



INHALTSVERZEICHNIS

Akademie

- 04 Einleitung
- 05 Akademie
- 06 Methoden
- 07 Erfolgsgarantie
- 08 Projektablauf

09 Produktübersicht

Vertrieb & Verkauf

- 10 Seminare für Vertriebsmitarbeiter im Außendienst
- 11 Seminare für Verkäufer im Einzelhandel
- 12 Seminare für Key Account Manager
- 13 Seminare für Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst
- 14 Seminare für Mitarbeiter im Call Center
- 15 Seminare für Promotoren
- 16 Seminare für Vertriebsmitarbeiter im indirekten Vertrieb
- 17 Train the Trainer für Produktschulungen
- 18 Teamtraining für Vertriebsmitarbeiter
- 19 Coaching on the Job für Vertriebsmitarbeiter

Kundenbetreuung & Service

- 20 Das Service-Radar®
- 22 Seminare für Mitarbeiter im Kundendienst
- 23 Schriftliche Kundenkommunikation per E-Mail und Brief
- 24 Teamtraining für Servicemitarbeiter
- 25 Coaching on the Job für Servicemitarbeiter

Führungskräfte Entwicklung

- 26 Seminare für Führungskräfte in Vertrieb und Service
- 28 Aufbau- und Entwicklung von Vertriebs- und Servicestrukturen
- 29 Führung in Veränderungssituationen
- 30 Selbstpositionierung und -marketing als Führungskraft
- 31 Coaching on the Job für Führungskräfte

Personalauswahl

- 32 Assessments-Center für Führungskräfte
- 33 Assessment-Center für Vertriebsmitarbeiter
- 34 Assessments-Center für Auszubildende
- 35 Promotoren-Casting

Business Coaching

- 36 Systemisches Coaching
- 37 Systemisches Kurzzeitcoaching

Specials

- 38 Präsentationstechniken
- 39 Moderationstechniken
- 40 Konfliktmanagement
- 41 Zeitmanagement
- 42 Projektmanagement
- 44 Das Ideenwerkzeug®
- 45 Seminar für Young Professionals

Akademie

- 46 Team
- 48 Standorte
- 49 Mitgliedschaften



aktuell

EIN FALL FÜR PROFIS

„DIE INNOVATIONS- UND WETTBEWERBSFÄHIGKEIT UNSERER WIRTSCHAFT HÄNGT IM HOHEN MASSE VON GUT AUSGEBILDETEN FACHKRÄFTEN AB. VOR DEM HINTERGRUND DER DEMOGRAPHISCHEN ENTWICKLUNG UND DER DARAUSS RESULTIERENDEN RÜCKLÄUFIGEN ZAHL AN SCHULABGÄNGERN MUSS ES UNS GELINGEN, ALLE POTENZIALE ZUR FACHKRÄFTESICHERUNG AUSZUSCHÖPFEN.“

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Januar 2010

Fachkräftemangel – wie ein Gespenst geistert dieser Begriff derzeit durch Wirtschaftsredaktionen, Unternehmen- und Wirtschaftsverbände. Der demographische Wandel und die zunehmende Spezialisierung führen dazu, dass immer mehr Stellen in Deutschland unbesetzt bleiben. Gute Leute sind gefragt wie schon lange nicht mehr.

Was qualifizierten Angestellten wie Musik in den Ohren klingt, bereitet Personalentscheidern von mittelständischen Unternehmen zunehmend Kopfzerbrechen. Im Wettbewerb um gutes Personal sehen sie sich gegenüber großen Konzernen oft in der Rolle des Davids im Kampf gegen Goliath. Doch wo ist das Problem? Schließlich konnte auch in der Sage letztlich der Kleine dem Großen Paroli bieten.

→ **Die Lösung liegt auf der Hand: Das eigene Personal zu halten und zu qualifizieren und damit die strategische Position als Arbeitgeber zu verbessern, wird für den Mittelstand zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Besonders in den Bereichen Verkauf, Vertrieb und Service erzielen Unternehmen, die ihre Mitarbeiter und Führungskräfte gezielt weiterentwickeln schnell messbare Ergebnisse. Das ist gut für Gewinne, Kunden und neue Talente.**

Genau das ist gerade Ihr Thema? Na dann – herzlich willkommen bei der Akademie Reichenberg mit Standorten in Berlin und Wiesbaden!



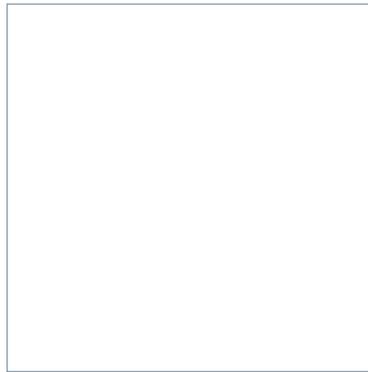
LUST AUF LÖSUNGEN?

Wir arbeiten für **innovative Unternehmen des Mittelstandes**, die vor der Herausforderung stehen, ihr **Personal zu qualifizieren**. Als externe Akademie unterstützen wir sie dabei, ihre **Mitarbeiter für Vertrieb, Verkauf und Service weiterzubilden**. Zusätzlich sind wir in der Lage, für diese Bereiche die richtigen **Führungskräfte** bzw. **Mitarbeiter auszuwählen**.

Gute Qualifizierung braucht gute Trainer und Coaches. Bei den Mitgliedern unseres Teams handelt es sich deshalb ausschließlich um **langjährig tätige, zertifizierte Spezialisten**. Unsere Trainerinnen und Trainer kennen die Probleme des Mittelstandes, wenn es um Vertrieb, Verkauf und Service geht. Wir sprechen dieselbe Sprache und wissen, wo die **Hebel** sind, um **schnell Ergebnisse** zu erzielen. Zudem verfügen wir über einen riesigen **Erfahrungsschatz** und **effektive, praxiserprobte Konzepte**.

→ **Lesen Sie, auf welche Weise wir Messbarkeit und Nachhaltigkeit erzielen und warum wir Ihnen mit unseren Coachings eine Erfolgsgarantie geben können.**

Qualifi-
zierung mit
Erfolgs-
Garantie!



DAHINTER STECKT IMMER EIN KLUGES KONZEPT

→ AFNB

Die Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement (AFNB) beschäftigt sich mit „gehirngerechtem“ Lernen. Sie macht neue neurowissenschaftliche Erkenntnisse für die Wirtschaft nutzbar, damit Trainings tatsächlich eine Veränderung herbeiführen. Anke und Wolfgang Reichenberg sind aktive Mitglieder der AFNB.

→ PERSOLOG

Das Persolog®-Selbstanalysetool ermittelt persönliche Stärken und Tendenzen des Verhaltens. Die damit gewonnenen Erkenntnisse sollen Menschen dabei helfen, sich selbst besser zu verstehen und die Kommunikation bzw. Zusammenarbeit mit anderen zu optimieren.

→ METAPROFILANALYSE®

Metaprofilanalyse® misst die Art des Denkens innerhalb eines bestimmten Kontextes und liefert dadurch einen entscheidenden Beitrag zur Förderung positiver Unternehmens-, Organisations- oder Lebensprozesse.

Mit unseren Methoden erreichen wir Messbarkeit und Nachhaltigkeit und bieten Ihnen eine Erfolgsgarantie an.

→ Ressourcenanalyse und Auftragsklärung

Wir finden die Motivationen und entdecken die persönlichen Ressourcen, die Führungskräfte oder Mitarbeiter in sich tragen. Durch passgenaue und wirtschaftlich sinnvolle Trainingsmaßnahmen machen wir diese Ressourcen zur Erreichung ihrer Ziele nutzbar. Unsere Ressourcenanalyse bietet individuelle Lösungsansätze und legt den Grundstein für eine erfolgreiche Qualifizierung mit nachhaltigem Effekt. Ein bewährtes Tool unserer Ressourcenanalyse ist das PC-gestützte Programm **Metaprofilanalyse®**.

→ Trainingsmethodik

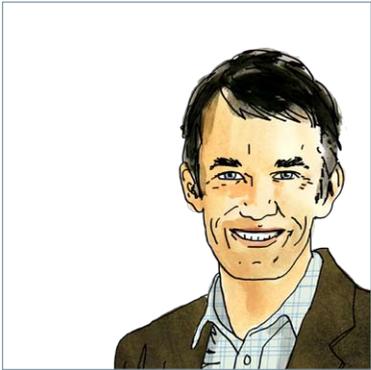
Wir vermitteln nicht nur das „Was“, sondern auch das „Wie“ anhand von praxiserprobten Methoden, deren Anwendung unsere Teilnehmer in den Seminaren trainieren.

→ Wissenschaftlichkeit

Wir beziehen neueste neurowissenschaftliche Erkenntnisse in der Qualifizierung mit ein. Hier ist die Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement eine wichtige Quelle aktueller neurowissenschaftlicher Kompetenzen.

→ Praxisbegleitung

Wir coachen „on the Job“ und begleiten sowohl Führungskräfte als auch Service- und Vertriebsmitarbeiter im Arbeitsalltag. Die im Training erworbenen Kompetenzen werden so zu ausgeprägten Fähigkeiten in der Praxis.



bewährt
effektiv

UNSERE ERFOLGSGARANTIE – COACHING ON THE JOB

Fast jeder, der schon einmal an einem Training, Seminar oder Coaching teilgenommen hat, kennt das: Voller Tatendrang geht man danach wieder an seine Aufgaben – fest entschlossen, die Impulse der Qualifizierung optimal zu nutzen. Doch bereits nach wenigen Tagen stellt der Alltag wieder die altbekannten Hindernisse in den Weg.

→ **Coaching on the Job (Feldbegleitung) garantiert Ihnen den optimalen Einsatz der neuen Kompetenzen in der täglichen Praxis. Sie werden mehr Kunden gewinnen, mehr Umsatz machen und noch besseren Service bieten. Coaching on the job ist zu fast jedem unserer Produkte zubuchbar.**

Wie sieht das konkret aus?

Der Vertriebsmitarbeiter wird im Außendienst zum Beispiel bei der Kaltakquise begleitet und gecoacht. Er wendet das im Training erlernte Know-how an, erfährt sofort die Wirkungsweise und bekommt unterstützendes Feedback. Führungskräfte werden im Arbeitsumfeld gecoacht, z. B. beim Mitarbeitergespräch oder bei der Moderation eines Meetings. Direkt im Anschluss erhalten sie Feedback und können an den dort erkannten Ressourcen individuell arbeiten. Die Begleitung in der Praxis ist die **effektivste Art zur Verankerung des Erlernten** und zugleich eine **Erfolgskontrolle**. Mitarbeiter, die zum Beispiel bei der Begleitung am Arbeitsplatz mehr Termine bei der persönlichen Kaltakquise haben, werden durch diese Erfolgserlebnisse dazu bewegt, die neu erlernten effektiven Methoden regelmäßig anzuwenden. Sie gewinnen an Selbstvertrauen und verbessern schließlich ihre Ergebnisse.

Wir sind Spezialisten in der Feldbegleitung bzw. im Coaching on the Job und verfügen darin über langjährige Erfahrung.

Mittelständische Unternehmen können es sich nicht leisten, Mitarbeiter oder Führungskräfte in Qualifizierungsmaßnahmen zu schicken, wenn diese danach genauso weitermachen wie bisher. Deshalb bieten wir speziell im Vertriebs- und Servicebereich „Coaching on the Job“ an.

Qualifi-
zierung mit
Erfolgs-
Garantie!



MIT UNS HAT IHR ERFOLG METHODE

Im Geschäftsleben ist es ein wenig wie im Sport: Die einen sind Naturtalente, die anderen müssen sich alles hart erarbeiten. Manch einer ist der geborene Teamplayer, andere bringen als Solist die besten Leistungen. Ohne Engagement und gezieltes Training schafft es allerdings keiner auf einen Spitzenplatz. Unseren Seminaren und Coachings liegen deshalb verbindliche Regeln und Methoden zu Grunde, die den theoretischen Lerneffekt in praktische Erfolge ummünzen.

→ **Mit unserem Training bringen wir die Teilnehmer auf die Siegerstraße, mit Coaching on the Job führen wir sie zum Ziel.**

Vorbereitung

Wir stimmen die Teilnehmer auf die Trainings und Seminare ein und bereiten sie vor. In unserem Pre-E-Mail-Coaching fragen wir sie ca. zwei Wochen vor der geplanten Maßnahme zu ihren speziellen Inhalten und Zielstellungen ab. Die wichtigste Frage dabei: Was wollen sie nach dem Training anders machen?

Didaktik

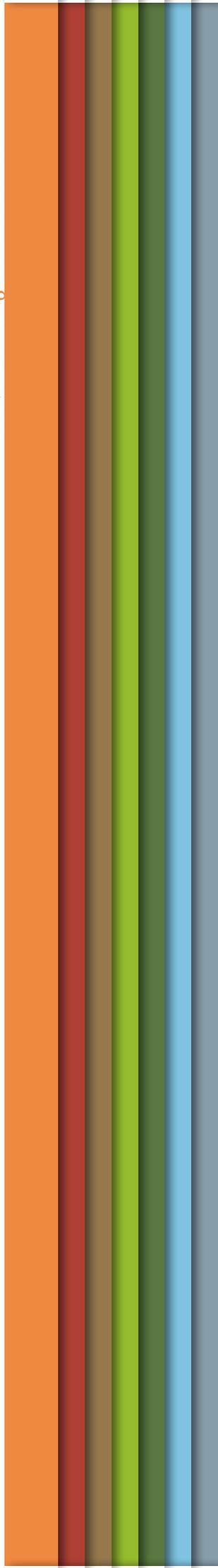
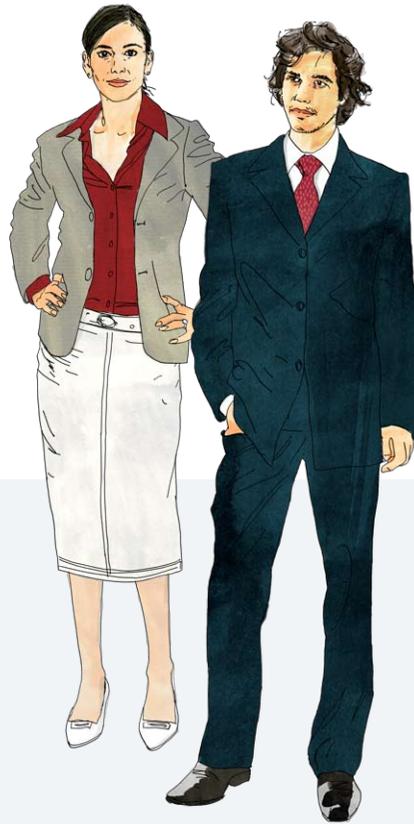
In den Seminaren und Trainings setzen wir vor allem die didaktischen Methoden der Wissensaneignung ein, die Selbsterfahren und Selbsterkennen fördern. Zielstellung ist dabei, alle vom Teilnehmer gewünschten Fähigkeiten und Fertigkeiten so zu manifestieren, dass diese sofort nach dem Seminar in der Praxis einsetzbar sind.

