

Training Begeisterung und Sensibilisierung als Erfolgsfaktoren

Trainingsmaßnahmen sind in erster Linie Instrumente zur Befähigung der Mitarbeiter und Führungskräfte, um die Unternehmensziele zu erreichen, den Erfolg des Unternehmens sicherzustellen und langfristig Arbeitsplätze zu erhalten und neu zu schaffen.

Aus diesem Grund steht für uns der Praxisbezug und Praxistransfer im Vordergrund.

Erfolgsfaktoren

- Hoher Praxisbezug und Expertise
- Realitätsnähe
- Hohe Aktivitätsfrequenz und klare Feedbackstruktur
- Rasche Lernerfolge und Erfolgserlebnisse
- Individuelle Kompetenzsteigerung
- Erlebnisorientierte Trainingskultur und Spirit
- Kleingruppenbetreuung
- Self-Learningsequenzen und Learningteams
- Konzentrierter Frontinput, auf das wesentliche beschränkt

Optionale Erfolgsfaktoren

- Einbindung in den Zielprozess des Unternehmens
- Verknüpfung mit Marktbearbeitungsprogrammen
- Integration des Managements
- Einbezug der Führungskräfte als Co-Trainer
- Einbezug interner Stellen als Co-Trainer
- Transferbegleitung und Coaching
- Qualitätschecks und Transfercontrolling

Trainingsplattformen

Quick - Impact

- 0,5 – 2 h
- Themenorientierte Kompaktmodule zum kurzen und intensiven trainieren im Rahmen von Meetings, Lunch-Learnings oder Abend-Trainings

Intensiv - Impact

- 0,5 Tag
- Trainingspakete zum intensiven trainieren als Vorbereitung von Aktionen und Events oder als Intensiv-Training einzelner Felder.

Intensiv - Training

- 1 - 2 Tag
- Trainingsveranstaltung zum vermitteln, lernen und trainieren komplexer und/oder umfangreicher Lerninhalte

Trainings - Event

- 1 - 2 Tag
- Trainingsveranstaltung zum vermitteln, lernen, trainieren und einschleifen komplexer und/oder umfangreicher Lerninhalte mit der Möglichkeit, Events zur Teambildung und Kulturveränderung zu integrieren.

Trainingslizenzen

- Systembezogene Dauer
- Standardisierte Workshop- und Trainingsmodule unterschiedlicher Intensität und Themenfelder. Aufgebaut als Module zur Umsetzung durch eigene Führungskräfte oder interne Trainer.

Auszug von Trainingsfeldern

Verkauf

- Ganzheitliches, systematisiertes Verkaufen
- Emotional Sales, Positionierung
- Ganzheitliche Kundenbilder, Lösungsentwicklung
- Verkaufspräsentation und Nutzenargumentation
- Typologien
- Argumentation, Einwandbehandlung, Preisverteidigung
- Verhandlungsgeschick
- Sales – Academy I
- Sales – Academy II
- MIS – Master in Sales
- Akquisitionstechnik
- Telefonfitness

Führung im Verkauf

- Erfolgreiche Führung von Verkaufsteams
- Moderatorentaining und Train the Trainer
- Interpretieren und präsentieren von Verkaufszahlen
- Effiziente und effektive Salesmeetings
- Entwicklung von Mitarbeitern im Verkauf durch Coaching und Befähigung

Führung

- Mitarbeiterbeurteilung und Mitarbeiterentwicklung
- Erfolgreiche Mitarbeitergespräche
- Leadership
- Coaching
- Teamentwicklung und Gruppendynamik
- Schwierige und Konfliktgespräche
- Überbringen negativer Botschaften
- Erfolgreiche Meetings
- Time-Management und Workplace Perfect für Führungskräfte

Team- und Persönlichkeitsentwicklung

- Teamentwicklung und Gruppendynamik
- Persönlichkeitsentwicklung
- Präsentationstechnik, Rhetorik
- Erfolgreiche Kommunikation
- Umgang mit Stress, Time-Management und Workplace Perfect
- Work-Life-Balance

Projektmanagement

- Planung und Führung von Projekten
- Konzeption und Betrieb eines Project-Offices