollen. Wenn Sie auf der Suche nach dem richtigen Weg sind oder nach Krisen eine individuelle Orientierung suchen, gibt Ihnen dieses Seminar innere und nachhaltige Stärke für den Weg als Frau. Damit das, was wir am liebsten leben möchten: privat, beruflich, in Beziehung mit uns und anderen aufblühen kann.

Beschreibung

Fragen Sie sich manchmal, ob Sie Ihrer Weiblichkeit genug Raum in Ihrem Leben geben? Wie viel Sie davon leben und was durch das tägliche Funktionieren vielleicht auf der Strecke geblieben ist? Wie Sie mit allen Ihren Sehnsüchten und inneren Widersprüchen noch mehr Sie selbst sein könnten? Wir beschäftigen uns damit, was unser tiefes Anliegen und Bedürfnis zum jetzigen Zeitpunkt in unserem Leben als Frau ist. Durch Bewegung, Coachingimpulse und Selbsterfahrung verbinden wir uns mit unserem Körper, Geist und unseren Gefühlen. Wir werden den Aspekten in uns nachspüren, welche wir noch mehr ans Licht bringen oder von denen wir uns lösen wollen.

Mit Übungen und Ritualen kreieren wir einen geschützten Raum, in dem wir unser ganzes Frau-sein in uns und für andere sichtbar und wirksam machen. Damit das, was wir am liebsten leben möchten: privat, beruflich, in Beziehung mit uns und anderen aufblühen kann.

Methoden

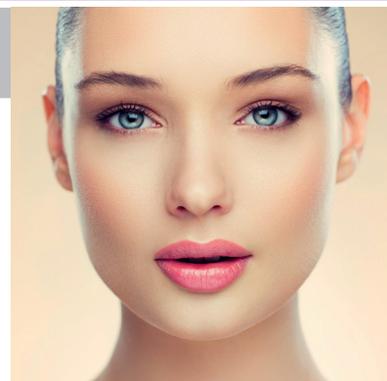
Bewegung, Coachingimpulse, praxisorientiertes Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Übungen.

Teilnehmer

Frauen, die Freude daran haben, sich selbst zu entdecken.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Generationennachfolge im Unternehmen, Professionelle Assistenz, Erfolgreiche Persönlichkeit und Vereinbarkeit von Familie und Beruf besucht.



Buchungsnummer

TAS13.034

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern
buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine
Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Grundlagen der Gesprächsführung

Sicherer Umgang mit Kunden und Geschäftspartnern

Professionell handeln - Fettnäpfchen vermeiden

Sie möchten mit Ihren Gesprächspartnern, seien es Mitarbeiter, Vorgesetzte, Kunden oder Kollegen, professionell kommunizieren und auch in ungewohnten Gesprächssituationen souverän zum gewünschten Ergebnis steuern?

In diesem Workshop lernen Sie, die Grundzüge einer erfolgreichen Kommunikation einzusetzen, Missverständnisse souverän zu meistern und ein konstruktives Gespräch zu steuern.

Inhalte

- Kommunikationsgrundlagen
- Praxisrelevante Kommunikationsmodelle
- Sach- und Beziehungsebene
- Fragen stellen und aktiv zuhören
- Kooperative und konstruktive Gespräche
- Gute Atmosphäre zum Gesprächspartner aufbauen
- Wünsche und Ziele des Gesprächspartners erfragen
- Verhindern von Missverständnissen
- Vertrauen – die Basis der Kommunikation

Trainingserfolge

- Sie setzen sich mit Ihrem Kommunikationsverhalten auseinander
- Sie wenden praxiserprobte Gesprächstechniken und Werkzeuge an
- Sie führen kooperative und konstruktive Gespräche
- Sie bauen in kürzester Zeit Vertrauen zu Ihrem Gesprächspartner auf
- Sie erfragen die Wünsche Ihres Gegenübers und hören aktiv zu
- 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 Vertrieb, Fach- und Führungskräfte, Mitarbeiter im Innendienst, Privatpersonen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Professionelle Assistenz, Führungskräftequalifizierung kompakt und Telefontraining besucht.



Buchungsnummer

TAS13.035

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Teilnehmerstimmen

Wir laden Sie ein, uns kennenzulernen!
Hören Sie, was andere Teilnehmer und Kunden von uns sagen.
Wir freuen uns, Ihre Visionen erfolgreich umzusetzen.

Ausführliche Teilnehmerstimmen

www.training-sued.de

Schwierige Gespräche souverän meistern

Erfolgslebnisse nach schwierigen Gesprächen

Lösungsorientierte Kommunikation – Positive Wendungen

Sie haben mit vielen Menschen zu tun und es steigern sich herausfordernde Gesprächssituationen: Feedback- und Kritikgespräche, Verhandlungen oder emotionale Gesprächspartner? In diesem Training lernen Sie die professionelle Gesprächsführung, die richtige Balance zwischen Emotionen und Sachlichkeit, und viele Tipps, damit ein Gespräch für beide Seiten zufriedenstellend verläuft.

Inhalte

- Ausgewählte Kommunikationsmodelle
- Missverständnisse verhindern und ausräumen
- Hemmende und fordernde Techniken bei schwierigen Gesprächen
- Kritische und schwierige Gespräche führen
- Richtig fragen, aktiv zuhören
- Feedback geben und annehmen
- Kritikgespräche konstruktiv führen
- Erfolgreiche Argumentation
- Souverän bleiben bei unfairer Dialektik
- Von der Konfrontation zur Kooperation

Trainingserfolge

- Sie wenden praxiserprobte Gesprächstechniken und Werkzeuge an
- Sie verbessern und optimieren Ihre argumentativen Fähigkeiten
- Sie reflektieren die richtige Mischung zwischen Einfühlungsvermögen und Durchsetzungskraft
- Sie gewinnen Ihre Gesprächspartner für sich
- Sie nutzen Ihre Kommunikationsstärke
- Sie kommunizieren auch in energiegeladenen Situationen professionell und zielorientiert
- Sie erfragen die Wünsche Ihres Gegenübers und hören aktiv zu
- 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, Fach- und Führungskräfte.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Professionelle Assistenz und Qualifizierung der Nachwuchsführungskräfte besucht.



Buchungsnummer

TAS13.036

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine
Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Akquise und Neukundengewinnung

Akquise mit Erfolg

Mit wenig Aufwand alle Ressourcen nutzen

Die Vertriebsarbeit lebt von der Akquise. Sie ist essentieller Bestandteil jeder Vertriebsarbeit. Sie sollte gelernt sein, denn zu viel Energie wird in unproduktive Vorgehensweisen investiert. In diesem Seminar lernen Sie, systematische Neukundengewinnung, positiv überraschende Vorgehensweisen und Erstkontakte richtig zu nutzen.

Inhalte

- Voraussetzungen für erfolgreiche Akquise und Neukundengewinnung
- Ziele und Neukunden erreichen
- Selbstverständnis und USP
- Instrumente zur Zielkundenbestimmung
- Praxiserprobte Methoden zur erfolgreichen Akquise
- Beziehungsmanagement und Netzwerk
- Recherche- und Zielgespräche am Telefon
- Das erste persönliche Kennenlernen als Chance
- Motivation und Frustrationstoleranz

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer der Neukundengewinnung an
- Sie gewinnen systematisch und effektiv Neukunden
- Sie analysieren und segmentieren Ihre potenzielle Kunden
- Sie führen erfolgreiche Akquisegespräche
- Sie planen die Akquisition sinnvoll in Ihre Tagesarbeit ein
- 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, Key Account Manager, Außendienstmitarbeiter, Unternehmer und Geschäftsführer.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare **Erfolgreich Verkaufen II** und **Messetraining** besucht.



Buchungsnummer

TAS13.039

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Beratung zur Weiterbildung

Professionelle Beratung und ein ausgezeichneter Service zeichnen uns aus!

- Beratung zu unserem Weiterbildungsangebot
- Fragen und Erstkontakt
- Maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen für Ihr Unternehmen

Wenden Sie sich telefonisch oder per E-Mail an uns.

www.training-sued.de | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75

Erfolgreich verkaufen I

Professionelle Grundlagen für Verkäufer

1x1 des Verkaufens - Professioneller Vertrieb - Erfolg erzielen

Sie sind in den Anfängen des Verkaufes und wüssten gerne, wie Sie strukturiert und professionell leichter verkaufen können? In diesem Training legen wir den Schwerpunkt auf den Aufbau der Kundenbeziehung und das Führen erfolgreicher Verkaufsgespräche. Immer mit dem Ziel eines erfolgreichen Abschlusses und Empfehlungsgeschäfts.