Nachbereitung

Durch die Nachbereitung über Feldbegleitung, Coaching on the Job, E-Mail- oder Telefoncoaching und durch die Multiplikatoren im eigenen Unternehmen, werden die neu erworbenen Fähigkeiten bewusst eingesetzt. Die Trainer begleiten und kontrollieren die Entwicklung in einem konstruktiven Prozess. Der Transfer gelingt!

PRODUKTÜBERSICHT

- Vertrieb & Verkauf
- Kundenbetreuung & Service
- Führungskräfte Entwicklung
- Personalauswahl**
- Business Coaching
- Specials



Seminare für Vertriebsmitarbeiter im Außendienst

WIE SIE DIE WIRKLICH DICKEN FISCH FANGEN

Stellen Sie sich vor, Ihr Außendienst kommt ab sofort ständig mit **vollen Netzen** zurück und zieht plötzlich einen **Neukunden** nach dem anderen an Land. Statt im Trüben zu fischen, steuert er direkt die Gewässer an, in denen die ganz **dicken Fische** schwimmen. Mit der **höheren Fangquote** steigt gleichzeitig der Umsatz Ihres Unternehmens. Das ist Seemannsgarn? Mitnichten! Die Akademie Reichenberg gibt Ihnen mit unserer **Coaching on the Job-Betreuung** auf Wunsch sogar eine Garantie dafür, dass unser Vertriebstraining für Verkaufsmitarbeiter im Außendienst ein Erfolg wird. Sie können also beruhigt anbeißen!

KALT ERWISCHT!

Kaltakquise bringt nichts? Dann probieren Sie mal unseren Visitenkartentrick. Sie werden überrascht sein!

[www.akademie-reichenberg.de/
visitenkartentrick](http://www.akademie-reichenberg.de/visitenkartentrick)

→ Im Rahmen des Trainings üben sich die Teilnehmer z. B. in **kompletten, abschlussorientierten Verkaufsgesprächen, die anhand von Videoaufnahmen intensiv ausgewertet werden. Gemeinsam mit einem praxiserfahrenen Trainer festigen sie die Lernerfolge schrittweise durch fachliches und konstruktives Feedback.**

Mit Hilfe unseres Trainings werden die Außendienstmitarbeiter in Zukunft, u. a.

- Geheimnisse der professionellen Verkäuferkommunikation anwenden können
- besser verstehen, warum ihre Kunden kaufen
- methodisch strategisch ihr Vertriebsgebiet erobern
- hochwertige Termine per Telefon und vor Ort vereinbaren
- individuelle kreative Gesprächseinstiege erarbeiten und anwenden können
- Kundeneinwände als Chancen erkennen und trainieren, diese Einwände in Erfolge zu verwandeln
- die Technik des Visualisierens im Verkauf kennen lernen und trainieren
- professionelle Abschlusstechniken trainieren und anwenden
- spürbar mehr Umsatz generieren



Seminare für Verkäufer im Einzelhandel

STEHEN SIE ZUM VERKAUF

Gute Verkäufer sind das Geheimnis **profitabler Unternehmen**. Diesen Satz wird so ziemlich jeder Unternehmer, der bei Verstand ist, unterschreiben. Fragt man allerdings „**an der Front**“ nach, dort wo Produkt und Wirklichkeit aufeinander treffen, herrscht oft Ernüchterung. Insbesondere die Verkäufer fühlen sich häufig allein gelassen angesichts der immer anspruchsvolleren und gut informierten Kunden. Die schlechte Nachricht: Eine solche Entwicklung kann den Verkauf Ihrer Produkte erheblich erschweren. Die gute: Sie können das ändern!

In unseren Seminaren lernen Ihre Verkäufer alle **Methoden** und **Strategien**, mit denen sie sich unter den veränderten Marktbedingungen behaupten können. Sie werden danach **mehr** und **höherwertiger verkaufen**, eine höhere Kundenfrequenz und stärkere Kundenbindungen generieren und ihre Umsätze sofort steigern.

→ **Trainingseinheiten werden per Videokamera gefilmt. Damit ist die individuelle Entwicklung der Teilnehmer im Seminars nachvollziehbar. Neben dem fachlichen Feedback des Trainers erhalten die Teilnehmer wertvolle Reflexion aus der Gruppe.**

Darum geht es in unserem Seminar

- Die Psychologie des Kaufens
- Was Kunden wirklich wollen
- Welche Fragen liefern die richtigen Antworten?
- Wenn der Kunde nicht so will, wie ich es will...
- Den Abschluss strategisch herbeiführen
- Zusätzlichen Umsatz generieren
- Wirksames Empfehlungsmarketing
- Überzeugende Produktpräsentationen entwickeln

„UM DAS VERKAUFEN IN ÜBERSÄTTIGTEN MÄRKTEN UND ANGESICHTS FLÜCHTIGER KONSUMENTEN ZU INNOVIEREN, IST ES UNERLÄSSLICH NACH NEUEN FORMEN DES VERTRIEBS, NACH ÜBERRASCHENDEN LÖSUNGEN UND VERBLÜFFENDEN WEGEN DER KUNDENANSPRACHE, SORTIMENTS-GESTALTUNG UND VERKAUFS-SCHULUNG AUSSCHAU ZU HALTEN.“

„Trendbasiertes Handelsmarketing: Innovativ verkaufen am Point-of-Sale“,
Zukunftsinstitut Kelkheim, 2010

Seminare für Key Account Manager

SCHLÜSSELERLEBNISSE FÜR MEHR GEWINN

Kennen Sie das Pareto-Prinzip? Es geht auf den italienischen Ökonomen und Soziologen Vilfredo Pareto zurück. Er stellte fest, dass 80 Prozent der Ergebnisse in 20 Prozent der Gesamtzeit eines Projektes erreicht werden. Das verbleibende Fünftel verursacht dagegen die meiste Arbeit. Überprüfen Sie dieses Prinzip mal an Ihrem Vertrieb! 20 Prozent Ihrer Kunden realisieren 80 Prozent Ihres Umsatzes, oder? Dem Grundgedanken Paretos folgt deshalb auch das Key Account Management. In unseren Seminaren erfahren Sie, wie Sie **Schlüsselkunden** professionell identifizieren, strategisch entwickeln und Ihren **Gewinn** systematisch **ankurbeln**.

STRATEGIE –

DIE KUNST, ZU GEWINNEN

Mit Strategie haben sich bereits die alten Griechen beschäftigt.

Auch wenn es bei ihnen eher darum ging, auf dem Schlachtfeld erfolgreich zu sein, können wir noch heute eine Menge daraus lernen. Zum Beispiel für den Vertrieb und Verkauf: Nur wer die richtigen Leute zur richtigen Zeit an den richtigen Platz stellt, wird seine Unternehmungen zum Sieg führen.

→ **Unsere Methoden sind sofort anwendbar. Die Reflexionen aus der Videoarbeit gewährleisten Ihnen einen schnellen und erfolgreichen Transfer in die Praxis.**

Auf dieses Programm können sich Ihre Key Accounter freuen

- Vier Schritte zum Erfolg im Key Account:
 - Position, Alternativen, Planung, Umsetzung
- Strategisches Verkaufen nach dem Entscheiderprinzip
- Key-Account-Analyse mittels SWOT-Analyse
- Die Erstellung eines Key-Account-Plans
- Konzeption von Jahresgesprächen:
 - Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung
- Training von kompletten abschlussorientierten Verhandlungen und Reflektion mittels Videomitschnitts
- Die Technik des Visualisierens im Verkaufsprozess
- Aktuelle Erkenntnisse zum Thema „Abschlusstechniken“ kennen lernen und trainieren

erfolgreich



Seminare für Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst

HIER SPRICHT DIE SCHALTZENTRALE

Innendienst versus Außendienst. In vielen Unternehmen steht diese Partie täglich auf dem Spielplan. Ob es sich bei diesem Konflikt um natürliche innerbetriebliche Spannungen handelt oder er in Kleinkrieg ausartet – in jedem Fall verschenken mittelständische Unternehmen damit viel Potenzial. Durch ein teamorientiertes Verhalten und einen reibungslosen Informationsaustausch zwischen den beiden Bereichen lassen sich Kunden wesentlich besser bedienen und Zeitabläufe drastisch verkürzen.

Dieses Seminar gibt Ihnen praxiserprobte Methoden in die Hand, die es den Innendienstmitarbeitern ermöglichen, schlagkräftiger **Partner des Vertriebsaußendienstes** und **Servicepartner des Kunden** zu sein. Damit werden Innen- und Außendienst zu einer harmonischen, leistungsfähigen Einheit und machen das Unternehmen am Markt erfolgreicher.

UNSER TIPP

Die ideale Ergänzung zu diesem Seminar: Schriftliche Kundenkommunikation per Brief und E-Mail.

Ein kurzer Auszug aus den Seminarinhalten

- Der Vertriebsinnendienst als Erfolgsfaktor im Vertrieb
- Die Bedeutung des Innendienstes in der Vertriebsorganisation
- Gelungene Kommunikation zwischen dem Vertriebsinnen- und Außendienst
- Aufgabenaufteilung in der Kundenbetreuung zwischen Innendienst und Außendienst
- Verkaufspraxis für den Innendienst
- Das Geheimnis der Kommunikation
- Professionelle Fragetechniken und gezielte Nutzenargumentation erlernen und anwenden
- Strukturierte Gesprächsleitfäden erarbeiten
- Kundeneinwände als Chance erkennen und in Erfolge verwandeln
- Hochwertige Termine für den Außendienst am Telefon vereinbaren
- Zeitmanagement im Vertriebsinnendienst
- Effektiver Umgang mit Kundeninformationen
- Beschwerdemanagement



kompetent

Seminare für Mitarbeiter im Call Center DAS KANN SICH HÖREN LASSEN

UNSERE ERFOLGSGARANTIE:
COACHING ON THE JOB FÜR
CALL CENTER AGENTS

Coaching on the Job ist eines der effektivsten Instrumente der Qualifizierung im Call Center. Wie der Name schon sagt, findet es direkt im Arbeitsumfeld statt. Der Agent erhält eine individuelle Beratung und Reflexion. Dadurch gewährleisten wir, dass die gewünschte bzw. angestrebte Veränderung der Performance erarbeitet und in der täglichen Praxis angewandt wird.

Das Telefongespräch gehört zur **hohen Kunst der Gesprächsführung**. Ohne die optischen Signale des Gesprächspartners sind sprachliche Sorgfalt und eine angenehme Atmosphäre von großer Bedeutung. Besonders wichtig ist diese Tatsache, wenn es in Ihrem Call Center um Produktinformationen, Bestellungen oder Reklamationen geht. Die **Qualität** und **Leistungsfähigkeit** Ihrer Call Center Agenten hat direkten Einfluss auf den **Umsatz Ihres Unternehmens**. Außerdem spielen sie eine wichtige Rolle bei der **Kundengewinnung** und **Kundenbetreuung**. Mitarbeiterqualifikation stellt im Call Center also einen unverzichtbaren Erfolgsfaktor dar.

Das Seminar erhält oder verbessert auf wirksame Weise die Motivation Ihrer Call Center Mitarbeiter und stabilisiert Leistungsschwankungen. Es hilft, die Produktivität deutlich zu steigern und garantiert die praktische Umsetzung der erworbenen Fähigkeiten.

In unseren Seminaren für Call Center Agents im In- und Outbound stehen die folgenden Themen im Mittelpunkt

- Effektives Gesprächsmanagement
- Gesprächstechniken und persönliche Erfolgsstrategien
- Verkaufstechniken und Verkaufsstrategien für den Telefonverkauf
- Mehr Umsatz mit Cross Selling
- Akquisition von Neukunden
- Kunden binden durch Kundenbeziehungsmanagement
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen, Beschwerden und Reklamationen
- Erhalt der eigenen Leistungsfähigkeit durch persönliches Stressmanagement

nachhaltig
messbar



Qualifi-
zierung mit
Erfolgs-
Garantie!

Seminare für Promotoren

UMSATZ AUF DEN ERSTEN BLICK

Etwa **70 Prozent** aller Kaufentscheidungen fallen am Point of Sale. Promotion ist deshalb nicht nur eine im Vergleich zu anderen Werbemitteln sehr günstige sondern auch besonders **effektive Form der Verkaufsförderung**. Der entscheidende Faktor liegt allerdings beim **eingesetzten Personal**. Denn letztlich sind es die Menschen, die Ihre Aussage an den Kunden bringen.

Ob wirksame **Ansprache** des Einzelhandelskunden oder professioneller **Erstkontakt** auf Messen: Wir machen Ihre Promotion-Mitarbeiter fit. Kommunikationsstark, sympathisch und professionell schaffen sie die **Basis für Ihren Verkaufserfolg**.

→ **Die Teilnehmer erarbeiten und trainieren die Inhalte bis hin zum kompletten abschlussorientierten Verkaufsgespräch, das per Video aufgenommen und im Anschluss konstruktiv ausgewertet wird. Zum Seminar gehört zudem ein Praxiseinsatz in Kleingruppen mit anschließender Reflexion durch die begleitenden Teilnehmer und den Trainer.**

Das lernen Ihre Promotion-Mitarbeiter in unserem Seminar

- Sympathische Ausstrahlung durch verbale und nonverbale Signale
- Der erste Eindruck, positive Kundenansprache
- Psychologie des Verkaufens und das Geheimnis der Kommunikation
- Identifikation mit dem Produkt und dem Auftraggeber
- Wissen, was Kunden wirklich wollen
- Wirksame Verkaufstechniken anwenden
- Verkaufsstories als Verkaufshilfen einsetzen
- Einwände als Chancen nutzen: „Wenn der Kunde nicht so will, wie ich es will“
- Den Abschluss strategisch herbeiführen
- Erarbeitung von individuellen, kreativen Gesprächseinstiegen und strukturierten Gesprächsleitfäden
- Methoden des Cross Selling

„Ohne Werbung Geschäfte machen zu wollen ist so, als winke man einem Mädchen im Dunkeln zu. Man weiß zwar, was man will, aber niemand sonst.“

Stewart Henderson Britt,
Marketinglegende

Seminare für Vertriebsmitarbeiter im indirekten Vertrieb DIREKT VERWANDELT

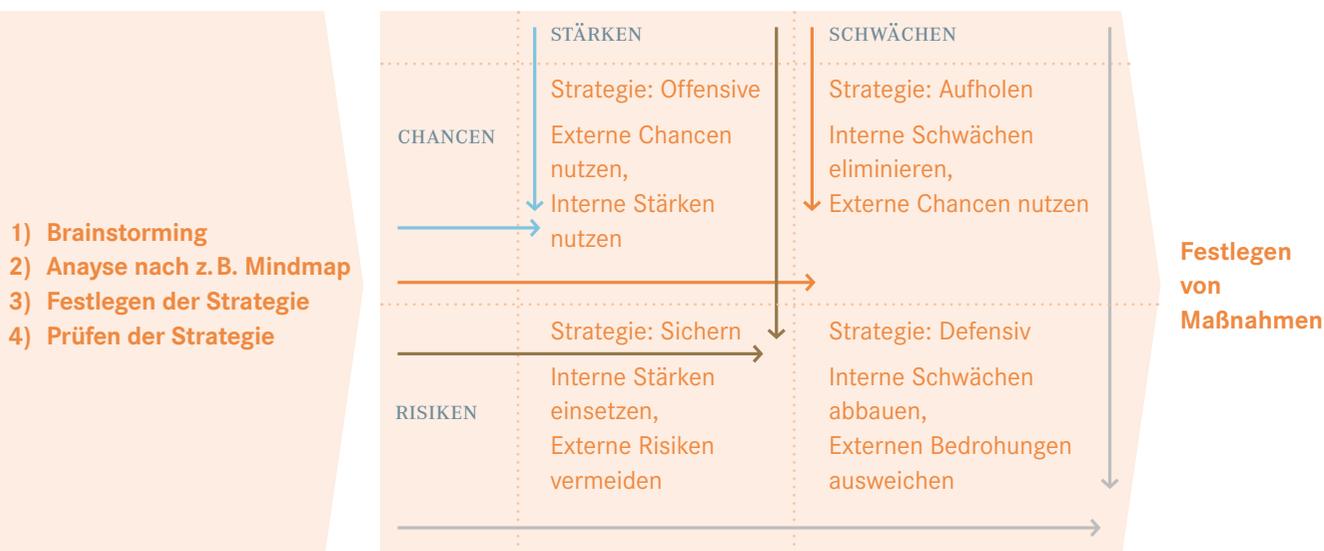
Der Vertrieb über Partnerunternehmen stellt in vielen Bereichen der mittelständischen Wirtschaft einen wichtigen Absatzkanal dar. Vertriebsmitarbeitern, die an der Schnittstelle zum indirekten Vertrieb arbeiten, kommt eine besonders wichtige Aufgabe zu. Gemeinsam mit ihren Partnern erschließen sie ihren Markt strategisch und entwickeln ihn weiter. Gutes **Beziehungsmanagement, Kommunikationsfähigkeit, Anreizsysteme, Führungsqualität** sowie Events bilden die Eckpfeiler einer erfolgreichen Vertriebspartnersteuerung.

→ In unserem Seminar lernen die Teilnehmer die Grundlagen der strategische Vertriebspartnerplanung und erfahren, wie sie durch die Erhöhung der Motivation ihrer Vertriebspartner klassische „Win-Win-Situationen“ schaffen, die eine langfristige Umsatzsteigerung ermöglichen.

Darum geht es

- Das Profil des Verkaufsprofis in der Vertriebspartnerbetreuung
- Strategische Vertriebspartneranalyse mittels SWOT
- Erstellen eines Entwicklungsplans für Vertriebspartner
- Führen von Entwicklungsgesprächen mit Vertriebspartnern – Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung
- Strukturierte Entwicklungsgespräche führen, trainieren und mittels Videokamera reflektieren
- Führungstechniken nach Malik
- Methoden der Motivation und Aktivierung der Vertriebspartner
- Professionelles Präsentieren von Informationen, Zielen und Ergebnissen

ANWENDUNG DER SWOT ANALYSE



Train the Trainer für Produktschulungen

AUCH LEHREN WILL GELERNT SEIN

Exzellentes Fach- und Produktwissen allein reicht nicht aus, um ein guter Produkttrainer zu sein. Nur mit dem entsprechenden Handwerkszeug gelingt es, Seminare methodisch und didaktisch so zu gestalten, dass die Teilnehmer oder Kunden von den Kenntnissen und der Erfahrung profitieren können.

→ Unser „Train the Trainer“-Programm richtet sich sowohl an Neueinsteiger als auch an erfahrene Produkttrainer, die ihre didaktische und methodische Kompetenz erweitern möchten. Die erlernten Trainingsmethoden versetzen die Teilnehmer in die Lage, Themen wirksamer und nachhaltiger zu platzieren sowie die Motivation und Begeisterung für Produkt und Unternehmen zu erhöhen. Verkaufs- und Nutzenargumente werden stärker verankert, was letztlich zu besseren Umsatzergebnissen führt.

Teil 1)

Konzeption und Gestaltung verkaufsfördernder Produktschulungen im Businessbereich

- Wie vermittele ich die Vorteile von Produkten und Lösungen vertriebsorientiert und begeisternd?
- „Trockenes“ Produktwissen erfolgreich präsentieren
- Humor, Originalität und Kreativität als Merkmale erfolgreicher Produktseminare
- Didaktische Methodenvielfalt
- Analogien und Metaphern, Beispiele aus der Praxis

Teil 2)

Durchführung verkaufsfördernder Produktschulungen im Businessbereich

- Methoden und Werkzeuge aus den Bereichen des professionellen Trainings
- Inhalte und Ergebnisse wirksam präsentieren, neue Informationen und Ideen vorstellen
- Professioneller Medieneinsatz
- Grundlagen der Didaktik
- Das souveräne Auftreten
- Transferkontrolle
- Förderung von Nachhaltigkeit

Wir geben den Teilnehmern die Gelegenheit, in kreativen Übungen das Wissen erlebbar und vermittelbar zu machen.

WAS IST DIDAKTIK?

Autodidaktik

Der Trainer denkt im Auto darüber nach was er heute mit den Teilnehmern machen will.

Schwellendidaktik

An der Schwelle zum Seminarraum überlegt er noch immer was er heute tun wird.

Hammerdidaktik

Er ist im Seminarraum und fragt die Teilnehmer: „Was hammer denn gestern gemacht?“

begeistert
motiviert

praxisnah

Teamtraining für Vertriebsmitarbeiter

DER STAR IST DIE MANNSCHAFT

„Der Star ist die Mannschaft“ – das Zitat, das dem ehemaligen Fußball-Nationaltrainer Berti Vogts zugeschrieben wird, ist längst zum geflügelten Wort geworden. Denn nicht zuletzt die phantastischen Auftritte des deutschen Teams bei den letzten Welt- und Europameisterschaften haben gezeigt, wie weit es motivierte und gut eingespielte Mannschaften bringen können. Das ist im Vertrieb nicht anders. In einem Wirtschaftsumfeld, in dem die Ansprüche an die Vertriebsabteilungen immer vielfältiger werden, ist eine gute **Zusammenarbeit für den Erfolg** von immenser Wichtigkeit.

teamfähig
erfolgreich



→ **Genau an dieser Stelle setzt unser Teamtraining an. Wir bieten Ihren Mitarbeitern die Möglichkeit, als Team zu wachsen und dadurch erfolgreich am Markt zu agieren. Alle Teammitglieder lernen, klarer miteinander zu kommunizieren, Vertrauen aufzubauen, Konflikte konstruktiv zu leben und mit weniger Aufwand bessere Teamergebnisse zu erzielen. Das ermöglicht ihnen eine klare Fokussierung auf die vertrieblichen Tätigkeiten und damit eine stärkere Umsatzorientierung aller Mitarbeiter des Teams.**

DIE SCHWARZE LISTE DER SCHLIMMSTEN TEAMKILLER*

- Fehlendes Vertrauen
- Angst vor Konflikten
- Unverbindlichkeit
- Verantwortung ablehnen
- Desinteresse an gemeinsamen Zielen

Wir sagen Ihnen, wie Sie sie beseitigen.

Ein kurzer Auszug aus den Seminarinhalten

- Arbeitsgruppe versus Team
- Gemeinsame Werte und Ziele ermitteln
- Erstellung von Persönlichkeits- und Teamprofilen mittels Persolog®
- Teamvision entwickeln
- Wie groß ist unser Anteil am Erfolg?
- Grundlagen der Kommunikation im Team
- Das ABC des Wünschens
- Commitment zum Erfolg
- Einbeziehung von Outdoor-Elementen

In einem zweitägigen Seminar wird die Teamentwicklung durch Selbsterfahrung, z.B. durch japanisches Kampfkunsttraining, einen Segeltörn, einen GPS-Wanderwettbewerb, Quad-Fahren, eine Bunkerübernachtung oder eine andere vergleichbare Aktivität gefördert.

* nach Patrick Lencioni, Unternehmer und Autor u. a. von Sachbüchern zur Organisationsentwicklung

Coaching on the Job für Vertriebsmitarbeiter (K)EIN TAG WIE JEDER ANDERE

Ein-Tages-Coachings und **Feldbegleitung** gehören zu den **effektivsten Instrumenten der Qualifizierung**. Die Vertriebsmitarbeiter erhalten einen ganzen Tag lang direkt im Arbeits- oder Problemumfeld individuelle Betreuung. Gemeinsam mit dem Coach erarbeiten sie die erfolgswirksamen Ressourcen für die jeweils angestrebte Verhaltensänderung.

Ablauf des Ein-Tages-Coachings

Für den Erfolg der Maßnahme ist das unten beschriebene, strukturierte Vorgehen unabdinglich. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass alle wesentlichen, erfolgswirksamen Punkte beachtet werden und für Auftraggeber und Mitarbeiter im Sinne der individuellen Zielerreichung eine hohe Qualität gewährleistet ist.

Vorbereitungsphase

- Warm-Up, Kennenlernen
- Erste Zielstellungen ermitteln
- Telefonate mit dem Mitarbeiter
- E-Mail-Kommunikation mit dem Mitarbeiter
- Kontinuierliche E-Mail-Übermittlung vom Mitarbeiter an den Coach
- Sammlung von Zielen, Ideen, Fragestellungen mit Reflexion vom Coach

Durchführung des Feldbegleitungstages

- Start 08:00 Uhr, Warm-Up und Vertrauensaufbau
- Besprechung der Ausgangslage
- Ermittlung der individuellen Zielstellung und Besprechung der schon in der Vorbereitungsphase ermittelten persönlichen Ressourcen

Teaching-Part

- Vermittlung grundlegender, spezifisch auf den Mitarbeiter zugeschnittener Kompetenzen und Instrumente

Praxisteil

- Begleitung des Mitarbeiter in realistischen Berufssituationen z. B. Kundenbesuche, Selbstorganisation
- Vorbereitung und Durchführung der Termine und Aufgaben im realen Berufsalltag
- Anschließende Reflexion und Ressourcenermittlung zu den jeweiligen Situationen

Tagesabschluss

- Reflexion und Maßnahmen
- Ressourcenermittlung als Tagesergebnis
- Festlegung der Maßnahmen zur gewünschten Verhaltensänderung
- Feedback des Coaches an den Vertriebsmitarbeiter

Zwei Wochen nach der Begleitung findet ein Telefontermin bzw. ein Telefoncoaching zur nachhaltigen Implementierung der vom Mitarbeiter erarbeiteten Verhaltensweisen statt.

Qualifi-
zierung mit
Erfolgs-
Garantie!

visionär
gründlich



Das Service-Radar®

WIR NEHMEN IHREN SERVICE UNTER DIE LUPE

Ihren Fuhrpark und die technischen Anlagen Ihres Unternehmens stellen Sie regelmäßig auf den Prüfstand. Doch wie sieht es mit Ihrem Kundenservice aus? Läuft noch alles wie geschmiert oder hat er im Laufe der Zeit ein wenig Rost angesetzt? Wir finden es gemeinsam mit Ihnen heraus.

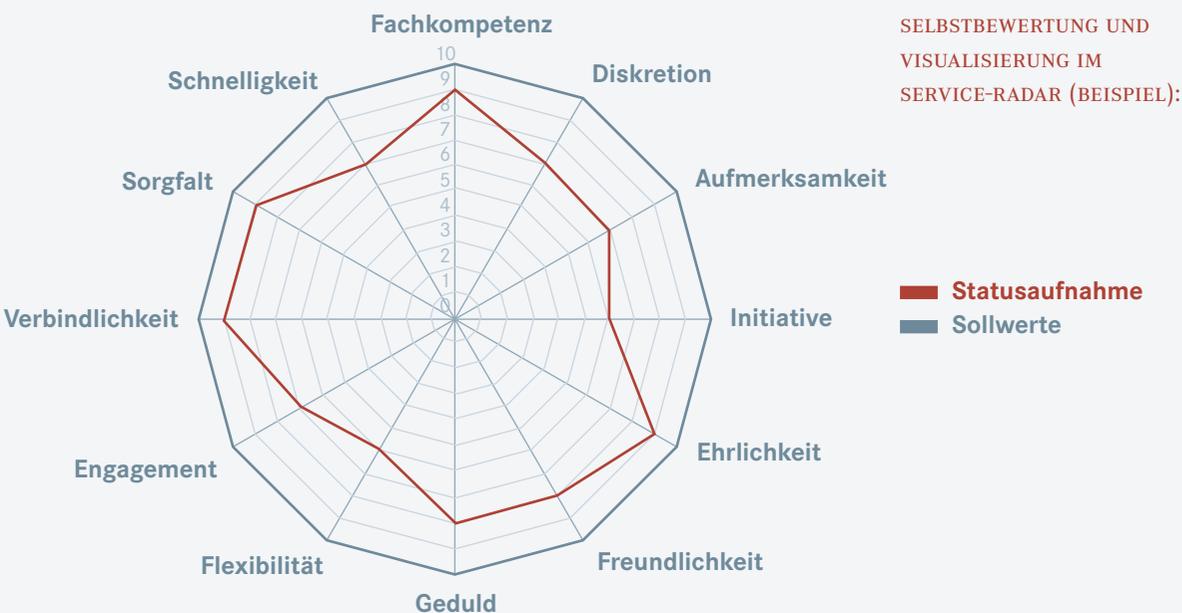
Doch was ist überhaupt **guter Service**? Nach welcher Maßeinheit bemisst sich zum Beispiel **Freundlichkeit**? Wie viel wiegt eigentlich **Vertrauen**? Und wie hoch im Kurs steht **Zufriedenheit**? Unser Service-Radar® gibt die richtigen Antworten.

In diesem lebendigen, zweitägigen Workshop bestimmen Teams, die im Kundenservice oder Verkauf tätig sind, zunächst ihre **eigenen Standards** für die Kunden- und Serviceorientierung. Auf der Grundlage dieser Leitgedanken werden **Teampotenziale ermittelt** und Maßnahmen abgeleitet, um die selbstgesteckten **Zielkoordinaten zu erreichen**.