Inhalte

- Aufbau einer vertrauensvollen Kundenbeziehung
- Professionelle Gesprächsführung
- Magic Words für unterschiedliche Kundencharaktere
- Vor- und Nachbereitung von Kundengesprächen
- Qualifizierter Umgang mit schwierigen Situationen und Kunden
- Telefonische Visitenkarte
- Anwenden von praxisorientierten Kommunikationsmodellen
- Fragetechniken beherrschen und aktiv zuhören
- Kundenorientiert argumentieren
- Feedback und Coaching der Trainer

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer des Verkaufens an
- Sie überraschen den Kunden positiv mit Ihrer Persönlichkeit
- Sie kommunizieren effizient mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Sie führen auch schwierige Gespräche zum erfolgreichen Abschluss
- Sie bauen profitable Kundenbeziehungen auf
- Sie erheben den Kundenbedarf und formulieren Ihre Verkaufsargumente abschlussorientiert
- 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, Telefonservice, Sekretariat und Assistenz, Vertrieb, Key Account Manager.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Telefontraining, Serviceorientierung, Körpersprache und Stimme, Erfolgreich verkaufen II und Burnout Prävention besucht.



Buchungsnummer

TAS13.040

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Erfolgreich verkaufen II

Kunden begeistern und zu Käufern machen

Überzeugungskraft - Persönlichkeit - Erfolgserlebnisse

Bekommen Sie noch schneller Abschlüsse: gemeinschaftlich mit dem Kunden und das mit herausragender Leistung. Sie als Verkäufer stehen dabei im Mittelpunkt des Geschehens. In diesem Training arbeiten wir interaktiv an den Tipps und Tricks der modernen Verkaufspsychologie. Sie lernen, individuellen Kundennutzen zu formulieren und mit gewinnender Überzeugungskraft zu argumentieren. Wir arbeiten ausschließlich an praxisrelevanten Situationen.

Inhalte

- Gewinnen durch Sympathie und Ausstrahlung
- Handwerkskoffer für jeden Persönlichkeitstyp
- Kompetenz in der Stimme und Sprache
- Aus zufriedenen Kunden werden Begeisterte
- Handlungsweisen aus der Verkaufspsychologie
- Kaufmotive ermitteln und tief liegende Handlungsmuster verstehen
- Den eigenen Kommunikationsstil optimieren
- Emotionale und individuelle Kundennutzen formulieren
- Durchführen einer strukturierten Bedarfsanalyse
- Erfolgreiche Fragestrategie
- Kurz-, mittel- und langfristige Kundenziele ermitteln
- Visualisierung im Verkaufsgespräch

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer des Verkaufens an
- Sie verwenden eine authentische und kompetente Sprache
- Sie überzeugen auf verbaler und nonverbaler Ebene
- Sie wenden Handlungsweisen aus der Verkaufspsychologie an
- Sie kommunizieren effizient mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Sie erheben den Kundenbedarf und formulieren Ihre Verkaufsargumente abschlussorientiert
- Sie führen auch schwierige Verhandlungen zum erfolgreichen Abschluss
- Sie formulieren einen individuellen Kundennutzen
- 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, Telefonservice, Sekretariat und Assistenz, Vertrieb, Key Account Manager, Teilnehmer aus Erfolgreich verkaufen I.



Buchungsnummer

TAS13.041

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Reklamationsmanagement

Reklamationen und Beschwerden als Chance

Herausforderung meistern - Erfolgserlebnisse schaffen

Vielen Menschen fällt der Umgang mit Reklamationen schwer. Neben der Emotionalität und Abwehrhaltung des Kunden gilt es, trotz allem sachlich zu bleiben. In der professionellen und effizienten Bearbeitung von Reklamationen liegt eine riesige Chance zur Kundenzufriedenheit und -bindung. Es macht Sinn, Ihren Reklamationen eine positive Wendung zu geben.

Inhalte

- Entstehung und Psychologie der Reklamationen
- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Reklamationsbehandlung
- Kommunikationsmodelle in der Praxis
- Zuhören und Hinhören
- Umgang mit emotionalen und unberechtigten Reklamationen
- Erfolgreiches Beschwerdemanagement
- Analysieren und Beheben von Beschwerden
- Eigene Frustration erhöhen und für Abgrenzung sorgen

Trainingserfolge

- Sie gehen professionell mit Reklamationen um
- Sie wenden Ihren Werkzeugkoffer für den Umgang mit schwierigen Kunden an
- Sie nutzen einen reklamierenden Kunden als Anlass zur Kundenzufriedenheit und zum Cross-Selling
- Sie hören aktiv zu und schaffen eine lösungsorientierte Gesprächsbasis
- Sie haben Möglichkeiten, sich in der Zukunft besser abzugrenzen
- 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, Fach- und Führungskräfte, die direkten Kundenkontakt pflegen, Verkäufer, Berater, Außendienst, Servicekräfte, Telefonservice und Assistenz.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare *Erfolgreich verkaufen II*, *Burnout Prävention*, *Professionelle Assistenz* und *Angebotsmanagement* besucht.



Buchungsnummer

TAS13.042

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



Angebotsmanagement

Gewinnbringender Einsatz für den Kunden

Überzeugend in Wort und Schrift - Nachhaltig beim Kunden

Viele Angebote scheitern nicht an der Qualität des Produktes, sondern meist an der Form des Angebotes, und noch mehr an der nachhaltigen Kommunikation gegenüber dem Kunden. Der Kunde wird vom Verkäufer allzu oft mit seiner Entscheidung allein gelassen. In diesem Seminar trainieren wir das ABC einer professionellen Angebotsgestaltung. Sie lernen Tipps und Tricks für ein nachhaltiges Angebotsmanagement.

Inhalte

- Grundregeln erfolgreicher Angebotsgestaltung
- Das unwiderstehliche Angebot
- Wichtigkeit der internen Organisation beim Kunden
- Das Angebot beim Kunden: Effektive Angebotsverfolgung
- Qualifiziertes Nachfassen von Angeboten
- Beim Einwand fängt verkaufen an, Einwandvorwegnahme
- Umgang mit Blockaden und Widerständen
- Frustrationstoleranz und Chancen der Niederlagen

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer des Angebotsmanagements an
- Sie professionalisieren Ihre Angebotsqualifizierung bis zur Nachverfolgung
- Sie steigern Ihre Verkaufsabschlüsse
- Sie ermitteln gezielt die Bedürfnisse Ihrer Kunden und Interessenten
- Sie heben den Nutzen für den Kunden im Angebot gewinnbringend hervor
- Sie überraschen den Kunden positiv mit Ihrem Angebot
- 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, Mitarbeiter aus Sekretariat und Assistenz, Mitarbeiter aus dem Vertrieb, Key Account Manager, Außendienst und Aussteller auf Messen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Reklamationsmanagement, Messetraining, Qualifizierung des Außendienst, Lebensmanagement und Vertriebst raining für junge Mitarbeiter besucht.



Buchungsnummer

TAS13.043

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Verhandlungstraining

Erfolgreiche Vertriebspraxis durch Verhandlungssouveränität

Fair - Überzeugend - Professionell - Zielorientiert

Sie möchten souverän verhandeln? Mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen, schwierigen Kunden, und das noch im umkämpften Wettbewerb? In diesem Training lernen Sie wirkungsvolle Methoden, intelligente Argumentation und erfolgreiche Abschlussarbeit. Wir knüpfen an dem an, was Sie schon mitbringen: ihre Menschenkenntnis, Persönlichkeitsstärke und die bisherige Verhandlungsführung.