- Im Ergebnis des Workshops entsteht ein **gemeinsames Verständnis über Kriterien der Kunden- und Serviceorientierung**. Zur Umsetzung der neu erarbeiteten Serviceziele wird ein **Maßnahmenkatalog erarbeitet**. Die Unternehmensleitung erhält zudem wertvolles Feedback darüber, wie die **bestehenden Strukturen, Prozesse, Führungsverhalten und Unternehmenskultur** das Team bei der Erreichung seiner Ziele unterstützen oder behindern.
- Aus der Standortbestimmung und der Ermittlung von Potenzialen lassen sich im Anschluss an das Service-Radar® **individuelle Lernfelder ableiten** und ein **Schulungsbedarf gezielt definieren**.

Das sind die wichtigsten Themen des Workshops

- Begriffsklärung Kunden- und Serviceorientierung
- Kunden- und Serviceorientierung in den Unternehmensleitlinien
- Welche Anforderungen leiten sich daraus für den Fachbereich, für das Team ab?
- Definition der Team-Koordinaten für Kunden- und Serviceorientierung
- Service-Check:
 - . Selbstbeurteilung: Wo stehen wir heute?
 - . Wo liegen unsere Potenziale?
 - . Was wollen wir verbessern?
 - . Welche unausgesprochenen Wünsche und Bedürfnisse haben unsere Kunden?
 - . Wie setzen wir diese Potenziale um?
- Entwicklung von Ideen, Ableitung von Maßnahmen und Commitment



Seminare für Mitarbeiter im Kundendienst

DER BESTE WEG ZUM BESSEREN SERVICE

Viele Firmen arbeiten hart daran, ihren Umsatz zu steigern. Doch gerade beim Service lässt man kleine, aber entscheidende Details außer Acht, die zur **Zufriedenheit der Kunden** beitragen können. Dabei ist es wesentlich leichter, **Unternehmenswachstum** durch die **Pflege** der bereits **bestehenden Kundenkontakte** als durch die **Gewinnung neuer Kunden** zu erreichen. Ein Unternehmen, das die Erwartungen seiner Kunden erfüllt, stellt sicher, dass sie zufrieden sind. Wenn die Kunden allerdings mehr erhalten, als sie eigentlich erwarten, dann überrascht das Unternehmen positiv. Ein gutes Beispiel hierfür ist das Beschwerdemanagement. Wenn es gelingt Kundenanliegen schnell und zufriedenstellend zu bearbeiten, besteht die realistische Chance, dass die Kundenbindung nach der Beschwerde stärker ist, als zuvor.

BUCHTIPP

Rom Zemke und Kristin Anderson
„Umwerfender Service – Die Bibel für den direkten Kundenkontakt“,
 Campus-Verlag, 195 Seiten

„Umwerfender Service“ – Das ist mehr als nur Freundlichkeit. Dieser weltweite Bestseller vermittelt mit zahlreichen Beispielen das notwendige Know-how für alle, die im direkten Kundenkontakt ganz einfach umwerfend sein möchten.

Einen **hervorragenden Kundendienst** anzubieten, liegt in der Verantwortung eines jeden Mitarbeiters. Unsere Seminare verbessern deshalb die **Motivation** und **Service-Performance** der Teilnehmer. Wir erkennen **Potenziale** und **professionalisieren das Auftreten** gegenüber den Kunden.

Das sind die Seminarthemen rund um den Umgang mit dem Kunden

Persönliches Auftreten

- Wie sehe ich mich und wie wirke ich auf andere?
- Selbst- und Fremdwahrnehmung, Körpersprache, Kleidung
- Wie trete ich professionell im Kundenkontakt auf?
- Servicebereitschaft, Kontakt- und Begrüßungssätze
- Professionelle Freundlichkeit und positive Ausstrahlung

Grundlagen der Kommunikation

- Was ist Kommunikation eigentlich und wie funktioniert sie?
- Theoretische und praktische Auseinandersetzung mit der Kommunikation
- Wie kann ich meine Kommunikationskompetenz verbessern?
- Rollenverständnis, Gesprächstechniken, Feedback, Aktives Zuhören

Professionelle Kundengespräche

- Wie führe ich persönliche Kundengespräche?
- Positive Gesprächsatmosphäre, Fragetechniken, Abschlusstechniken
- Was ist bei telefonischen Kundengesprächen zu beachten?
- Begrüßung, Klärung des Anliegens, Gesprächsablauf

Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

- Beschwerdemanagement
- Gesprächsvorbereitung und -strategien, lösungsorientierte Gesprächstechniken

Cross Selling – Verkaufskompetenz für Service-Mitarbeiter

- Was ist das Geheimnis der professionellen Verkäuferkommunikation?
- Abschlussorientierte Gespräche führen können
- Interessenwecker und gezielte Nutzenargumentation
- Kundeneinwände als Chancen erkennen

Schriftliche Kundenkommunikation per E-Mail und Brief MEHR ALS SCHÖNE WORTE

Können Sie sich noch an die Zeit erinnern, in der es keine E-Mails gab? Eine Kommunikation ohne elektronische Post ist heute weder im privaten noch im geschäftlichen Bereich vorstellbar. Bei allen Vorteilen die diese Erfindung mit sich brachte machte sich mit ihr aber auch eine gewisse Oberflächlichkeit breit. Dabei ist die schriftliche Kommunikation – ganz gleich ob per Brief oder E-Mail – ein wichtiges Kundenbindungsinstrument. Sie hat einen größeren Einfluss auf das Image und die Glaubwürdigkeit eines Unternehmens als jede Werbung.

In diesem Workshop, der sich vor allem an Kundenbetreuer sowie Mitarbeiter im Backoffice, im Beschwerdemanagement oder in den Mahnabteilungen wendet, lernen die Teilnehmer im Rahmen eines **einfachen Corporate Wordings** ihr Anliegen **stilsicher, verständlich** und **kooperativ** per Brief mitzuteilen und auch in schwierigen Situationen **Lösungen anzubieten**. Es werden branchen- bzw. firmenspezifische Beispiele besprochen. Die Teilnehmer arbeiten zudem direkt an ihren Briefen bzw. an Fallbeispielen. Überarbeitete Standardbriefe können direkt nach dem Workshop verwendet werden.

Ein Auszug aus den Workshop-Inhalten

- Grundlagen der schriftlichen Kommunikation
- Kundenfreundlich formulieren
- Briefgestaltung und Gliederung
- Das Modell der Transaktionsanalyse
- Sonderfall Beschwerdebrief
- Grundlagen des Beschwerdemanagements
- Wie Sie lösungsorientiert und kooperativ formulieren
- Typischer Aufbau eines Antwortbriefes
- Wiederholung und Erfahrungsaustausch
- Corporate Wording im Unternehmen

Es besteht die Möglichkeit, 45-minütige Einzelcoachings am Arbeitsplatz zu diesem Seminar hinzu zu buchen.

verbindlich
kreativ

freundlich



SIEBEN GOLDENE REGELN FÜR DIE KOMMUNIKATION PER E-MAIL

- Nutzen Sie die Betreffzeile, um die Inhalte der E-Mail auf den Punkt zu bringen.
- Formulieren Sie kurz und präzise.
- Strukturieren Sie die E-Mail klar und übersichtlich. Arbeiten Sie mit Absätzen.
- Das Wichtigste kommt immer zuerst! Beginnen Sie stets mit den wesentlichen Punkten.
- Beachten Sie die Rechtschreib- und Grammatikregeln. Vermeiden Sie die Häufung von Abkürzungen.
- Verschicken Sie nur Anlagen, die notwendig sind. Wählen Sie Formate, die der Empfänger öffnen kann.
- Versehen Sie auch die Anlagen mit Absenderdaten (oft werden Anlagen separat gespeichert).

Teamtraining für Servicemitarbeiter VOM ICH ZUM TEAM

Die Rahmenbedingungen im Service haben sich in den letzten Jahren verändert. Viele Servicemitarbeiter haben das Gefühl, dass ihre eigentliche Tätigkeit bei der Fülle von zusätzlichen Aufgaben auf der Strecke bleibt. Oft fühlen Sie sich an der Kundenfront wie Einzelkämpfer, die ständig neue Informationen verarbeiten müssen und auf denen die gesamte Verantwortung für die Zufriedenheit der Kunden lastet.

Sie entwickeln kein oder nur ein geringes Bewusstsein für ihr Team, das mit denselben Aufgaben und Problemen konfrontiert ist. Genau an dieser Stelle setzt unser Teamtraining ein. Die Teammitglieder lernen, **klarer** miteinander **zu kommunizieren**, **Vertrauen aufzubauen**, **Konflikte konstruktiv zu leben**, **gemeinsame Werte** und **Ziele** zu ermitteln und dafür **verbindlich Verantwortung** zu übernehmen. Wir bieten ihnen die Möglichkeit, als Team zu wachsen und so erfolgreicher am Markt zu agieren.

Auszug aus den Seminarinhalten

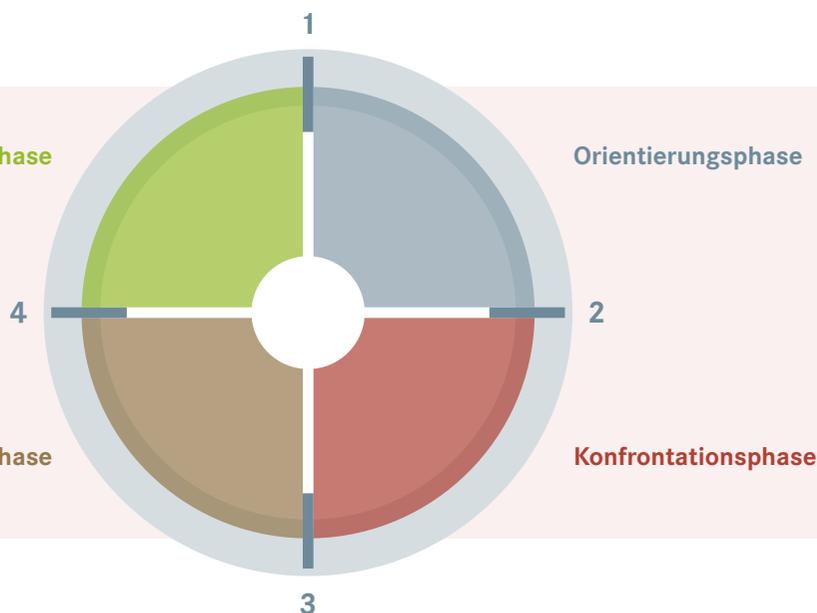
- Arbeitsgruppe versus Team
- Gemeinsame Werte und Ziele ermitteln
- Teamvision entwickeln
- Wie groß ist unser Anteil am Erfolg?
- Grundlagen der Kommunikation im Team
- Das ABC des Wünschens
- Commitment zum Erfolg
- Einbeziehung von Outdoor-Elementen

PHASEN DER TEAMENTWICKLUNG

Die Teambildung wird von Tuckmann als Entwicklungsprozess angesehen, dessen Ablauf er in **vier Phasen** plus **Auflösungsphase** gliedert.

Wachstums- oder Arbeitsphase

Orientierungsphase



Kooperations- und Regelphase

Konfrontationsphase

Coaching on the Job für Servicemitarbeiter (K)EIN TAG WIE JEDER ANDERE

Ein-Tages-Coachings und Feldbegleitung gehören zu den effektivsten Instrumenten der Qualifizierung. Die Servicemitarbeiter erhalten einen ganzen Tag lang direkt im Arbeits- oder Problemumfeld individuelle Betreuung. Gemeinsam mit dem Coach erarbeiten sie die erfolgsentscheidenden Ressourcen für die jeweils angestrebte Verhaltensänderung.

Ablauf des Ein-Tages-Coachings

Für den Erfolg der Maßnahme ist das unten beschriebene, strukturierte Vorgehen unabdinglich. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass alle wesentlichen, erfolgsentscheidenden Punkte beachtet werden und für Auftraggeber und Mitarbeiter im Sinne der individuellen Zielerreichung eine hohe Qualität gewährleistet ist.

Vorbereitungsphase

- Warm-Up, Kennenlernen
- Erste Zielstellungen ermitteln
- Telefonat mit dem Mitarbeiter
- E-Mail-Kommunikation mit dem Mitarbeiter
- Kontinuierliche E-Mail-Übermittlung vom Mitarbeiter an den Coach
- Sammlung von Zielen, Ideen, Fragestellungen mit Reflexion vom Coach

Durchführung des Feldbegleitungstages

- Start 08:00 Uhr, Warm-Up und Vertrauensaufbau
- Besprechung der Ausgangslage
- Ermittlung der individuellen Zielstellung und Besprechung der schon in der Vorbereitungsphase ermittelten persönlichen Ressourcen

Teaching-Part

- Vermittlung grundlegender, spezifisch auf den Mitarbeiter zugeschnittener Kompetenzen und Instrumente

Praxisteil

- Begleitung des Mitarbeiter in realistischen Berufssituationen z. B. Kundenbesuche, Selbstorganisation
- Vorbereitung und Durchführung der Termine und Telefonate im realen Berufsalltag
- Anschließende Reflexion und Ressourcenermittlung zu den jeweiligen Situationen

Tagesabschluss

- Reflexion und Maßnahmen
- Ressourcenermittlung als Tagesergebnis
- Festlegung der Maßnahmen zur gewünschten Verhaltensänderung
- Feedback des Coaches an den Service-Mitarbeiter

Zwei Wochen nach der Begleitung findet ein Telefontermin bzw. ein Telefoncoaching zur nachhaltigen Implementierung der vom Mitarbeiter erarbeiteten Verhaltensweisen statt.

„Coaching on the Job“ bieten wir Ihnen bei den meisten unserer Angebote als zubuchbare Option.

Qualifi-
zierung mit
Erfolgs-
Garantie!

Seminare für Führungskräfte im Vertrieb und Service GEHEN SIE IN FÜHRUNG

Führungskräfte haben viele verantwortungsvolle Aufgaben. Sie alle in einem Seminar zu besprechen, ist schier unmöglich. Deshalb gliedern wir unsere Seminare für Führungskräfte im Vertrieb und Service in fünf gleichberechtigte Module mit jeweils anderen Schwerpunkten. Sie eignet sich für jede Führungskraft, die mehr Verantwortung übernehmen will und hilft jedem einzelnen Teilnehmer in der täglichen Praxis das Beste aus sich und seinen Mitarbeitern herauszuholen.

Für den Erfolg dieses Seminarpakets geben wir Ihnen gleich ein ganzes Dutzend Versprechen!

Nach unserem Training werden die Teilnehmer...

- den Rahmen ihrer Führungsverantwortung kennen.
- mehr Sicherheit in ihrer Führungsrolle entwickeln und ihre Führungskompetenz wirkungsvoll einsetzen.
- die Gesetzmäßigkeiten erfolgreicher Kommunikation kennen.
- Kommunikation bewusst als Führungsinstrument einsetzen.
- Mitarbeitergespräche souveräner führen.
- die Dynamiken von Teamprozessen kennen.
- soziale Aspekte des Teams verstehen und wissen, wie sie darauf Einfluss nehmen können.
- wissen, wie sie Teamarbeit organisieren, moderieren und die Teamleistung fördern.
- ihr eigenes Konfliktverhalten einschätzen können und Konflikte als Entwicklungschance erkennen.
- wissen, wie sie in Konfliktsituationen agieren können und Konfliktgespräche sicherer und zielorientierter führen.
- wissen, wie sie das kreative Potential ihrer Mitarbeiter fördern.
- Ideenentwicklungs- und Problemlösungstechniken in ihrem Team einsetzen können.



sicher
komunikativ
souverän

auf Augenhöhe



Modul 1)

Die Führungskraft – Rolle, Aufgaben und Selbstpositionierung

- Vorstellung der grundlegenden Begriffe und Aufgaben zum Thema Mitarbeiterführung
- Die wesentlichen Anforderungen an eine Führungskraft und Schlüsselfaktoren erfolgreicher Führung
- Wie entwickle ich meinen persönlichen Führungsstil und optimiere meine Außenwirkung?
- persönliche Standortbestimmung, Selbstwahrnehmung/Fremdwahrnehmung
- Arbeit mit der Metaprofilanalyse® oder Persolog® und Auswertungsgespräch mit Hinweisen für persönliche Entwicklungsfelder

Modul 2)

Führungsinstrument Kommunikation – Kommunizieren, motivieren und entwickeln

- Moderne Techniken der Kommunikation und Gesprächsführung
- Einblicke in die neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung
- Zielvereinbarung und Kontrolle, Motivation und Delegation, Mitarbeiterbeurteilungen
- Erarbeitung von Checklisten und Gesprächsleitfäden
- Training von Gesprächssituationen im Rollenspiel mit Video-Feedback

Modul 3)

Teamentwicklung – Erfolgsfaktor Mitarbeiterführung

- Die vielschichtigen Aspekte der erfolgreichen Teamarbeit
- Entwicklungsphasen und Dynamiken innerhalb von Arbeitsgruppen und Teams
- Zusammenhänge zwischen Führung, Team und organisatorischen Rahmenbedingungen erkennen
- Instrumente für die Teambildung und -entwicklung
- Erleben gruppendynamischer Prozesse durch Einbeziehung von Outdoor-Elementen

Modul 4)

Konfliktmanagement – Konflikte als Potenziale erkennen und nutzen

- Konfliktmanagement als Instrument der Führungstätigkeit: Was heißt das?
- Erkennen des eigenen Konfliktverhaltens
- Stufen der Konfliktbearbeitung: Diagnose, Analyse und Lösungsorientierung
- Führen und Moderieren von Konfliktgesprächen
- Methoden und Rahmenbedingungen für ein offenes und wertschätzendes Austragen von Konflikten

Modul 5)

Kreative Ideen im Team – Rahmenbedingungen und Methoden

- Kreativität im Unternehmen: Voraussetzungen und Rahmenbedingungen
- Der kreative Prozess: von der Problemwahrnehmung und -analyse zu konkreten Ideen kommen
- Kreativitätstechniken und ihre Einsatzmöglichkeiten
- Trainieren der Kreativitätstechniken und ihrer Moderation an Unternehmensbeispielen
- Nutzbarmachen der Ergebnisse

Aufbau- und Entwicklung von Vertriebs- und Servicestrukturen DAS FÄNGT DOCH GUT AN

passgenau
verlässlich
flexibel

Der Aufbau und die Weiterentwicklung von Vertriebs- bzw. Servicestrukturen lässt sich gut mit den ersten Schritten komplexer Bauprojekte vergleichen. Fehler, die am Anfang gemacht werden lassen sich später nur schwer oder aber nur mit hohen Zusatzkosten korrigieren.

Wir begleiten **mittelständische Unternehmen** dabei im gesamten **Prozess der Personalauswahl und -qualifizierung** durch Beratung und Coaching der verantwortlichen Leitung, zum Beispiel der Geschäftsführung. Die Mitarbeiter werden durch unsere fachkundigen Berater in Zusammenarbeit mit Ihnen ausgewählt. Vertriebserfahrene Trainer bilden sie aus bzw. coachen sie in der Vertriebspraxis. Zugleich gewährleisten wir, dass sich Ihr Vertriebspersonal mit der neuen Aufgabe identifiziert und leistet, was Sie von Ihnen erwarten.

Das sind die Schwerpunkte unserer Beratung

- Zielklärung, Problem- und Auftragsklärung
- Anleitung Personalauswahl
- Assessment-Center Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsleiter
- Qualifizierung Vertriebsmitarbeiter und -leiter
- Coaching, Feldbegleitung, Tagesbegleitung der Vertriebsmitarbeiter
- Coaching, Feldbegleitung, Tagesbegleitung der Vertriebsleiter



Führung in Veränderungssituationen

BRÜCKENBAU FÜR FORTGESCHRITTENE

Für Führungskräfte stellt es eine besondere Herausforderung dar, in **Personalumbauprozessen** zu führen. Dabei gilt es ständig, Brücken zu bauen: Zwischen den eigenen Interessen, denen des Unternehmens und denen der Mitarbeiter.

Unsere mehrteilige Workshopreihe vermittelt Führungskräften vertiefendes Wissen über Personalumbauprozesse und bereitet sie auf schwierige Gespräche mit Mitarbeitern vor. In einem **vorangestellten Beratungsgespräch** werden die jeweils **passenden Inhalte ausgewählt**, abgestimmt und individuell auf die konkrete Situation angepasst. Die Workshops sensibilisieren für **typische juristische** sowie **kommunikative Fallen** und vermittelt Ihnen, wie sie geschickt damit umgehen. Relevante Themen wie **Integrations- und Trennungsprozesse** finden hier ebenso Raum wie das **Changemanagement**. Die Teilnehmer lernen die unterschiedlichen Interessen und Bedürfnisse im Blick zu behalten. Durch passendes situatives Vorgehen sowie Reflexion der eigenen Rolle gelingt es dabei, die Produktivität, Leistungsfähigkeit und Gesundheit des Teams zu erhalten sowie im konstruktiven Dialog tragfähige Lösungen zu finden.

Auszug aus den vielfältigen Workshop-Themen

- Der psychologische Arbeitsvertrag
- Arbeitsrecht
- Praxistraining Erstgespräch
- Krankheitsquote als Führungsinstrument
- Praxisworkshop Führung und Gesundheit
- Trennungskultur und Trennungsgespräche
- Resilienz – Umgang mit psychischen Belastungen
- Ambiguität – Umgang mit Spannungen und Widersprüchen



„Es gibt viel zu verlieren, du kannst nur gewinnen. Genug ist zu wenig oder es wird so wie es war. Stillstand ist der Tod, geh voran, bleibt alles anders. Der erste Stein fällt aus der Mauer, der Durchbruch ist nah.“

Herbert Grönemeyer,
„Bleibt alles anders“

Selbstpositionierung und -marketing als Führungskraft ICH FÜHRE, ALSO BIN ICH

authentisch
klar

„Sag was du meinst, und du bekommst, was du willst“ nannte der amerikanische Unternehmensberater Georg Walther eines seiner Bücher. Darin zeigt er auf, wie die Sätze und Wörter, die wir gewohnheitsmäßig benutzen, unsere eigenen Einstellungen beeinflussen und damit auch, wie uns andere wahrnehmen. Er rät, die **Sprache der Erfolgreichen** zu sprechen, wenn man erfolgreich sein will.

Um den persönlichen Führungsstil und die Außenwirkung zu optimieren, kommt niemand an dieser Erkenntnis vorbei. Doch wer seine Persönlichkeitsmarke (Personal Branding) entwickeln möchte, muss den Worten allerdings auch Taten folgen lassen.

In unserem Selbstpositionierungsseminar konfrontieren wir die Teilnehmer deshalb mit der Frage nach der **eigenen Identität**. Sie erkennen ihre Werte und Denkweisen, lernen die **Schlüsselkomponenten erfolgreicher Führung** kennen und entwickeln ihre **Erfolgsfaktoren** wie Authentizität, Klarheit und Kontinuität.

Scotty:

„Das Schiff gehört Ihnen, Sir. Alle Systeme sind bereit und laufen automatisch. Ein Schimpanse und zwei Praktikanten könnten es fliegen!“

Captain Kirk:

„Danke, Mister Scott. Ich werde versuchen, das nicht persönlich zu nehmen.“

STAR TREK

Nach diesem Trainingsmodul werden die Teilnehmer

- sich ihrer persönliche Außenwirkung bewusst sein und sie gezielt optimieren.
- mehr Sicherheit in ihrer Führungsrolle entwickeln.
- ihre Führungskompetenz wirkungsvoll einsetzen.
- den Rahmen ihrer Führungsverantwortung kennen.



Coaching on the Job für Führungskräfte (K)EIN TAG WIE JEDER ANDERE

Ein-Tages-Coachings und Feldbegleitung gehören zu den effektivsten Instrumenten der Qualifizierung. Die Führungskräfte erhalten einen ganzen Tag lang direkt im Arbeits- oder Problemumfeld individuelle Betreuung. Gemeinsam mit dem Coach erarbeiten sie die erfolgsentscheidenden Ressourcen für die jeweils angestrebte Verhaltensänderung.

„Coaching on the Job“ bieten wir Ihnen bei den meisten unserer Angebote als zubuchbare Option.

Ablauf des Ein-Tages-Coachings

Für den Erfolg der Maßnahme ist das unten beschriebene, strukturierte Vorgehen unabdinglich. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass alle wesentlichen, erfolgsentscheidenden Punkte beachtet werden und für Auftraggeber und Mitarbeiter im Sinne der individuellen Zielerreichung eine hohe Qualität gewährleistet ist.

Vorbereitungsphase

- Persönlichen Termin vereinbaren, Kennenlernen
- Erste Zielstellungen ermitteln
- Kontinuierliche E-Mail-Übermittlung von der Führungskraft an den Coach
- Sammlung von Zielen, Ideen, Fragestellungen mit Reflexion vom Coach

Durchführung des Feldbegleitungstages

- Start 08:00 Uhr, Warm-Up und Vertrauensaufbau
- Besprechung der Ausgangslage
- Ermittlung der individuellen Zielstellung und Besprechung der schon in der Vorbereitungsphase ermittelten persönlichen Ressourcen

Teaching-Part

- Vermittlung grundlegender, spezifisch auf die Führungskraft zugeschnittener Kompetenzen und Instrumente

Praxisteil

- Begleitung der Führungskraft in realistischen Berufssituationen z. B. Meetings, Mitarbeitergespräche
- Vorbereitung und Durchführung der Termine und Aufgaben im realen Berufsalltag
- Anschließende Reflexion und Ressourcenermittlung zu den jeweiligen Situationen

Tagesabschluss

- Reflexion und Maßnahmen
- Ressourcenermittlung als Tagesergebnis
- Festlegung der Maßnahmen zur gewünschten Verhaltensänderung
- Feedback des Coaches an den Vertriebsmitarbeiter

Zwei Wochen nach der Begleitung findet ein Telefontermin bzw. ein Telefoncoaching zur nachhaltigen Implementierung der erarbeiteten Verhaltensweisen statt.



Qualifi-
zierung mit
Erfolgs-
Garantie!

Assessment-Center für Führungskräfte DIE BESTEN SIND DER GUTEN FEIND

GARANTIERT ERSTE WAHL

Wir wählen für Sie die richtigen Mitarbeiter für die richtige Position aus. Auf Wunsch geben wir Ihnen sogar eine Erfolgsgarantie dafür: Für jede Führungskraft, die Sie nach unserer Empfehlung aus dem Assessment-Center-Prozess für die ausgeschriebene Stelle besetzen, bieten wir Ihnen innerhalb der folgenden 6 Monate 2 x 2 Stunden „Coaching on the Job“ als Garantieleistung an.

Wussten Sie, dass die meisten Führungskräfte im Vertrieb vorher selbst erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter waren? Gut, wenn es um die Vertriebsperformance geht. Schlecht, wenn es das einzige Auswahlkriterium ist.

Ein erfolgreicher Einzelkämpfer muss nicht automatisch eine erfolgreiche Führungskraft sein. Es gibt eine Reihe weiterer wichtiger Parameter, durch die sich hervorragende Führungspersönlichkeiten auszeichnen. Etwa die Fähigkeit, Folgebereitschaft aufzubauen, situativ die richtige Entscheidung im Spannungsfeld zwischen Kooperation und Konkurrenz wählen zu können oder ein motivierendes Erfolgskonzept zu kommunizieren.

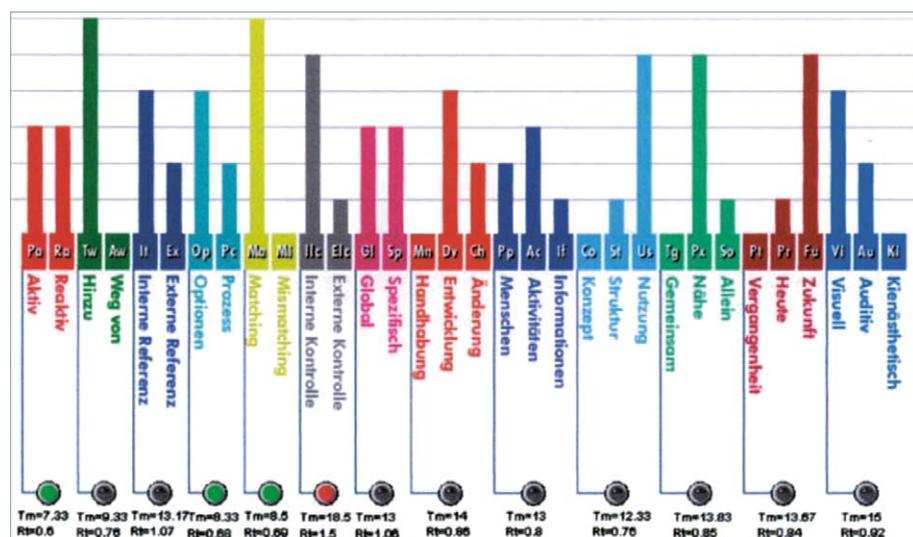
→ **Wir unterstützen Sie, wenn es darum geht, die besten Führungskräfte für Ihren Vertrieb auszuwählen bzw. zu qualifizieren. Dieses Angebot umfasst nicht nur die praktische Umsetzung sondern auch die Konzeption und Durchführung der passenden Entwicklungsarbeit. Unser praxiserprobtes AC-Konzept für die Mitarbeiterauswahl und -entwicklung erspart Ihnen viel Zeit, Kosten und Energie. Es erfüllt die Qualitätsstandards nach DIN 33430.**

Merkmale und Methoden

- Evidence basierter AC-Ansatz
- High-speed Performance-Check mit Metaprofilanalyse®
- Einbindung Ihrer Führungskräfte in den Auswahl- und Entwicklungsprozess

WIR VERLEIHEN IHNEN PROFIL →

Hier steht Blindtext als Platzhalter für die Erläuterung der Grafik.