Inhalte

- Voraussetzungen für erfolgreiches Verhandeln
- Grundverständnis und Arten von Verhandlungstechniken
- Überzeugen auf der Sach- und Beziehungsebene
- Verhandlungsstrategien
- Steuern der Ambivalenz von Konkurrenz und Nachgeben
- Die Balance zwischen Rückzug, Kooperation, Kompromiss
- Win-Win-Strategien – auch unter schwierigen Bedingungen
- Umgang mit unfairen Gesprächstaktiken
- Einwände und Widerstände im Verkaufsgespräch
- Verhandlungen erfolgreich abschließen
- Lösungsorientierte Reaktionen auf persönliche Angriffe
- Zielorientierte Taktik und Methodik der Verhandlungspartner

Trainingserfolge

- Sie bereiten sich optimal auf Verhandlungen vor
- Sie nutzen Ihren eigenen Kommunikationsstil, um erfolgreiche Verhandlungen zu führen
- Sie wenden Strategien und Taktiken des professionellen Verhandeln an
- Sie nutzen gekonnt Lösungen für Widerstände und Sackgassen
- Sie meistern herausfordernde Verhandlungssituationen und erzeugen Win-Win-Lösungen
- Sie steigern Ihre Verhandlungskompetenz und Ihren persönlichen Auftritt
- 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

Fachkräfte, Verkäufer, Key Account Manager, Mitarbeiter aus dem Verkauf, Teilnehmer aus Verufen I + II.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch das Seminar Kompetenz für die Persönlichkeit im Verkauf besucht.



Buchungsnummer

TAS13.045

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Rhetorik für Vertriebler

Authentisch und glaubwürdig auftreten

Kunst der Überzeugung - Positive Wirkung - Sicheres Auftreten

Das beste Produkt lässt sich nicht verkaufen, wenn Sie Ihre Verkaufsargumente nicht überzeugend ausdrücken können. In diesem Seminar trainieren Sie die Kunst der Überzeugung, wirkungsvolles Auftreten und das glaubwürdige Argumentieren im Verkaufsgespräch.

Inhalte

- Besonderheiten der Verkaufsrhetorik
- Umgang mit Unsicherheit, Lampenfieber und Nervosität
- Wirkungsvolle Bewältigungsstrategien in schwierigen Situationen
- Individuelle Standortbestimmung
- Wie sehen mich die anderen, wie sehe ich mich selbst?
- Verbesserung Ihrer individuellen Rhetorik
- Sprach- und Sprechstil, Stimme und Artikulation als Ausdrucksmittel
- Sprechbewusstsein und Körpersprache
- Magic Words im Verkaufsgespräch
- Feedback und Coaching der Trainer

Trainingserfolge

- Sie steigern Ihre Verkaufsabschlüsse
- Sie setzen Ihre Körpersprache bewusst, authentisch und wirkungsvoll ein
- Sie sprechen mit Ihren Argumenten auch die emotionale Ebene des Kunden an
- Sie begegnen Kundeneinwänden professionell
- Sie gehen mit Lampenfieber bewusst um
- Sie können körperliche Signale Anderer entschlüsseln und darauf eingehen
- 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

Fachkräfte, Verkäufer, Key Account Manager, Mitarbeiter mit verkäuferischen Tätigkeiten.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare *Erfolgreich verkaufen II*, *Körpersprache und Stimme* und *Vertriebsqualifizierung für Techniker und Ingenieure* besucht.



Buchungsnummer

TAS13.046

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Teilnehmerstimmen

Wir laden Sie ein, uns kennenzulernen!
Hören Sie, was andere Teilnehmer und Kunden von uns sagen.
Wir freuen uns, Ihre Visionen erfolgreich umzusetzen.

Ausführliche Teilnehmerstimmen

www.training-sued.de

Qualifizierung des Außendienstes

Ein Außendienst, der Eindruck macht und begeistert

Freundlich - Kompetent - Gewinnend

Wie Sie als Außendienst Ihre Arbeit effizient steuern, die Beziehung zu Kunden und Mitarbeiter des Unternehmens ausbauen und Ihr Zeitmanagement wirkungsvoll steuern. Dies ist ein Training für alle, die Ihre derzeitige Situation im Außendienst verbessern möchten oder den Einstieg in den Außendienst erfolgreich meistern wollen.

Inhalte

- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Außendiensttätigkeit
- Beziehungsaufbau zum Kunden
- Standards setzen und den Kunden positiv überraschen
- Zeit- und Selbstmanagement
- Handwerkskoffer für jeden Persönlichkeitstyp
- Alleinkämpfer - Motivation für sich selbst
- Werte und Motive, die unser Antrieb sind
- Organisation von Präsenz und Bürokratie
- Profitieren von Empfehlungsmanagement
- Tourenoptimierung und effektive Besuchsarbeit
- Frustrationstoleranz und Chancen durch Niederlagen

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer aus dem Training an
- Sie profitieren von einem erfolgreichen Empfehlungsmanagement
- Sie kommunizieren effizient mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- Sie motivieren sich selbst
- Sie bauen in kürzester Zeit Vertrauen zu Ihrem Gesprächspartner auf
- Sie arbeiten nach Ihren Werten und Zielen
- 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

Außendienstmitarbeiter, Mitarbeiter aus dem Vertrieb, Führungskräfte von Außendienstmitarbeitern.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Kompetenz für die Persönlichkeit im Verkauf, Körpersprache und Stimme und Steigerung des Selbstbewusstseins besucht.



Buchungsnummer

TAS13.048

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Messetraining

Professionelle Messekommunikation

Aktivität - Initiative - Gewinnendes Auftreten

Qualifizierte Messekommunikation führt Aussteller mit ihrem Messeauftritt zu besten Ergebnissen: leichter Einstieg in den Kontakt, attraktive Darstellungen der Leistungen und Interesse an den Wünschen und Bedürfnissen der Besucher. Ob nationale und internationale Fachmessen oder regionale Verbraucherausstellung, dieses Messetraining schafft die Grundlagen für professionelles Auftreten und nachhaltige Kundenakquise mit Leadverfolgung.

Inhalte

- Voraussetzungen für erfolgreiche Messeauftritte
- Professionelle Einstellung und Haltung
- Bedeutung der persönlichen Präsentation und Kommunikation
- Aktives und freundliches Zugehen auf Messebesucher
- Gastgeberqualitäten entwickeln und ausbauen
- Messegespräche zielstrebig führen und aktiv beenden
- Kundenpflege nach dem Messebesuch, Angebotsmanagement
- Motivation auch bei Niederlagen
- Stärkung der Frustrationstoleranz

Trainingserfolge

- 30% mehr Messekontakte als im Vergleich zu vorangegangenen Messen
- Stärkere Neukundengewinnung
- Umsatzsteigerung für die Zeit nach der Messe
- Wirkungsvolle Präsentation Ihrer Person und Ihrer Produkte
- Verbindliche Ansprachen und Motivation auf der Messe
- Sie überraschen den Kunden mit Ihren Ansprachen
- 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

Frauen und Männer, die Ihre Messeauftritte optimieren wollen.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Erfolgreich verkaufen II und Angebotsmanagement besucht.

**Buchungsnummer**

TAS13.049

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

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

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

**Allgemeine
Geschäftsbedingungen**

Auf Seite 76

Mitarbeiterbindung als Wettbewerbsvorteil

Nachhaltige Mitarbeiterbindung und Arbeitgeberattraktivität

Bindungselemente - Fachkräftemangel - Zukunftserwartung

Der Kampf um Talente nimmt immer mehr zu und es gibt immer weniger qualifizierte Mitarbeiter auf dem Markt. Fachkräftemangel ist schon heute ein großes Problem in Unternehmen. Fazit ist, dass die Bindung von guten Mitarbeitern systematisch sichergestellt werden muss. In diesem Seminar lernen Sie praxiserprobte Konzepte zur Mitarbeiterbindung und Arbeitgeberattraktivität kennen.

Inhalte

- Voraussetzung einer hohen Mitarbeiterbindung
- Selektive und individualisierte Bindungsmaßnahmen
- Maßnahmen für Zufriedenheit, Begeisterung und Enthusiasmus
- Nachhaltigkeit sorgt für Wettbewerbsvorteile
- Arbeitgeberattraktivität
- Angebote für Fachkräfte
- Prävention: Frühindikatoren für Abwanderungsgedanken bei Mitarbeitern
- Vorbilder: Praxisbeispiele erfolgreicher Unternehmen
- Es ist nie zu spät: Erfolgreiches Recruiting

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer der Mitarbeiterbindung an
- Sie verwenden die Elemente, die einen Mitarbeiter wirklich motivieren
- Sie verwenden konkrete Maßnahmen zur Optimierung der Mitarbeiterbindung sowie zur Steigerung Ihrer Attraktivität als Arbeitgeber
- Sie decken Defizite in Ihrem Unternehmen auf
- Sie wenden Checklisten und Arbeitshilfen an
- Sie reflektieren Ihr Unternehmen anhand der im Training erlebten Feedbacks und Branchenimpulse 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

Personalentwickler, Personalverantwortliche, Führungskräfte und Geschäftsführer.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Beratungsleistung der Trainingsakademie Süddeutschland in Anspruch genommen.