Assessment-Center für Vertriebsmitarbeiter

ÜBERLASSEN SIE UNS RUHIG DIE QUAL DER WAHL

Gute Verkäufer haben Talent zum Verkaufen. Genau wie Orchester-
musiker musikalisches Talent besitzen. **Wir erkennen Talent.** Warum
wir das können? Weil wir uns über viele Jahre das Talent für die richtige
Auswahl angeeignet haben und wirksame Wege kennen, die besten
Vertriebsmitarbeiter auszuwählen bzw. zu qualifizieren.

- **Unser praxiserprobtes AC-Konzept für die Mitarbeiterauswahl
und -entwicklung erspart Ihnen viel Zeit, Kosten und Energie.
Es erfüllt die Qualitätsstandards nach DIN 33430. Wir
unterstützen Sie zudem bei der Konzeption und Durchführung
der passenden nachfolgenden Entwicklungsarbeit. Mit
regelmäßiger Supervision und Qualifizierung für unser eigenes
Team halten bzw. optimieren wir unseren Qualitätsstandard.**

Merkmale und Methoden

- Evidence basierter AC-Ansatz
- High-speed Performance-Check mit Metaprofilanalyse®
- Einbindung Ihrer Führungskräfte in den Auswahl- und Entwicklungsprozess

**EINE GARANTIE AUF MITARBEITER –
GIBT'S DENN SO WAS?**

Wir wählen für Sie nicht nur die
richtigen Mitarbeiter für die
richtige Position aus. Wir geben
Ihnen sogar noch eine **Erfolgs-
garantie** dafür:

Für jeden Mitarbeiter, den Sie
nach unserer Empfehlung aus dem
Assessment-Center-Prozess für
die ausgeschriebene Stelle beset-
zen, bieten wir Ihnen innerhalb der
folgenden 6 Monate 2 x 2 Stunden
„**Coaching on the Job**“ als
Garantieleistung an.

erfolgreich
sicher

souverän

Assessment-Center für Auszubildende

WIR STELLEN TALENTE AUF DIE PROBE

Für die Gewinnung geeigneter Auszubildender reicht es nicht mehr aus, dass der Auswahlprozess am Rande des Tagesgeschäftes nebenher läuft. Insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen benötigen effiziente Strategien zur **Nachwuchsgewinnung** um auf dem Ausbildungsmarkt im Wettbewerb mit Großunternehmen nicht zu unterliegen.

Schulnoten allein sagen noch nichts darüber aus, welche Motivation und Leistungsbereitschaft die Auszubildenden entwickeln werden und wie sie in das Unternehmen passen. Wir kennen die wirksamen Wege, um die für Sie **richtigen Bewerber auszuwählen**. Unser Angebot umfasst dabei nicht nur die **praktische Umsetzung** der Assessment-Center, sondern unterstützt Sie auch bei der **Konzeption** und **Durchführung** der passenden nachfolgenden Entwicklungsarbeit.

→ **Mit unserem praxiserprobten AC-Konzept für die Mitarbeiterauswahl und -entwicklung sparen wir Ihnen Zeit, Kosten und Energie. Es erfüllt die Qualitätsstandards nach DIN 33430. Mit regelmäßiger Supervision und Qualifizierung für unser eigenes Team halten bzw. optimieren wir unseren Qualitätsstandard.**

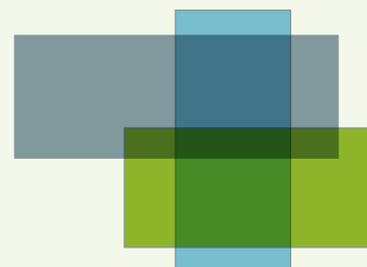
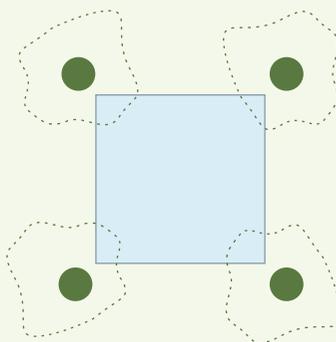
Merkmale und Methoden

- Evidence basierter AC-Ansatz
- High-speed Performance-Check mit Metaprofilanalyse®
- Einbindung Ihrer Führungskräfte in den Auswahl- und Entwicklungsprozess

DENKSPORTAUFGABEN

→

Ein Mann hat im Garten einen Swimmingpool. Der ist quadratisch, und an jeder Ecke steht ein Baum am Beckenrand. Als der Mann im Lotto gewinnt, beschließt er, den Pool zu vergrößern. Er möchte, dass die Wasserfläche verdoppelt wird, der Umriss weiterhin quadratisch ist und kein Baum gefällt werden muss. Wie kann das gelingen?



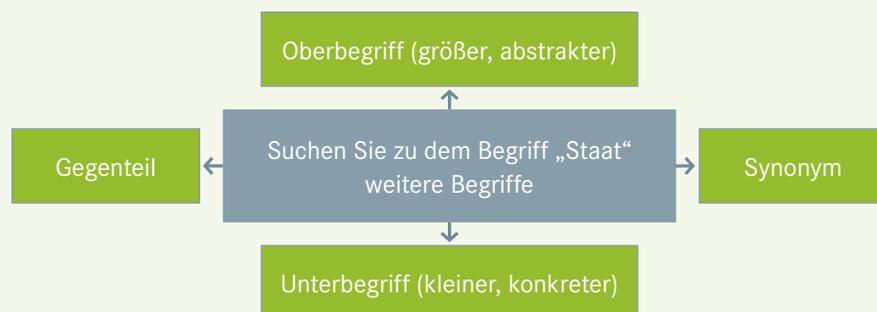
PROMOTOREN CASTING

Der Begriff „Casting“ hat in den letzten Jahren durch eine Reihe unsäglicher TV-Formate einen schalen Beigeschmack bekommen. Geht man nach der ursprünglichen Bedeutung des Wortes, handelt es sich dabei aber nach wie vor um nichts anderes, als um die optimale Besetzung einer Rolle. Genau das übernehmen wir für Ihre Promotion-Aktivitäten. Wir unterstützen Sie bei der Konzeption und Durchführung von Castings und führen auf Wunsch auch die nachfolgenden Produkt- und Verkaufsschulungen durch.

→ **Mit unserer langjährigen Erfahrung im Bereich Promotoren-Casting suchen wir für Sie nicht nach den „Superstars“, sondern nach Mitarbeitern, die Emotionen wecken können und die Fähigkeit besitzen, sich selbst und damit auch andere zu begeistern. Denn eines ist klar: Wirksame Verkaufsförderung am Point of Sales oder der professionelle Erstkontakt auf Messen gelingt am besten mit sympathischen, kommunikativen- und verkaufstarken Promotoren.**

zukunftsweisend
teamfähig
sympathisch

←
In der Abbildung verstecken
sich einige Rechtecke.
Wie viele sind es insgesamt?



Systemisches Coaching LÖSUNGEN BIS INS DETAIL

WAS WIR UNTER COACHING VERSTEHEN

Coaching ist die zielgerichtete Arbeit eines ausgebildeten Coaches mit einem Klienten in Bezug auf die Entdeckung und Entwicklung vorhandener Potenziale sowie eigener Fähigkeiten zur Findung und Erreichung persönlicher Ziele und Wünsche bzw. zur Lösung aktueller Probleme im persönlichen Leben und im Beruf.

Das Systemische Coaching genießt bei Klienten und Coaches aufgrund seines **nachhaltigen Erfolges** eine besonders hohe Wertschätzung. Es vereint die erfolgreichsten Lehrmeinungen des Coachings und betrachtet nicht nur die **Person**, sondern auch das sie **umgebende Umfeld**. Die Methode ermöglicht dem Klienten, neue Erkenntnisse über Werte und Motivationen dauerhaft in sein Leben zu integrieren.

→ **Menschen tragen alle persönlichen Ressourcen zur Erreichung ihrer selbst gesteckten Ziele in sich. Diese Ressourcen zu entdecken, die Quellen der Motivation zu finden und zur Erreichung der Ziele nutzbar zu machen – ganz persönlich für Sie oder für Ihre Mitarbeiter – ist unser Angebot an Sie.**

Wir bieten systemisches Coaching in verschiedenen Formen für Sie an.

Mitarbeitercoaching

Auf der Basis der vorab ermittelten individuellen Ziele und Erwartungen sowie des betrieblichen Umfelds dient das Mitarbeitercoaching dazu, komplexe Sachverhalte zu klären, zu bewerten und auf das Wesentliche zu fokussieren. Es werden brach liegende Ressourcen aufgespürt, erfolgreiche Denkmuster erarbeitet und im Verhalten des Klienten dauerhaft implementiert.

Teamcoaching

Oberstes Ziel des Teamcoachings ist es die, unterschiedlichen Persönlichkeiten, Fähigkeiten, Denkmuster, Verhalten und Motive der Mitarbeiter zu einem erfolgreichen Zweckverband zusammenzuführen.

Führungskräftecoaching

Führungskräfte erhalten in diesem Coaching professionelle Beratung in Einzelgesprächen und werden zum „Selfcoaching“ befähigt. Sie haben jederzeit die Möglichkeit, zwischen den Sitzungen telefonisch Rat beim Coach einzuholen.

Qualifi-
zierung mit
Erfolgs-
Garantie!

Systemisches Kurzzeitcoaching

DRÜCKEN SIE AUFS TEMPO

Speed Coaching? Ist das nun „quick and dirty“ oder „kurz und gut“? Für klar umrissene Aufgabenstellungen, bei denen eine umfassende Ursachenanalyse entfällt und strikt lösungsorientiert gearbeitet werden kann, sind unsere systemischen Kurzzeitcoachings ganz einfach der optimale Ansatz. Denn insbesondere Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter benötigen für eine gewünschte Verhaltensänderung oft nur ein paar Denkanstöße, Anregungen oder Ratschläge. Manchmal ist es einfach auch schon das Einnehmen einer anderen Perspektive, das Blockaden löst. Schließlich ist der Kopf rund, damit die Gedanken ihre Richtung ändern können.

In zwei bis drei Sitzungen (Doppelstunden) erhalten unsere Klienten genau die **individuelle Reflexion**, die sie für die Entwicklung der jeweils erfolgsentscheidenden Ressourcen brauchen. Das Prinzip ähnelt nicht zufällig dem von Profisportlern. Die nehmen notwendige Korrekturen in Training und Wettkampf ebenfalls meist selbstständig anhand von wenigen Hinweisen ihrer Trainer vor.

Und so funktioniert es

Damit alle wesentlichen, erfolgsentscheidenden Punkte Beachtung finden und eine individuelle hohe Qualität gewährleistet werden kann, ist das hier beschriebene strukturierte Vorgehen unabdingbar.

- In einem unverbindlichen Erstgespräch werden zunächst die gegenseitigen Erwartungen besprochen.
- Dabei wird geklärt, was machbar erscheint und wo mögliche Grenzen liegen.
- Die Klienten erhalten in diesem Coaching professionelle Beratung in Einzelgesprächen.
- Der Coach arbeitet mit ihnen nach dem Grundsatz der Befähigung zum „Selbst-Coaching“.
- Die Dauer und die Anzahl der geplanten Coaching-Sitzungen werden individuell festgelegt.

DER BESONDERE VORTEIL

Die Teilnehmer des Coachings haben zwischen den Sitzungen jederzeit die Möglichkeit, telefonisch bei ihrem Coach Rat einzuholen.



Präsentationstechniken

FÜR EINEN BÜHNENREIFEN AUFTRITT

Es ist leider eine Tatsache, dass heutzutage selbst die beste Idee scheitert, wenn sie schlecht präsentiert wird. Wer seinen Kunden oder den eigenen Kollegen und Mitarbeitern Ideen, Konzepte oder Angebote vorstellt, sieht sich oft einer atemlos gehetzten Stimmung ausgesetzt. Die Überflutung mit Informationen, Ereignissen und Reizen führt leicht zur Oberflächlichkeit und machte es neuen Gedanken oder komplexeren Ansätzen schwer. Ohne die Fähigkeit, zu **fesseln**, zu **begeistern** und zu **motivieren** können weder Verkäufer noch Führungskräfte auf Dauer bestehen.

→ **In diesem Training erfahren die Teilnehmer, wie sie eine Präsentation aufbauen, sich optimal darauf vorbereiten und sie gezielt auf ihre Zielgruppe abstimmen, um ihre Botschaften wirkungsvoll und überzeugend vermitteln.**

Das sind die wichtigsten Inhalte des Seminars.

UNSER RHETORIK-TRICK:
VERANSCHAULICHEN SIE
MENGENANGABEN

Ein Beispiel: „Stellen Sie sich vor, alle innerhalb von 24 Stunden in unserem Verteilzentrum umgeschlagenen Pakete würden wie bei einem Domino in einer endlosen Schlange aufgereiht werden. Das erste Paket stünde am Berliner Fernsehturm in Berlin, das nächste in einem Abstand von 20 cm und so fort. Wenn Sie dieses riesige Domino anstoßen würden und jedes Paket nur eine Viertelsekunde benötigt, um seinen Nachbarn umzuwerfen, fiel das letzte erst nach einer Woche. Und zwar ungefähr 1.000 Kilometer entfernt, also etwa in der Nähe von Paris.“

Die Vorbereitung

- Was sind Anlass und Ziel meiner Präsentation?
- In welchem Rahmen präsentiere ich und wer sind meine Zuhörer?
- Was ist im Vorfeld zu beachten?

Der Aufbau

- Wie strukturiere ich meine Präsentation?
- Wie wecke ich Interesse und Aufmerksamkeit?
- Dramaturgie und rhetorische Mittel

Der Medieneinsatz

- Welche Medien setze ich ein und wie arbeite ich mit ihnen?
- Arbeit mit Flipchart, Pinwand, Beamer
- Wie visualisiere ich und was muss ich bei der Gestaltung beachten?
- Gestaltungsprinzipien, Schriftbild, Farben, Grafiken, Symbole

Die persönliche Wirkung

- Wie erziele ich eine überzeugende Wirkung auf meine Zuhörer?
- Authentische Mimik und Gestik
- Überzeugende Haltung, Tipps für den Blickkontakt
- Wirkungsmittel Stimme und Sprache

Störungen und Pannen

- Umgang mit Einwänden und Zwischenrufen
- Arbeit mit Fragetechniken
- Schlagfertigkeit

Hinzu kommen Tipps und Tricks aus der „Erfahrungskiste“ unserer Trainer. Die Teilnehmer üben an ihren konkreten Fallbeispielen und erhalten ein individuelles Video-Feedback zu den Stärken ihres persönlichen Auftritts.