Buchungsnummer

TAS13.050

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Teilnehmerstimmen

Wir laden Sie ein, uns kennenzulernen!
Hören Sie, was andere Teilnehmer und Kunden von uns sagen.
Wir freuen uns, Ihre Visionen erfolgreich umzusetzen.

Ausführliche Teilnehmerstimmen

www.training-sued.de

Fusionsbegleitung

1 + 1 = 3 Erfolgreiche Fusionsbegleitung**Wachstum - Zusammenwachsen - zusammen wachsen**

Fusionen sind in der Praxis nur selten ein reibungsloser Wachstumsprozess. Viele Gründe können das Zusammenwachsen erschweren. Das Ziel einer gemeinsamen Identität bedarf einer sorgsam Begleitung der einzelnen Schritte im Fusionsprozess. Wir unterstützen Ihr Management beim vereinen der unterschiedlichen Kulturen und entwickeln gemeinsam ein personifiziertes Integrationskonzept.

Inhalte

- Beratung, Training und Coaching in allen aufkommenden Themen
- Transparenz für alle Beteiligten
- Klarheit über den Fusionsprozess und internes Kommunikationskonzept
- Aktive Beteiligung der Mitarbeiter am Prozess
- Moderation von Workshops
- Teamentwicklung
- Unterstützung des Managements
- Coaching von Beteiligten
- Organisation stabilisieren und weiterentwickeln
- Unterstützung im nachhaltigen Identitätsprozess

Umsetzungserfolge

Je früher wir als externer Berater in Ihre Fusionsüberlegungen mit einbezogen sind, desto wirkungsvoller kann der Prozess von vornherein unterstützt und begleitet werden. Eine erfolgreiche Fusion beginnt mit einer frühzeitigen Planung und der aktiven Beteiligung aller Betroffenen. In einem ausführlichen Gespräch werden wir die Grundpfeiler für ein personifiziertes Fusionskonzept legen und die weiteren Schritte in Bewegung setzen.

Methoden

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

Besonderheit

Wir begleiten auch öffentliche Einrichtungen, Gemeinden, Abteilungen und Ämter.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Projektmanagement, Teamcoaching und Change-Management besucht.

**Buchungsnummer**

TAS13.051

Individuelle Beratung**Tageshonorar**

Auf Anfrage

Referenten

Siehe Trainerteam
www.training-sued.de

Veranstaltungsort

Bei ihnen im Unternehmen

Allgemeine**Geschäftsbedingungen**

Auf Seite 76

**Beratung zur Weiterbildung**

Professionelle Beratung und ein ausgezeichneter Service zeichnen uns aus!

- Beratung zu unserem Weiterbildungsangebot
 - Fragen und Erstkontakt
 - Maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen für Ihr Unternehmen
- Wenden Sie sich telefonisch oder per E-Mail an uns.

www.training-sued.de | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75

Generationennachfolge im Unternehmen

Erfolgreiche Generationennachfolge

Reibungsloser Übergang mit Gewinnern auf allen Ebenen

Von jährlich rund 6000 Firmenübergaben schaffen nur ca. 100 Familienunternehmen einen erfolgreichen Übergang in die nächste Generation. Unsere Begleitung in Ihrem Unternehmen ist die Richtige, wenn Sie als Seniorchef den Betrieb übergeben wollen, sich den Juniorchef aber noch nicht an Ihrem Platz vorstellen können. Wenn Sie als Juniorchef das Unternehmen übernommen haben, es aber immer wieder zu Auseinandersetzungen kommt. Wenn Sie als Seniorchef oder Sie als Juniorchef unterschiedliche Vorstellungen integriert sehen wollen.

Inhalte

- Voraussetzungen und Handwerkskoffer für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge
- Analyse der Situation und Zielstellung
- Unternehmensübergabe: Herausforderung und Möglichkeit zur Innovation
- Einklang der unterschiedlichen Wertesysteme von Junior und Senior
- Gemeinsamen Zukunft und Visionen, Synergiepotenziale nutzen
- Konfliktpotenziale entschärfen und Win-Win-Lösungen schaffen
- Sach- und Beziehungsebene gekonnt ansprechen
- Akzeptanz und Wertschätzung für das Alte und das Neue
- Raum schaffen für den Senior- und den Juniorchef
- Klare Absprachen und transparente interne Kommunikation

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer der erfolgreichen Unternehmensnachfolge an
- Sie nutzen Synergien und die Kraft eines gemeinsamen Weges
- Sie lösen Konflikte und schaffen Win-Win-Lösungen
- Sie begegnen Ihren unterschiedlichen Wertesystemen mit Wertschätzung
- Sie kommunizieren auf Augenhöhe
- Sie schaffen gemeinsam die Grundlage für alle weiteren Abstimmungen
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus
- Sie wissen, welcher Handlungsbedarf in Ihrem Unternehmen für die erfolgreiche Übergabe noch notwendig ist

Methoden

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

Teilnehmer

Unternehmer, Senior- und Juniorchefs, Assistenten, Projektleiter, alle, die an einer erfolgreichen Unternehmensnachfolge beteiligt sind.

Besonderheiten

Im Training sollten möglichst immer Junior- und Seniorchef eines Unternehmens anwesend sein. Nach diesem Training können wir ein speziell auf Ihre Situation und Bedürfnisse ausgerichtetes Übergabekonzept entwickeln. Wir begleiten Sie in Ihrem Unternehmen individuell und professionell. Bitte sprechen Sie uns im Vorfeld des Workshops an.



Buchungsnummer

TAS13.052

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Projektmanagement

Projektmanagement mit Kompetenz und Profession

Projektplanung - Projektmethodik - Projektdurchführung

Richtiges Projektmanagement will gelernt sein. Denn als Projektmanager sind Sie die Schlüsselperson für den erfolgreichen und effizienten Verlauf eines Projektes. In diesem Training lernen Sie praxisorientierte Methoden und Werkzeuge, das Starten, Planen und Steuern von Projekten, den Umgang mit Ihrem Team und das Einhalten des Zeit-, Kosten- und Leistungsumfanges.

Inhalte

- Voraussetzungen und Grundlagen für ein erfolgreiches Projektmanagement
- Prozesse, Projektstrukturplan, Ablauf- und Terminplanung
- Einsatz von Ressourcen und Überblick des Kostenplanes
- Projektteam entwickeln, führen und motivieren
- Projektdokumentation
- Organisatorisches Konfliktpotenzial managen
- Umgang mit schwierigen Situationen und Mitarbeitern
- Gestalten der internen und externen Kommunikation
- Abschluss, Reflexion und Qualitätsmanagement des Projektes

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer des Projektmanagements an
- Sie führen auch schwierige Projekte zum erfolgreichen Abschluss
- Sie zeigen Projektkompetenz durch den Einsatz bewährter Methoden
- Sie motivieren die beteiligten Personen und schlichten Konfliktpotenziale
- 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, Übung der Methoden zur Festigung Ihrer Projektkompetenz.

Teilnehmer

Assistenz, Mitarbeiter aus dem Vertrieb, Key Account Manager, Fachkräfte, Führungskräfte und Projektverantwortliche.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare Professionelle Assistenz, Teamcoaching und Fusionsbegleitung besucht.



Buchungsnummer

TAS13.054

Training

3,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 1.990,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



Einzelcoaching

Dialogpartner auf Augenhöhe

Wege finden - Qualifizierte Begleitung - Horizonte erweitern

Coaching ist die nachhaltigste und individuellste Form der Personalentwicklung und Mitarbeiterführung. Kein anderes Instrument erfährt soviel Nachfrage von Fach- und Führungskräften sowie Personalleitern und Personalentwicklern. Coaching schafft Hilfestellung in Problemsituationen, besondere Entwicklung für spezielle Aufgaben, Reflexion des Alltags und Entwicklung neuer Sichtweisen. Vertraulichkeit bildet die Basis unserer Arbeit.