Moderationstechniken

IM MITTELPUNKT DES GESCHEHENS

Wussten Sie, dass das Wort „moderieren“ bereits im 16. Jahrhundert dem lateinischen „moderare“ entlehnt wurde. Es steht für „mäßigen“, „steuern“ und „lenken“. Schon damals galt Neutralität als wichtige Tugend eines Moderators. Er soll eine Gruppe bei ihrer Zusammenarbeit unterstützen, um diese produktiv zu machen. Dabei muss er die Aufgabe ebenso im Auge behalten, wie das Team und die Individuen.

In unserem Training erlernen die Teilnehmer die **Grundlagen** einer kommunikationsfördernden **Besprechungskultur** und das **Methoden-Know-how** für den Einsatz von Moderationstechniken. Sie werden damit in die Lage versetzt, **Teamprozesse zu fördern**, die Vielfalt der **Mitarbeiterkompetenzen besser zu nutzen** und unterschiedliche Sichtweisen auch in schwierigen Situation unter einen Hut zu bringen.

Sehen Sie hier einen Auszug aus den Inhalten des Seminars.

Wie gestalte ich eine moderierte Teamsitzung oder einen Workshop?

- Grundlagen der Moderation – Aufgaben, Ziele und Rahmen
- Rolle und Aufgaben des Moderators
- Rollensituationen des Projektleiters, Klärung von Beziehung und Einstellung

Wie lenke und steuere ich Teamsitzungen und Workshops?

- Grundlagen und „Spielregeln“ der moderierten Gruppenarbeit
- Wechselbeziehung zwischen dem Thema, der Gruppe und dem Einzelnen
- Kommunikationsmodelle und Feedback

Moderationstechniken

- Motivieren, beteiligen, Themen sammeln und clustern, Ziele definieren
- Struktur und Ablauf einer Moderation – verschiedene Phasen und ihre Inhalte
- Visualisierung mit Flipchart und Pinwand
- Arten und Funktionen von Fragen, ihr Einsatz und ihre Wirkung
- Steuerung des Prozesses durch die Anwendung von Fragetechniken
- Probleme verstehen und analysieren mit dem Ishikawa-Diagramm
- Mit Kreativitätstechniken Ideen sammeln und bewerten (Brainstorming, Mind Mapping u. a.)
- Methoden zur Entscheidungsfindung und Maßnahmenplanung

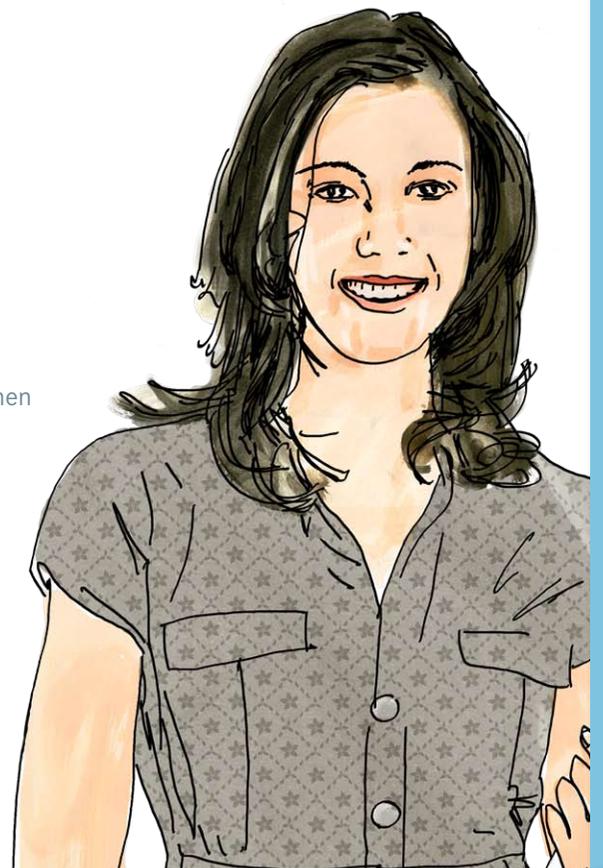
Umgang mit schwierigen Situationen

- Tipps und Tricks zum Umgang mit Pannen und problematischen Teamsituationen
- Konflikte erkennen und bearbeiten – Leitfaden für eine Konfliktmoderation

Ergebnissicherung

- Prozessbewertung und Gruppenfeedback einholen
- Protokolle und Fotoprotokolle erstellen

Die maximale Gruppengröße von 12 Teilnehmern garantiert dabei eine intensive Erarbeitung des Themas anhand von Trainer-Input, Gruppenarbeit, Kameraübungen mit Video-Feedback und vielen praktischen Beispielen.



Konfliktmanagement

LASSEN SIE ES RUHIG MAL KRACHEN

„Streit ist der Vater
des Fortschritts“

Kurt Hans Biedenkopf,
deutscher Politiker

Einen Berufsalltag ohne Konflikte? Was auch immer andere behaupten: So etwas gibt es nicht. Konflikte im Team sind nichts was Sie beunruhigen muss. Vorausgesetzt, Sie erkennen sie. Exakt in dem Moment, in dem Sie einen Konflikt wahrgenommen haben und ihn konstruktiv bewältigen wollen, verwandelt er sich in eine Chance.

In unseren Seminaren lernen die Teilnehmer Methoden des offenen wertschätzenden Austragens von Konflikten. Wir zeigen ihnen, wie sie **alle Meinungen im Team erfassen, diskutieren** und schließlich eine verbindliche **Basis zur Umsetzung gemeinsamer Ziele** erzeugen.

→ **Nach diesem Trainingsmodul können die Teilnehmer ihr eigenes Konfliktverhalten einschätzen, ihre Handlungskompetenz für die Konfliktbearbeitung ist erweitert und sie wissen, wie sie in Konfliktsituationen agieren können.**

Worum geht es in diesem Training?

Konfliktanalyse

- Symptome, nonverbale und verbale Merkmale der Konflikterkennung
- Das eigenes Konfliktverhalten erkennen
- Worum geht es, welche Parteien sind beteiligt?
- Welchen Einfluss hat der Konflikt auf das Team?
- Welche Folgen hat er in Bezug auf die Zielerreichung?

Lösungsstrategien und Maßnahmen

- Konfliktfähigkeit – was heißt das?
- Konfliktlösungsstile: Kopf in den Sand oder Gewinnen um jeden Preis?
- Lösungsorientierte Konfliktgespräche sicher und zielorientiert führen
- Moderation von Konfliktgesprächen (mit Checkliste und Gesprächsleitfaden)
- Verhandlungsstrategien
- Umgang mit Einwänden
- Aggressives Verhalten wirksam beeinflussen

Konflikte nutzen

- Rahmenbedingungen für ein offenes wertschätzendes Teamklima schaffen
- Intensives Training an praktischen Beispielen aus dem Unternehmensalltag
- Rollenspiel und Video-Feedback

vielfältig

konstruktiv
zielorientiert

Zeitmanagement
DIE ZEITEN ÄNDERN SICH

Es gibt eine Ressource, gegen deren Wertentwicklung weder die von Gold oder Platin noch eines anderen Rohstoffs ankommt. Und das, obwohl sie unendlich vorhanden ist und nie zur Neige geht: die Rede ist von der Zeit. Sie kann weder angelegt, vermehrt oder gehandelt werden. Jedem Einzelnen steht sie nur begrenzt zur Verfügung. Besonders im Arbeitsleben ist das zu spüren. Immer häufiger gilt es Aufgaben in immer kürzerer Zeit zu erledigen.

„Es gibt Diebe, die von den Gesetzen nicht bestraft werden und doch den Menschen das Kostbarste stehlen: die Zeit.“

Napoleon Bonaparte,
Feldherr und Workaholic

→ **In unserem Training zum wirksamen Zeitmanagement erlernen die Teilnehmer Methoden, die ihnen helfen, Aufgaben effektiv zu erledigen und den Zeitdruck abzubauen. Wir stellen ihnen eine Reihe von Strategien und Techniken zur Verfügung, die gegen Überlastung durch das Volumen sowie die Vielfalt von Aufgaben helfen und einen souveräneren Umgang mit dem Faktor Zeit ermöglichen.**

Das sind Inhalte dieses Inhouse-Seminars.

Analyse Ihrer Aufgaben und Arbeitsabläufe

- Mein persönliches Zeitprofil: Welcher „Zeityp“ bin ich?
- Zeitinventur: Wie und wofür wird Zeit verwandt?
- Arbeitsgewohnheiten und ihr Einfluss auf die Zeit
- Arbeitszeitanalyse: Zeitdiebe erkennen und vermeiden

Ziele und Prioritäten setzen

- Aufgaben SMART planen
- Die richtigen Prioritäten setzen: Was ist wichtig, was ist dringend?
- Anwendung von Pareto-Prinzip und ABC-Analyse

Zeitplanung mit System, methodisches Planen der Arbeit

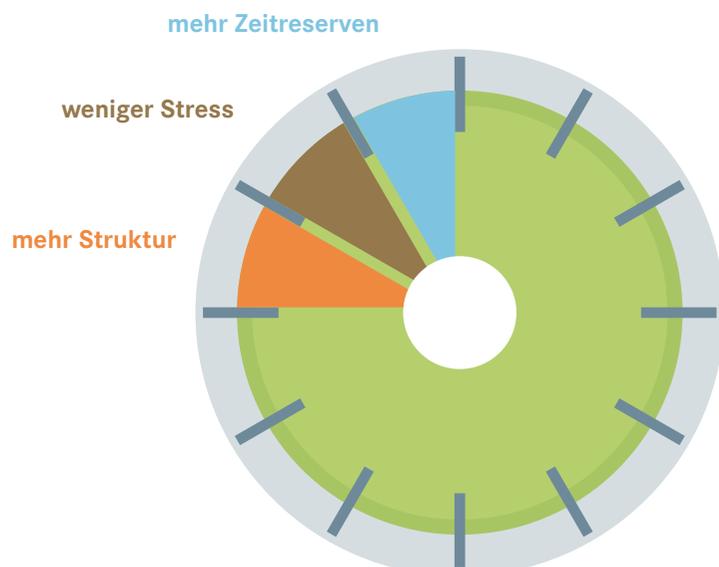
- Aufwandsermittlung, Aufgabenlisten erstellen, Strukturen schaffen
- Blockzeiten einrichten, Zeitreserven und die persönliche Leistungskurve berücksichtigen
- Zeitplansysteme, Terminplanungssysteme
- Standardisieren von Routineaufgaben, Erstellen eigener Checklisten

Schreibtischmanagement

- Zeiträuber „rund um den Schreibtisch“ identifizieren
- Terminverfolgung und Wiedervorlage
- Umgang mit Telefonaten, Korrespondenz und E-Mails
- effektives Besprechungsmanagement

Umgang mit Stress

- Analyse von Stressquellen am Arbeitsplatz
- Methoden zur Stressprävention und Entspannung



Projektmanagement

ALLE KRAFT VORAUS

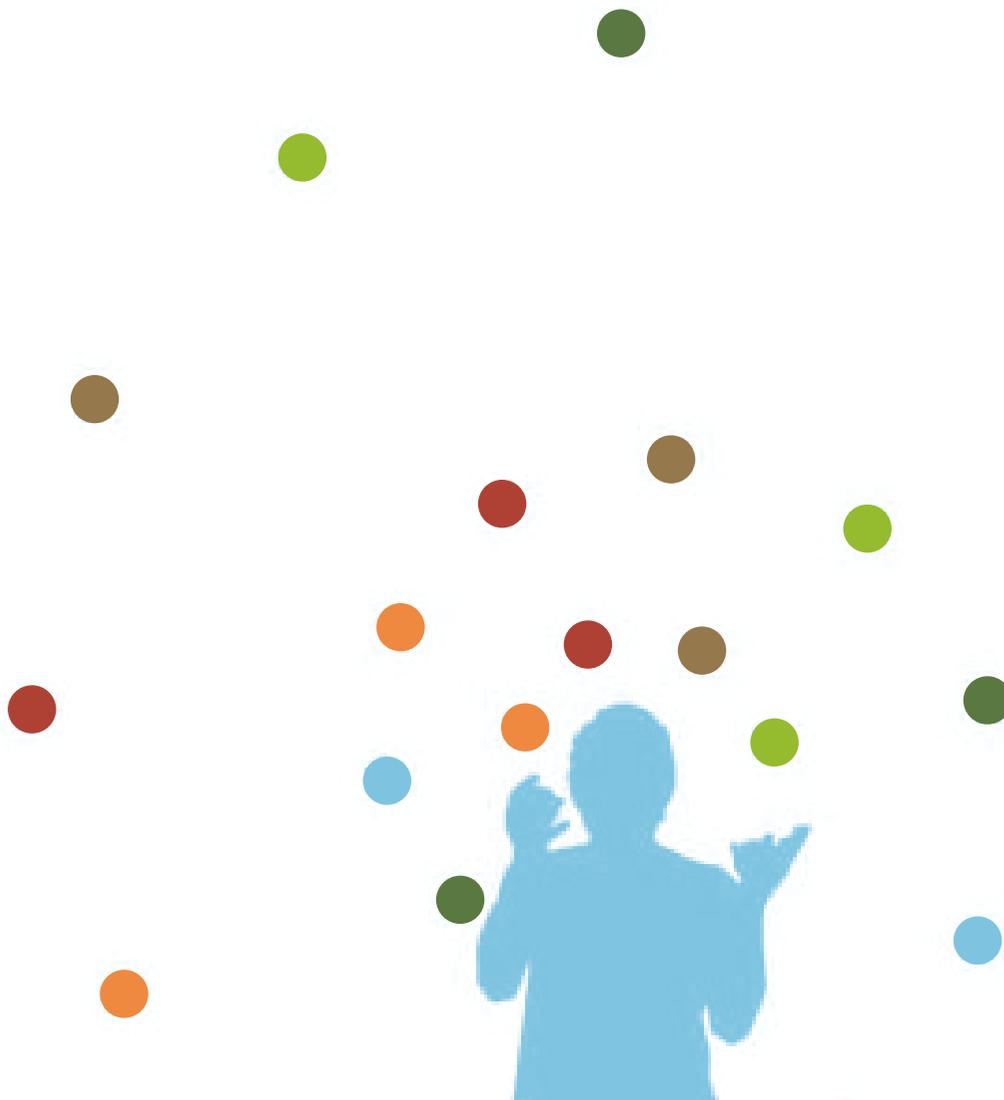
Wenn Geschäftsführer gerne als Wirtschaftskapitäne bezeichnet werden, dann sind gute Projektmanager so etwas wie die Steuerleute an Bord. Sie umschiffen sicher die Klippen des Alltags und navigieren ihre Projekte selbst in stürmischen Zeiten ans Ziel.

Die Arbeit von Projektmanagern spielt besonders in kleinen und mittelständischen Unternehmen eine wachsende Rolle. Kunden fragen zunehmend individuelle Angebote nach. Jedes Projekt ist einzigartig. Und deshalb ist am Anfang oft nur eines klar: dass nichts klar ist. Für Projektleiter bringt das spannende Herausforderungen mit sich, die unterschiedlichste Kompetenzen erfordern.