Inhalte

- Standortbestimmung und Potenzialanalyse
- Führungsverhalten und Persönlichkeit
- Die ersten 180 Tage in der neuen Position
- Berufliche Neuorientierung
- Persönliche Wendepunkte und Krisen
- Steigerung des Selbstvertrauens und des Selbstwertgefühls
- Burnout-Prävention und Wiedereingliederung
- Biografisches Coaching

Trainingserfolge

- Berufliche Entwicklung und Karriereerfolge
- Steigerung des Selbstvertrauens und Selbstwertgefühls
- Lösungen für berufliche Herausforderungen
- Begleitung in der Lösungsfindung
- Bewusstseinserschärfung durch Eigenreflexion
- Potenzialentfaltung
- Leistungssteigerung
- Mehr Motivation und Lebensfreude
- Ausgewogenheit und Gesundheit innerhalb der „beruflichen“ und „privaten“ Person

Methoden

Unsere zertifizierten Qualifikationen garantieren Ihnen ein fundiertes Coaching in abgestimmter Methodenvielfalt. Wir verfügen über ein erfolgreiches Methodenrepertoire, welches sich aus unseren langjährigen Erfahrungen, bewährten Modellen und den aktuellen Erkenntnissen aus der Neurowissenschaft zusammensetzt. Je nach Person, Thema und Situation arbeiten wir mit Methoden aus dem systemischen Coaching, der Kommunikationspsychologie, Verhaltensforschung, ressourcenorientiertes Selbstmanagement, der Transaktionsanalyse und dem NLP.

Teilnehmer

Privatpersonen, Mitarbeiter, Assistenz, Fach- und Führungskräfte, Manager, Geschäftsführer, Vorstände.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer des Einzelcoachings haben auch das Seminar Konfliktlösung und Mediation, Stärkung der Resilienz und Führungskraft mit Coachingkompetenz besucht.



Buchungsnummer

TAS13.055

Coaching

Individuell buchbar

Honorar

Nach Anfrage

Coaches

Siehe Coachpool
www.training-sued.de

Allgemeine

Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Teamcoaching

Teamcoaching für Ihre Mitarbeiter

An einem Strang ziehen und zusammen wachsen

Teamcoaching ist kein Produkt, sondern ein Prozess. In unseren Teamseminaren erhalten die teamspezifischen Prozesse eine wertschätzende und vertrauensvolle Bühne. Die Teilnehmer lösen maßgeschneiderte Aufgaben, welche den persönlichen Einsatz, die Kommunikation und die Zusammenarbeit im Team fördern. Professionell unterstützen wir durch wirkungsvolle Coachings bei der Reflexion und moderieren den nachhaltigen, praxisnahen Transfer neuer Fähigkeiten in die Arbeitswelt.

Unser Grundverständnis setzt eine bedarfsgerechte Konzeption für ein passendes Trainingskonzept für Ihre Mitarbeiter voraus.

Inhalte

- Standortbestimmung
- Einsatz und Reflexion von Teamentwicklungsmaßnahmen
- Klären von Wünschen und Erwartungen
- Umgang in schwierigen Situationen
- Handwerkskoffer für ein erfolgreiches Team
- Sach- und Beziehungsebene gekonnt ansprechen
- Gemeinsame Visionen, Ziele und Werte
- Synergien nutzen, Konflikte lösen

Trainingserfolge

- Die Teammitglieder nutzen die Standortbestimmung für Synergien im Alltag
- Die Teammitglieder reflektieren die Gruppendynamik und ziehen daraus Schlüsse für Ihren Umgang im Alltag
- Die Teammitglieder kommunizieren mit Respekt und Wertschätzung
- Die Teammitglieder werden als Einheit mit gemeinsamen Visionen, Zielen und Werten wahrgenommen
- Die Teammitglieder gehen professionell mit Konflikten um
- Die Teammitglieder sprechen Unstimmigkeiten an
- Die Teammitglieder klären gemeinsame Wünsche und Erwartungen
- Die Teammitglieder 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, Reflexion, Feedback, Übungen zur Teamentwicklung.

Teilnehmer

Teams in Unternehmen, die noch erfolgreicher miteinander arbeiten wollen (Teilnahme mit oder ohne Führungskräfte).

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch die Seminare zur Führungskräftequalifizierung, Fusionsbegleitung und Projektmanagement besucht.



Buchungsnummer

TAS13.056

Training

1,0-3,0 Tage

Honorar

Auf Anfrage

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Konfliktlösung und Mediation

Wirkungsvolles Konfliktmanagement

Lösung - Wachstum - Gewinn

Dort, wo Menschen sich in ihren Bedürfnissen eingeschränkt fühlen, unterschiedliche Einstellungen, Erwartungen und Zielvorstellungen haben, kommt es immer wieder zu Spannungen und Konflikten. Mit Enttäuschungen und Ärger werden Konflikte gerne unter den Teppich gekehrt, wo sie dann kräftig an Energie gewinnen.

In diesem Seminar lernen Sie, scheinbar unlösbare Situationen zu lösen und Ihr eigenes Konfliktverhalten zu optimieren.

Inhalte

- Konflikte erkennen und bearbeiten
- Bedürfnisse und Empfindungen bei Konflikten
- Umgang mit Killerphrasen
- Reflexion des eigenen Konfliktprofils
- Lösung aktueller und akuter Konflikte
- Grundzüge der Mediation
- Lösungswege mit der gewaltfreien Kommunikation
- Ausstieg aus dem Dramadriek
- Vom Beteiligten zum Moderator
- Sofort anwendbare Techniken und Verhaltensweisen

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren Handwerkskoffer des Konfliktmanagements an
- Sie gehen professionell mit Killerphrasen um
- Sie lösen Konfliktsituationen und sorgen für Win-Win-Lösungen
- Sie kommunizieren in der gewaltfreien Sprache
- Sie kennen Ihre eigenen Emotionen und Bedürfnisse
- Sie steigen erfolgreich aus dem Dramadriek aus
- 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

Privatpersonen, Mitarbeiter, Assistenz, Projektverantwortliche, Betriebsräte, Fach- und Führungskräfte, Manager, Geschäftsführer, Vorstände.



Buchungsnummer

TAS13.057

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Vereinbarkeit von Beruf und Familie

Erfolgreiche Vereinbarkeit von Familie und Beruf

Erfolgreiches Organisieren - Klarheit im Tun - Guter Ausgleich

Wer sich für Beruf und Familie entscheidet, ist ein großes Talent in Organisation und Leistungskraft. Wie schön ist es, beides in Harmonie zu bringen, sich selbst noch im Auge zu behalten und dabei noch finanziellen Spielraum zu genießen. In diesem Seminar erarbeiten wir die notwendigen Voraussetzungen, wirkungsvolle Handlungsweisen und einen Notfallplan für schwierige Situationen.

Inhalte

- Voraussetzungen für eine erfolgreiche Vereinbarkeit von Beruf und Familie
- Standards setzen - Routine, die hilft
- Ziele, Motivation, Balance
- Prioritäten richtig setzen
- Hilfe, das Kind ist krank – Notfallplan für alle Fälle
- Der Wiedereinstieg – Umgang mit dem „neuen alten Berufsleben“
- Erkennen der eigenen Belastungsgrenzen und nutzen der eigenen Ressourcen
- Mentales Training für mentale Gesundheit

Trainingserfolge

- Sie wenden Ihren individuellen Handwerkskoffer in der Praxis an
- Sie schaffen die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Vereinbarkeit
- Sie setzen transparente Prioritäten
- Sie sind gut organisiert und behalten auch in schwierigen Situationen den Überblick
- Sie schaffen einen erfolgreichen Wiedereinstieg in Ihr Berufsleben
- Sie erkennen Ihre Belastungsgrenzen und besitzen Möglichkeiten, in kürzester Zeit zu einem guten Ausgleich zu kommen
- Sie reflektieren sich anhand der im Training erlebten Feedbacks und Coachingimpulse und bauen Ihre Möglichkeiten kontinuierlich aus

Methoden

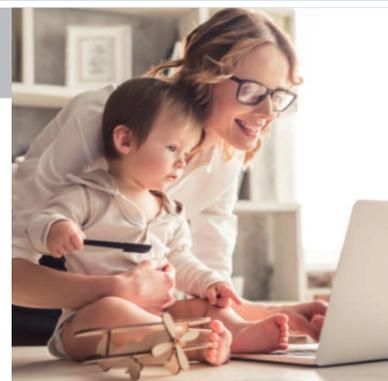
Praxisorientiertes und teilnehmeraktives Lernen, Trainer- und Experteninput, interaktive Wissensvermittlung, Kleingruppenarbeiten, Einzelarbeit, Reflexion, Feedback, Übungen an Praxisfällen der Teilnehmer, Transferaufgaben, Coaching.

Teilnehmer

Alle, die den Beruf und Ihre Familie in Einklang bringen möchten, Mütter und Väter, die den Einstieg in Ihr „neues altes Berufsleben“ vor sich haben.

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch das Frauenseminar besucht.



Buchungsnummer

TAS13.058

Training

1,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 590,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Beratung zur Weiterbildung

Professionelle Beratung und ein ausgezeichneter Service zeichnen uns aus!

- Beratung zu unserem Weiterbildungsangebot
- Fragen und Erstkontakt
- Maßgeschneiderte Trainingsmaßnahmen für Ihr Unternehmen

Wenden Sie sich telefonisch oder per E-Mail an uns.

www.training-sued.de | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75

Coaching und Bewegung

Coaching und Bewegung mit Erlebnischarakter

Bewegung - Leichtigkeit - Veränderung - Wachstum

Endlich Bewegung, die wirkliche Bewegung schafft! Coaching und Sport in Kombination. Sie wählen Ihre beliebteste Sportart und erfahren, wie es ist, Ihren Weg im Einklang mit allen Sinnen zu gehen. Rad fahren, Laufen, Wandern, Nordic Walking, Yoga oder Krafttraining. Das individuelle Coaching schafft Impulse für einen Gleichklang von Körper und Geist. Sie bewegen sich in der Natur und an der frischen Lust und steigern Ihre körperliche Fitness. Das entspannte Einfühlen in sich, die eigenen Grenzen wieder spüren und wahrnehmen. Erkenntnisse die Zufriedenheit, Orientierung und Wachstum schaffen.

Sie haben Gelegenheit und Zeit, die Antworten für folgende Fragen zu finden

- Wie kann ich meine Ziele, Wünsche, Werte und Potenziale klarer erkennen und formulieren?
- Ich stehe vor einer wichtigen Entscheidung. Wie kann ich sicherstellen, dass ich diese richtig treffe?
- Wie kann ich eine bessere Balance zwischen einzelnen Lebens-Projekten (Beruf, Familie, sich selbst) erreichen?
- Wie behalte ich trotz aller Details den strategischen Überblick?
- Wie stelle ich sicher, dass ich die richtigen Prioritäten setze und diese auch konsequent umsetze?

Methoden

Sport, Reflexion, Feedback, Transferaufgaben, NLP, Kinesiologie, EMDR, EFT, DISG, Insights.

Teilnehmer

Frauen und Männer, die körperlich und geistig wieder in Bewegung kommen möchten
Privatpersonen, Mitarbeiter, Fach- und Führungskräfte, Vorstände und Unternehmer.

Besonderheit

Um den passenden Rahmen für Ihre individuellen Wünsche und Ziele zu finden, führen wir vor Beginn ein persönliches Gespräch mit Ihnen. Ein Gesundheitscheck vor Aufnahme des Coachings wird empfohlen.



Buchungsnummer

TAS13.059

Training

1,0-5,0 Tage

Honorar

Auf Anfrage,
abhängig von Art und
Umfang des Coachings

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
www.training-sued.de

Teilnehmerzahl

1-8 Teilnehmer

Terminübersicht und Veranstaltungsort

auf Anfrage

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Erfolgreiche Persönlichkeit

Mit einem Persönlichkeitsprofil zu mehr Wachstum

In jedem von uns steckt ein König

Eine starke Persönlichkeit ist die Voraussetzung für ein erfolgreiches, gesundes und zufriedenes Leben. Durch die intensive Reflexion der beruflichen und privaten Persönlichkeit lassen sich die eigenen Stärken, Fähigkeiten und Werte erkennen und verwirklichen. Ihre Person wird für alle Menschen in ihrem Umfeld sichtbarer werden - einschließlich für Sie selbst.

Inhalte

- Persönlichkeitsprofil: Persönlichkeit und Rolle
- Kommunikation, Körpersprache und Persönlichkeit
- Persönlichkeit und berufliche Rolle
- Motive, Werte und Emotionen - Erstellen des eigenen Wertesystems
- Unterschiedliche Persönlichkeitstypen und deren Wirkung auf mich
- Magic Words für jeden Persönlichkeitstyp

Trainingserfolge

- Sie nutzen Ihre Stärken, Fähigkeiten und Chancen
- Sie entwickeln Ihre Persönlichkeit und Ihre Handlungsspielräume
- Sie erreichen Ihre Ziele im Einklang mit Ihrer Persönlichkeit noch wirkungsvoller
- Sie sind sich Ihrer Persönlichkeitsanteile bewusst und bringen diese mit ihrem Rollenverhalten in Einklang
- Sie setzen Ihren Kommunikationstyp bestmöglich ein und verbinden verbale und nonverbale Aspekte
- Sie kommunizieren effizient mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen
- 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, Selbsterfahrung, Coaching

Teilnehmer

Privatpersonen, Mitarbeiter, Assistenz, Fach- und Führungskräfte, Manager, Vorstände und Geschäftsführer

Empfehlungsbarometer

Teilnehmer aus diesem Seminar haben auch das Seminar Workshop für Ausbilder besucht



Buchungsnummer

TAS13.060

Training

2,0 Tage

Teilnahmegebühr

EUR 980,00 + MwSt.

pro Teilnehmer,
zzgl. Seminarverpflegung,
inkl. Persönlichkeitsprofil und
Auswertungsgespräch

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Siehe Trainerteam
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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76



Teilnehmerstimmen

Wir laden Sie ein, uns kennenzulernen!
Hören Sie, was andere Teilnehmer und Kunden von uns sagen.
Wir freuen uns, Ihre Visionen erfolgreich umzusetzen.

Ausführliche Teilnehmerstimmen

www.training-sued.de

Ausbildung zum Business Trainer BDVT

Ausbildung zum Business Trainer BDVT*

In Kooperation mit der Business Akademie Profileon

Praxisnahes Training und intensives Gruppen- und Trainerfeedback unterstützen Sie beim Aufbau und der Festigung Ihrer individuellen Trainerpersönlichkeit. Ziel der Ausbildung sind Sie als kompetenter Trainer, der Führungskräfte und Mitarbeiter zu unterschiedlichen Trainingsthemen, mit vielseitiger Methodik, Didaktik und emotionaler Intelligenz bei der beruflichen Weiterentwicklung unterstützt.

Inhalte

- Persönlichkeit und Wirkung
- Zeitgemässe Methodik und Didaktik
- Wirkungsvolle und nachhaltige Lernprozesse
- Konzipieren und trainieren von Konzepten
- Steuern von gruppendynamischen Prozessen
- Professioneller Einsatz emotionaler Kompetenz
- Strukturierte und professionelle Moderationsmethoden
- Kreative Visualisierung und Medieneinsatz
- Persönlichkeitsentwicklung

Trainingserfolge

- Beste Qualität an Trainingsleistung
- Modular aufgebaute Trainingseinheiten
- Intensive Gruppen- und Trainerfeedbacks
- Coaching und Supervision durch die Lehrtrainer
- Ressourcenorientierte und interaktive Trainings
- Kleine Trainingsgruppen für eine intensive Lernatmosphäre
- Zielgerichteter und professioneller Veränderungs- und Entwicklungsprozess
- Ein Persönlichkeitsprofil zur Reflexion der eigenen Persönlichkeit
- Langjährige Erfahrungen der Ausbildungstrainer und Coaches

Was wir Ihnen bieten

- Ein hoch qualifiziertes Trainer- und Coachteam
- Coach- und Trainerausbildung bei einem Institut
- 16 Jahre erfolgreiche Arbeit in der Trainer- und Coachausbildung
- Berufsbegleitende Ausbildung an den Wochenenden
- Ein anerkanntes Zertifikat nach Bestehen der Abschlussprüfung vor dem BDVT
- Die Zeit und den Raum für die eigene persönliche Entwicklung
- Kontinuierliche Weiterbildungsmaßnahmen des Ausbildungsteams
- Wertschätzung und Interesse für Ihre individuellen Themen

Methoden

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

Teilnehmer

Alle, die als Trainer arbeiten möchten, Personalentwickler, Führungskräfte.