→ In unserem Seminar vermitteln wir Tools, die Projektleiter in die Lage versetzen, Probleme und Situationen richtig zu analysieren, Entscheidungen zu treffen und gemeinsam mit ihren Teams auf ein Ziel hinzuarbeiten.

einfach

flexibel
innovativ



**Lesen Sie hier eine Übersicht zu den Themen unseres Seminars
“Projektmanagement”**

Begriffe des Projektmanagements

- Projektbegriff, Projektarten, Projektmanagement
- Projektphasen und Hauptaufgaben in den einzelnen Projektphasen
- Projektorganisation im Unternehmenskontext
- Rolle, Aufgaben, Kompetenzen des Projektleiters

Initiierung und Definition

- Von der Idee zum Projekt
- Auftragsklärung (unternehmensrelevantes Fallbeispiel)
- Techniken und Methoden für die Analysephase
- Projektziele eindeutig und vollständig formulieren
- Klärung von Motivationen, Rahmenbedingungen und Wirtschaftlichkeit
- Identifikation des Projektumfelds (Stakeholder)
- Projektchancen, Risiken und Erfolgsfaktoren

Projektplanung

- Planung der Projektstruktur
- Leistungsplanung, Terminplanung, Ressourcen- und Kostenplanung
- Risiken, Puffer, Meilensteine
- Abläufe, Schnittstellen und Kooperationen
- Dokumentation und Berichtswesen

Aufgaben in der Umsetzungsphase und Projektabschluss

- Integrierte Projektsteuerung
- Projektfortschritt ermitteln
- Planabweichungen analysieren und bewerten
- Korrekturmaßnahmen und ihre Wirkung
- Projektabschluss und Nachprojektphase

Führungs- und Kommunikationskompetenz

- Führungsrolle und Führungssituationen im Projekt
- Moderation und Präsentation, Projektmarketing
- Kommunikation, Motivation, Teambildung
- Teamentwicklung, Teams im Projektverlauf führen
- Konflikte erkennen und managen
- Verhandlungskompetenzen aufbauen



Das Ideenwerkzeug®

VIEL SPASS BEIM QUERDENKEN

Die Wendung, der zufolge es 10% Inspiration und 90% Transpiration braucht, um ein gescheites oder geniales Ergebnis hervorzubringen, wird verschiedenen Quellen zugeordnet. Einstein und Edison gelten als mögliche Schöpfer. Fakt ist: Einer guten Idee ist es völlig gleich, wem sie einfällt. **Kreativität** ist nicht das Privileg einiger weniger Berufener. Sie **schlummert in jedem Einzelnen** und muss einfach nur geweckt werden. Ideen-Workshops mit dem Team sind eine bewährte Strategie, um die **Wettbewerbsfähigkeit zu verbessern, neue Produkte** oder **Dienstleistungen zu entwickeln, neue Kundengruppen zu erschließen** oder **Prozesse zu optimieren**.

Sie befassen sich mit den möglichen Anwendungsfeldern im Unternehmen und erfahren, welche Faktoren Kreativität hemmen, welche sie fördern und wie sie ihr persönliches kreatives Potential gezielt erweitern können.

→ **Unser Seminar lädt die Teilnehmer ein, die Potenziale von Kreativitäts- und Problemlösungstechniken an praktischen unternehmensorientierten Fallbeispielen kennen zu lernen. Unter qualifizierter Anleitung und Moderation werden sie befähigt, kreative Ideenfindungsprozesse selbst zu moderieren.**

SEHEN SIE ES DOCH MAL ANDERS HERUM

Die Kopfstandtechnik ist eine bewährte Kreativitätstechnik, die auf der Umkehrung der ursprünglichen Aufgabenstellung basiert. Sie liefert häufig unerwartete und nützliche Einsichten in eine Problemstellung und hilft, eingefahrene Sichtweisen und Denkblockaden aufzulösen.

Die Inhalte des Ideenwerkzeug®-Seminars im Überblick

- Wie kann Kreativität gezielt entwickelt werden?
- Welche Rahmenbedingungen braucht Kreativität? Was fördert sie und was hemmt sie?
- Wie gehe ich mit kreativen Blockaden um?
- Intuitive und systematische Kreativitätstechniken:
Worin unterscheiden sie sich und wofür nutze ich sie?
- Welche Regeln und Bedingungen gibt es für die kreative Ideenentwicklung im Team?
- Erfassung und Definition des Problems
- Methoden der Problemanalyse und Zieldefinition
- Ideenfindung als Prozess – Die Teilnehmer erleben die “Produktion” von Ideen im Team anhand von eigenen Fallbeispielen

Seminar für Young Professionals

NEUE PERSPEKTIVEN FÜR AUFSTIEGSASPIRANTEN

Wer die ersten Stufen auf der Karriereleiter erklommen hat, stellt schnell fest, dass die Geschäftswelt aus Sicht der oberen Etagen ein wenig anders aussieht. Young Professionals, die das nächste Level erreichen wollen, müssen sich plötzlich mit Fragen nach dem **persönlichen Führungsstil** oder der **Entwicklung der eigenen Persönlichkeitsmarke (Personal Branding)** auseinandersetzen. Faktoren an denen sich eine Führungskraft messen lassen muss, wie zum Beispiel **Authentizität, Klarheit** und **Kontinuität** oder die **Akzeptanz** bei Kunden und Mitarbeitern, gewinnen immer stärker an Bedeutung.

→ **Unser Seminar richtet sich besonders an junge Führungskräfte sowie an Führungskräfte die aus dem Team rekrutiert wurden. Wir geben den Teilnehmern einen Überblick über die Instrumente der modernen Führung sowie über die Methoden des Selbstcoachings. Mitarbeiterführung wird dabei aus der Sicht eines BusinessCoaches dargestellt und ermöglicht somit den entscheidenden Perspektivwechsel.**

Das sind die Inhalte des Seminars

- Motivation, Feedback als Führungsinstrument
- Führungskräfte-Selbstmanagement
- Moderne Führungsstile
- Feedback als Mittel zur Mitarbeiterführung und zur Selbststeuerung
- Teamforming
- Was kann BusinessCoaching leisten, was muss die Führungskraft selbst leisten?



„Das Ziel von gestern wird morgen der Ausgangspunkt sein.“

Thomas Carlyle,
schottischer Essayist und
Historiker



„In meinen Trainings bin ich mitten im Geschehen und weiß, was die Menschen in den Unternehmen bewegt. Als zertifizierte Trainerin und langjährig tätige Praktikerin vermittele ich, wo die **Hebel** sind, und gebe meinen Teilnehmern **Werkzeuge** in die Hand, um **schnell Ergebnisse** zu erzielen.“

ANKE REICHENBERG



EIN TEAM, MIT DEM SIE NUR GEWINNEN KÖNNEN

Geschäftsleitung

Anke Reichenberg

Ausgebildete Kommunikations- und Verhaltenstrainerin, Betriebswirtin.

20 Jahre Berufserfahrung in Kundenmanagement und Vertrieb als Key-Account-Managerin und Projektleiterin Diplomarbeit zum Thema „Serviceorientierung als Wettbewerbsvorteil bei KMU“ .

Schwerpunkte

Kunden- und Serviceorientierung , Projektmanagement (Prozesse und Methodentraining), Soft Skills (Präsentation und Moderation, Kommunikation, Konfliktmanagement, Teambildung und -entwicklung).

Spezialgebiete

- „Das Service-Radar®“ – Der Service-Check für Ihr Team
- „Ideenwerkzeug®“ – Ideenentwicklungs- und Problemlösungstechniken im Business

Wolfgang Reichenberg

Executive-Coach und Trainer, Diplomierter systemischer Coach (CCC) und Business Coach (NLP), Konfliktmediator, Verhaltenstrainer.

Langjährig als Führungskraft in Vertriebsbereichen nationaler und internationaler Unternehmen tätig, u.a. als Trainer und Coach, inhouse sowie für mittelständische Vertriebspartner sowie als Leiter Trainingsteam Deutsche Telekom AG.

Schwerpunkte

Training und Coaching von Vertriebsmitarbeitern und Führungskräften in den Bereichen Persönlichkeitsentwicklung, Führung sowie Zielfindung und Strategieentwicklung .

Spezialgebiet

- „Business-Performance-Coaching on the Job von Führungskräften und Vertriebsmitarbeitern im Innen- und Außendienst.



„Der **Aha-Effekt** ist bei all unseren Kunden spürbar, wenn sie unsere Seminare besuchen. Das motiviert mich als Coach, Berater und Trainer, dieses Rezept immer weiter zu treiben, immer wieder zu lernen und **Bewährtes** mit **Neuem** zu verbinden.“

WOLFGANG REICHENBERG

Unser Trainer-Team

Bei unseren Trainern und Coaches handelt es sich ausschließlich um langjährig tätige, zertifizierte Spezialisten. Lesen Sie hier eine Auswahl der in unserem Team vorhandenen Qualifizierungen und Zertifikate:

- Business Performance Coach EMCC executive level
- DCV – Coach und Trainer
- Diplomierter Business Performance Coach EMCC
- Diplomierter systemischer Coach (CCC)
- Zertifizierter Kommunikations- und Verhaltenstrainer
- NLP Practitioner DVNLP für Trainer
- NLP-Business Coach DVNLP
- International Zertifizierter Metaprofilanalyse® Professional
- Zertifizierter Persolog® Trainer
- Autorisierter DISG-Trainer Persönlichkeitsprofile
- Systemische Organisationsentwicklung
- Zusatzqualifikationen im Bereich Mediation und Moderation
- Eignungsdiagnostik nach DIN 33430 (Personalauswahlverfahren)

Unser Office

Unser Office-Team steht Ihnen gern bei allen Fragen rund um die Akademie Reichenberg zur Verfügung.

- Elvira Fiedler (Foto links)
- Katharina Lindenblatt (Foto rechts)

Lernen Sie unsere Trainer
und Coaches kennen

[www.akademie-reichenberg.de/
coaches](http://www.akademie-reichenberg.de/coaches)





WIR SCHAFFEN RAUM FÜR ENTWICKLUNG

Die **Seminare** und **Coachings** können in unseren Räumen in Berlin und Wiesbaden, in den Räumen unserer Kunden oder in Hotels in ganz Deutschland stattfinden. In Berlin und im Umland arbeiten wir mit zwei Hotels eng zusammen.

„Wir haben in diesem zentral gelegenen Hotel schon viele Trainings durchgeführt. Für uns ist es in Berlin die erste Wahl. Der Seminarservice ist exzellent und bietet alles, damit sich die Teilnehmer auch in den Pausen rundum wohl fühlen.“

WOLFGANG REICHENBERG

NH Berlin Alexanderplatz

Das 4-Sterne Hotel NH Berlin Alexanderplatz befindet sich direkt in der dynamischen **Innenstadt Berlins**. Es ist die perfekte Kombination zwischen **relaxtem Rückzugsort** und Ausgangspunkt zum **Entdecken der pulsierenden Metropole**. Die Konferenzeinrichtungen bestechen mit ihrer Eleganz und sind für Veranstaltungen jeder Art geeignet. Ein helles Restaurant, eine moderne Sommerterrasse und ein schöner Wellnessbereich runden die entspannte Atmosphäre ab.

Hotel Waldhaus Prieros bei Berlin

„Was uns hier als Erstes auffiel, war die Herzlichkeit der Mitarbeiter! Für Teamtrainings ist das Hotel nahezu ideal. Man ist ungestört und bleibt unter sich. In der Natur, im Wald oder am See gibt es viele Möglichkeiten für gemeinsame Erlebnisse.“

ANKE REICHENBERG

Eine besondere Tagungsatmosphäre bietet das Hotel Waldhaus Prieros. Mitten im **brandenburgischen Seengebiet**, nur 40 Kilometer von Berlin entfernt, empfängt es seine Gäste in **wildromantischer Natur** in einer **Villa** mit erstklassigem Restaurant, Kaminzimmer und dem Komfort der heutigen Zeit. Die vier hellen Tagungsräume bieten bis zu 50 Personen Platz und sind mit neuester Technik ausgestattet. Der **Streganzer See** sowie eine Reihe von **Sport- und Freizeitangeboten** sorgen für Abwechslung und Entspannung.

PARTNER UND VERBANDSMITGLIEDSCHAFTEN

Wir stehen auf Vernetzung und pflegen intensive Partnerschaften inner- und außerhalb von Verbänden und Vereinigungen.

→ **Akademie für neurowissenschaftliches Bildungsmanagement (AFNB)**

Die Akademie beschäftigt sich mit „gehirngerechtem“ Lernen, damit sich Weiterbildung lohnt. Sie stellt die Frage, wie Trainings aussehen müssen, damit sie tatsächlich eine Veränderung herbeiführen und hat es sich zur Aufgabe gemacht, neue neurowissenschaftliche Ansätze und Erkenntnisse in die Praxis zu übertragen und für die Wirtschaft nutzbar zu machen.

→ **Bundesverband mittelständischer Wirtschaft (BVMW)**

Als „Stimme des Mittelstandes“ in Deutschland ist der BVMW die politische Interessenvertretung für mehr als 150.000 Unternehmen mit rund 4,3 Millionen Beschäftigten. Mit einem bundesweiten Netz von mehr als 200 Geschäftsstellen bietet er seinen Mitgliedern u. a. Beratung, Hilfe bei rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Fragen sowie praxisbezogene Informationen.

→ **Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e. V. (GPM)**

Die GPM ist mit über 5.700 Mitgliedern das größte Kompetenznetzwerk von Projektmanagement-Experten auf dem Europäischen Kontinent. Über den Dachverband IPMA (International Project Management Association) ist die GPM weltweit vernetzt.

→ **TT – Forum Werteorientierung**

Das „Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e. V.“ setzt sich für verantwortungsbewusstes, werteorientiertes Handeln in der Weiterbildung ein. Durch das Verwenden des Siegels „Qualität, Transparenz, Integrität“ verpflichten sich die Weiterbildner der Mitgliedsorganisationen zur Einhaltung ethischer Grundsätze, wie sie im „Berufskodex für die Weiterbildung“ geregelt sind.

→ **Trainertreffen Deutschland – Trainerverband**

Das Trainertreffen ist entstanden aus dem Wunsch von Trainern sich kennen zu lernen, sich mit anderen auszutauschen und miteinander zu kooperieren. Um diesen Gedanken als Kristallisationskern hat sich ein Netzwerk mit über 500 Trainern, Beratern und Coaches entwickelt. Der Akademie Reichenberg ist es besonders wichtig mit Spezialisten in Austausch zu stehen, laufend neue Kompetenzen zu erwerben und die eigenen Kompetenzen weiterzureichen – zum Vorteil unserer Kunden.

Partnerunternehmen im