*BDVT ist der Berufsverband für Trainer, Berater und Coaches in Deutschland



Buchungsnummer

TAS13.061

Training

9,0-25,0 Tage

Teilnahmegebühr

Auf Anfrage

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Bernd Meurer
Veronika Schneider

Veranstaltungsort

Gaildorf
Bad Dürkheim

Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt und mit bestandener Prüfung eine Urkunde

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Ausbildung zum Business Coach BDVT

Ausbildung zum Business Coach BDVT*

In Kooperation mit der Business Akademie Profileon

Coaching ist die nachhaltigste und individuellste Form der Personalentwicklung und Mitarbeiterführung. Kein anderes Instrument erfährt soviel Nachfrage von Fach- und Führungskräften sowie Personalentwicklern.

Wenn Sie erfolgreich coachen wollen, brauchen Sie vor allem eines: Professionalität. Das Training der Coachingtools erfolgt durch Erleben und Reflektieren an der eigenen Person. Schon während der Ausbildung führen Sie Coachinggespräche mit Führungskräften und Mitarbeitern aus der Wirtschaft. Sie lernen unterschiedliche Instrumente und Methoden kennen und anwenden.

Inhalte

- Reflexion der persönlichen Wirkung
- Coachingprozesse zielorientiert gestalten
- Unterschiedliche Coachingansätze
- Ressourcenorientierte Interventionen
- Professioneller Einsatz von Coachingtools
- Qualifiziertes Rollenverhalten
- Coaching und Supervision durch die Lehrtrainer
- Zielgerichtete Veränderungs- und Entwicklungsprozesse
- Praktische Coachingeinheiten und intensive Projektarbeiten
- Persönlichkeitsentwicklung
- Prüfung zum geprüften Business Coach BDVT*
- Prüfung durch die Uni Freiburg

Trainingserfolge

- Beste Qualität an Trainingsleistung
- Modular aufgebaute Trainingseinheiten
- Intensive Gruppen- und Trainerfeedbacks
- Coaching und Supervision durch die Lehrtrainer
- Ressourcenorientierte und interaktive Trainings
- Kleine Trainingsgruppen für eine intensive Lernatmosphäre
- Ein Persönlichkeitsprofil zur Reflexion der eigenen Persönlichkeit
- Langjährige Erfahrungen der Ausbildungstrainer und Coaches

Was wir Ihnen bieten

- Ein hoch qualifiziertes Trainer- und Coachteam
- Coach- und Trainerausbildung bei einem Institut
- 16 Jahre erfolgreiche Arbeit in der Trainer- und Coachausbildung
- Ein anerkanntes Zertifikat mit Bestehen der Abschlussprüfung vor dem BDVT*
- Die Zeit und den Raum für die eigene persönliche Entwicklung
- Wertschätzung und Interesse für Ihre individuellen Themen

Methoden

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

Teilnehmer

Alle die ihre Coachingkompetenz im Berufsleben einsetzen möchten, Personalentwickler, Führungskräfte, Geschäftsführer, Selbstständige Berater und Trainer.

*BDVT ist der Berufsverband in Deutschland für Trainer, Berater und Coaches.



Buchungsnummer

TAS13.062

Training

9,0-25,0 Tage

Teilnahmegebühr

Auf Anfrage

Auch firmenintern buchbar

Referenten

Bernd Meurer
Veronika Schneider

Veranstaltungsort

Gaildorf
Bad Dürkheim

Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt und mit bestandener Prüfung eine Urkunde

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

Allgemeine
Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf www.training-sued.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



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

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

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

Anmeldeformular

Auf Seite 77-78 oder auf
www.training-sued.de

**Allgemeine
Geschäftsbedingungen**

Auf Seite 76

NEU!

Motivation und Identifikation der Mitarbeiter bei Geschäftsstellenschließungen

Begleitung Ihrer Mitarbeiter bei Geschäftsstellenschließungen

Motivation - Identifikation - Entwicklung

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

Intensitätsgarantie

Maximal 8 Teilnehmer

Teilnahmezertifikat

Für dieses Seminar wird ein Teilnahmezertifikat ausgestellt

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Auf Seite 76

Beratungsleistung

Individuelle Beratung

Kompetent - Engagiert - Vorausschauend

Maßgeschneiderte Beratung mit hoher Professionalität und absoluter Vertraulichkeit.

Beratungsleistungen

- Konzeption und Einführung von Personalentwicklungskonzepten
 - Der Bildungsbedarf für die Mitarbeiter wird systematisch erfasst, es werden maßgeschneiderte Konzepte entwickelt und zielorientierte Maßnahmen zur Fortbildung der Mitarbeiter durchgeführt
- Beratung zur Vertriebsoptimierung
- Beratung zur Generationennachfolge und Unternehmensnachfolge
- Konzeption und Einführung einer neuen Führungskultur
- Beratung zu Trainer- und Cochausbildung
- Beratung zu Teams: Veränderungen und Weiterentwicklung von Teams
- Beratung zu erfolgreichem Change-Management
 - Wir nutzen die vorhandenen Energien aus dem Unternehmen, um die Ziele der Veränderungen effizient zu erreichen
- Konzeption und Einführung einer neuen Unternehmenskultur
- Beratung zur Strategieentwicklung



Buchungsnummer

TAS13.068

Individuelle Beratung

Honorar

Auf Anfrage

Berater

Siehe Beraterpool
www.training-sued.de

Veranstaltungsort

Im Unternehmen

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 | info@training-sued.de | Mobil 0179 6 00 20 37 | Tel. 07726 4 89 02 75



Organisatorisches auf einen Blick



Organisatorisches und allgemeine Geschäftsbedingungen zu den offenen Seminaren

Anmeldung

Es gilt ausschließlich die Anmeldung in schriftlicher Form. Bitte melden Sie sich schriftlich an. Für Ihre Anmeldung können Sie unsere vorbereiteten Formulare in diesem Katalog oder die auf unserer Website verwenden. Alternativ besteht auch die Möglichkeit, sich per E-Mail an info@training-sued.de (per Anmeldeformular), per Fax an +49 7726 4890275 oder per Post an **Trainingsakademie Süddeutschland GbR, Schwarzwaldstraße 26/1, 78073 Bad Dürheim** anzumelden. Bitte mit Vermerk der Buchungsnummer und Veranstaltungsort.

Ihre Anmeldung ist verbindlich und wird in der Reihenfolge des Eingangs von uns gebucht. Wir senden Ihnen Ihre Anmeldebestätigung mit ausführlichen Informationen auch zum Veranstaltungsort bzw. -hotel umgehend zu. Sollte die Veranstaltung bereits ausgebucht sein, melden wir uns unverzüglich. Wir empfehlen ein Telefonat im Vorfeld, um die Rahmenbedingungen zu klären.

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beinhaltet, soweit nicht anders angegeben, ein Fotoprotokoll, umfangreiche Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat und eine Mailing-Telefonhotline während der Trainingsmaßnahmen zum ausführenden Trainer. Die Teilnahmegebühr stellen wir i.d.R. vor dem Veranstaltungstermin mit sofortigem Zahlungsziel in Rechnung. Die Teilnahmegebühr versteht sich zzgl. Seminarverpflegung. Die offenen Seminare finden i.d.R. von 09:00 Uhr – 17:00 Uhr statt.

Mehrfachrabatt

Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen (für eine Person) bezahlen Sie für die Buchung mit dem höchsten Produktpreis die volle Teilnahmegebühr. Auf alle weiteren Buchungen erhalten Sie 5 % Rabatt. Als Großkunde gibt es separate Vereinbarungen, bitte kommen Sie auf uns zu.

Hotelreservierungen

Finden unsere Veranstaltungen in einem Tagungshotel statt, in dem Sie übernachten möchten, buchen Sie bitte selbst ein Zimmer. Gerne stellen wir Ihnen ein Reservierungsformular zur Verfügung. Fragen Sie im Hotel nach günstigen Konditionen für von uns reservierte Zimmerkontingente.

Rücktrittsgarantie

Bitte teilen Sie uns Änderungen immer schriftlich mit. Sie können jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. Ihnen entstehen keine zusätzliche Kosten. Bei einer Umbuchung (andere Veranstaltung, anderer Veranstaltungstermin) fallen ab 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn Bearbeitungsgebühren in Höhe von EUR 80,00 zzgl. MwSt. an. Stornierungen bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn fallen EUR 80,00 zzgl. MwSt. Bearbeitungsgebühren an. Bei Stornierungen innerhalb der 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn, die volle Teilnahmegebühr zzgl. MwSt.. Bei Nichterscheinen ist die volle Teilnahmegebühr zzgl. MwSt zu beglei-

chen. I.d.R. wird Ihnen die Teilnahmegebühr abzüglich der Gebühren zurückerstattet. Bitte denken Sie bei einem Rücktritt daran, Ihre Hotelbuchung ebenfalls zu stornieren.

Veranstaltungsänderungen

Wir behalten uns vor, die Veranstaltungsorte zusammenzulegen um einen Kurs stattfinden zu lassen. Wir behalten uns weiter vor, die Veranstaltung wegen zu geringer Teilnehmerzahl bis spätestens 7 Tage vor dem geplanten Veranstaltungstermin oder aus sonstigen wichtigen von uns nicht zu vertretenden Gründen (z.B. Krankheit des Trainers, höhere Gewalt) abzusagen. Wir suchen gemeinsam mit Ihnen einen weiteren Termin für die Veranstaltung. Sollte dies nicht möglich sein, wird Ihnen die Teilnahmegebühr zurückerstattet. Weitergehende Haftungs- und Schadensersatzansprüche, die nicht die Verletzung von Leben, Körper oder Gesundheit betreffen, sind, soweit nicht Vorsatz oder grobe Fahrlässigkeit unsererseits vorliegt, ausgeschlossen. Bitte beachten Sie dies auch bei Ihrer Buchung von Flug- oder Bahntickets.

Änderungsvorbehalt

Wir sind berechtigt, notwendige inhaltliche, methodische und organisatorische Änderungen oder Abweichungen vor oder während der Veranstaltung vorzunehmen, soweit dies den Nutzen der angekündigten Veranstaltung für den Teilnehmer nicht wesentlich ändert. Wir sind berechtigt, die vorgesehenen Referenten im Bedarfsfall durch andere hinsichtlich des angekündigten Themas gleich qualifizierte Personen zu ersetzen. Die im Rahmen der Weiterbildung zur Verfügung gestellten Dokumente werden nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt. Haftung und Gewähr für Korrektur, Aktualität und Vollständigkeit sind ausgeschlossen.

Eigentumsvorbehalt

Wir behalten uns bei allen Lieferungen und Lehrmaterialien das uneingeschränkte Eigentum bis zur vollständigen Erfüllung sämtlicher Zahlungsverpflichtungen durch den Kunden vor. Ein Weiterverkauf von Lehrgangsmaterial ist nicht zugelassen.

Geschäfts- und Betriebsgeheimnis

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

Datenschutz

Hinweis nach §33 BDSG: Die Speicherung und Verarbeitung der Kundendaten erfolgt unter strikter Beachtung des Bundesdatenschutzgesetzes. Die Kundendaten werden zu Abwicklungs-, Abrechnungs-, akademiebetreffenden Werbezwecken, Teilnahmezertifikaten in Form von Namen, Geburtstag, Unternehmen, Postanschrift, Telefonnummer und Emailadresse gespeichert. Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke widersprechen. Ihre Daten werden nicht zu externen Werbezwecken weitergegeben.

Anmeldung - Einzelperson

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Teilnehmer/in

Buchungs-Nr. Seminar

Seminarort Termin

Name, Vorname

Geburtsdatum

Position und Tätigkeitsschwerpunkt

E-Mail-Adresse: Bitte unbedingt angeben. So erhalten Sie am schnellsten Ihre Anmeldebestätigungen und sind über Änderungen zeitnah informiert.

Rechnungsdaten / Firmendaten

Firma

Kunden-Nr.

Straße und Hausnummer

PLZ/Ort

Branche

Name des Verantwortlichen

Rechnung und Anmeldebestätigung an (Name und Emailadresse)

Anzahl der Teilnehmer

Die in den allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen erkenne ich/erkennen wir an:

X

Datum Unterschrift und Firmenstempel

**Per Post an**

Trainingsakademie
Süddeutschland GbR
Schwarzwaldstraße 26/1
78073 Bad Dürkheim

Per Mail an

info@training-sued.de

Per Fax an

Tel. +49 (0) 7726 489 02 75

Rückfragen unter

Tel. +49 (0) 7726 489 02 75
Mob. +49 (0) 179 600 20 37

Internet

www.training-sued.de

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung mit Zahlungsanweisung.

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten an andere Seminarteilnehmer zur Bildung von Fahrgemeinschaften weitergegeben werden.

Anmeldung - Mehrere Teilnehmer



Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Teilnehmer/in

	Nachname, Vorname	Geburtsdatum	Veranstaltungsort	Termin
	Emailadresse	Buchungs-Nr.	Veranstaltung	
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				

Rechnungsdaten / Firmendaten

Firma / Kunden-Nr.

Branche

Ansprechpartner

Telefon und Emailadresse

Die in den allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen erkenne ich/erkennen wir an:

X

Datum

Unterschrift und Firmenstempel

Per Post an

Trainingsakademie
Süddeutschland GbR
Schwarzwaldstraße 26/1
78073 Bad Dürkheim

Per Mail an

info@training-sued.de

Per Fax an

Tel. +49 (0) 7726 489 02 75

Rückfragen unter

Tel. +49 (0) 7726 489 02 75
Mob. +49 (0) 179 600 20 37

Internet

www.training-sued.de

Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung mit Zahlungsanweisung.

Ich bin damit einverstanden, dass meine Daten an andere Seminar-teilnehmer zur Bildung von Fahrgemeinschaften weitergegeben werden.



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 Profiteon. 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.

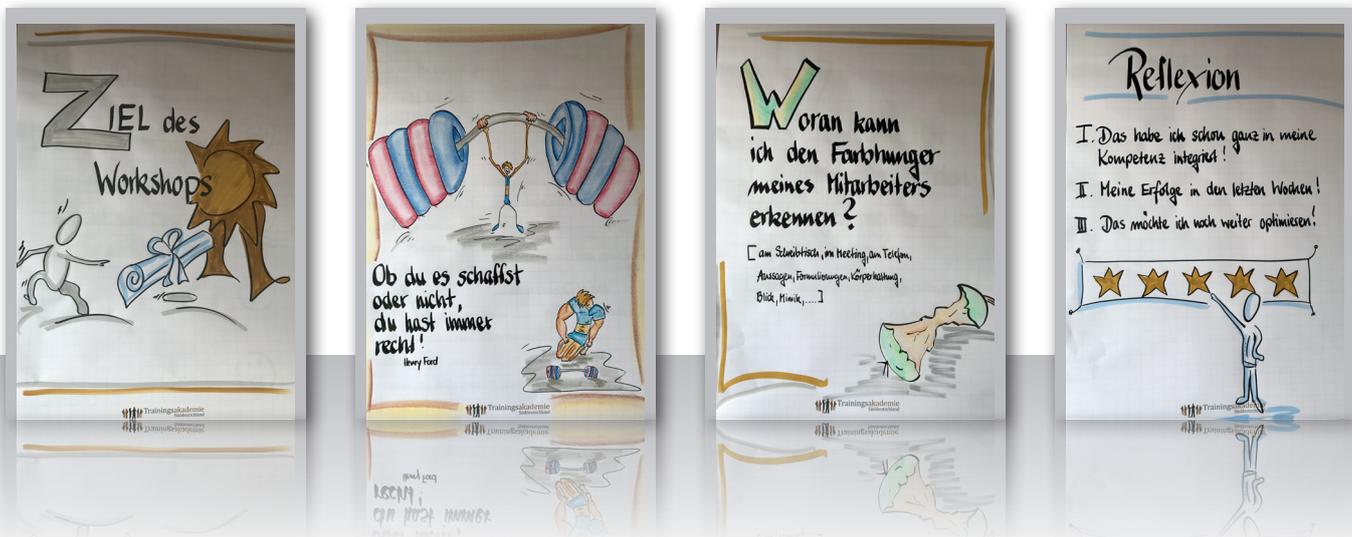
Redaktionelle Leitung und inhaltlich Verantwortlicher
Veronika Schneider Copyright © 2016 Veronika Schneider

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 PRIMUS International Printing GmbH Hochstraße 14 56307 Dernbach

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 Artikel 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

Weitere Informationen im Katalog auf Seite 31.



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 | www.training-sued.de