

Lösungen für Ihre Herausforderungen



**Wir befähigen Menschen und Organisationen
neue Wege zu gehen.**

Über uns

Unser Leitbild:

Die Eigenverantwortung zur positiven Veränderung stärken.

Vertrauen als Basis

Vertrauen ist die Basis unserer Arbeit. Dazu pflegen wir einen engen und offenen Austausch mit Partnern, Kunden und Lieferanten.

Wir brennen für unsere Aufgabe

Wir sind begeistertes Vorbild. Als Spezialisten, die aus der Praxis kommen inspirieren wir Menschen und Unternehmen echte Veränderungen mit der Tat umzusetzen und Best Practices zu generieren.

Wir regen zum kreativen Denken an

Wir denken out of the box und begeistern Menschen innovativ zu sein, neue Wege zu gehen, um Außergewöhnliches zu schaffen. Wir fördern dazu den inspirierenden Austausch mit Querdenkern, Kunden und Mitarbeitern.

Wir fordern heraus und vermitteln Sinnhaftigkeit

Wir bewegen Menschen raus aus ihrer Komfortzone, indem wir neues Denken anstoßen und zulassen. Wir hinterfragen Vorgehensweisen und unterstützen Menschen dabei, Entscheidungen zu treffen und Herausforderungen anzunehmen. Durch Selbstreflexion befähigen wir Menschen, den eigenen Sinn im Tun und (Da-)Sein zu finden.

Wir fördern persönliches und unternehmerisches Wachstum

Wir reden Klartext und sind in unserem Denken und Handeln klar und transparent. Wir unterstützen Menschen in ihrer Persönlichkeitsentwicklung, indem wir sie befähigen, ihre Potenziale zu erkennen. Wir fördern Lern- und Leistungsbereitschaft, erkennen und lösen Konflikte, wodurch wir helfen Starrheit zu überwinden. Werte und Ziele unserer Auftraggeber stehen dabei im Fokus.

Wir machen Lust auf Veränderung

Wir machen Lust auf Veränderung und feiern Erfolge.



Über uns

Von der Vision zur Aktion.

Niemand braucht Training und Coaching, aber Unterstützung die eigenen Ziele zu erreichen!

Klingt vielleicht provokant, doch entspricht es genau unserem Credo. Wir bieten nicht einfach ein weiteres Training oder Coaching, sondern maßgeschneiderte Unterstützung durch nachhaltig wirksame Maßnahmen und Konzepte, die es Ihnen ermöglichen Ihre Ziele zu erreichen und Ihre Visionen zu verwirklichen.

Wandel heißt, Visionen leben.

Ob es dann ein Training, Coaching, ein Beratungsprozess, ein inspirierender Impulsvortrag, die Moderation eines Workshops, eine Mediation, ein E-Learning-Kurs oder eine Kombination dieser Ansätze wird, ob wir Sie durch eigene Aktivitäten bei der Umsetzung Ihrer Aufgaben als Projektleiter, Interimsmanager, Design Thinker, Telefonakquisiteur oder auf Ihrem Messestand unterstützen, hängt ganz von Ihnen und Ihren Zielen ab.



Auf einen Blick:

- ✓ Aus der Praxis für die Praxis: Wir waren selbst Führungskräfte und im Vertrieb tätig.
- ✓ Keine Grenzen: Wir trainieren international.
- ✓ Sie haben eine Ansprechperson.
- ✓ Wer trainiert, der konzipiert – Kybos versteht sich als Gemeinschaft, nicht als Vermittler.
- ✓ Bedarfsgerechte Trainings: Keine Konzepte von der Stange
- ✓ Der richtige Mix macht's: Online-Seminar, Coaching, Präsenztraining, Kollegiale Beratung, etc.
- ✓ Qualität durch stetige Weiterbildung der Trainer und intensive Einarbeitung in Ihr Unternehmen.

Unsere Trainer, Berater, Coaches, Speaker, Impulsgeber, Inspiratoren: Gemeinsam den Wandel gestalten und Ziele erreichen!



Jutta Binias-Hildesheim



Dirk Grebe



Peter Wegner



Daniel Hetzer



Gabriele H. Heinzelmann



Marie-Therese Hengstermann



Mareike Totzek



Gregor Heise



Olga Kostoula



Dr. Angelika Marighetti



Christian Vitocco

Ihre Trainings können wir in folgenden Sprachen anbieten:

Deutsch
Englisch
Französisch

Italienisch
Polnisch
Spanisch

Mandarin
Arabisch
Tschechisch

Kroatisch
Russisch
Griechisch



Maßgeschneidert für Sie: Inhouse Training

Viele Mitarbeiter kennen Erfolgsfaktoren für den Vertrieb und für gute Führung. Doch Kennen bedeutet noch lange nicht Können. Beim Schritt vom Kennen zum Können unterstützt Sie Kybos durch firmeninterne Trainings mit einem sehr hohen praktischen Anteil. Auch nach Beendigung der Maßnahme lassen wir Sie nicht alleine und bieten Ihnen eine intensive Nachbetreuung z.B. in Form von Trainerbriefen oder einer E-Mail-Hotline

Präsenz- und Onlinetraining: Immer Ihre Ziele im Blick

Auf Basis einer gründlichen Analyse entwickeln wir für Sie individuelle Konzepte, um Ihren Vertrieb zu optimieren oder Ihre Führungskräfte bei Ihrer Führungsaufgabe zu unterstützen. Unsere Konzepte können dabei aus ein- oder mehrtägigen Beratungs-/Trainingseinheiten, Coaching, blended-learning, Training-on-the-Job oder aus einer Kombination dieser Maßnahmen bestehen. Wir haben dabei immer Ihre Ziele im Blick.



Ihre Vorteile:

- ✓ Speziell auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens abgestimmte Inhalte.
- ✓ Je nach Ziel und Zielgruppe: Blended Learning, Training, Coaching, Webinar, E-Learning.
- ✓ Flexibilität: Sie bestimmen Teilnehmer, Umfang, Ort und Zeitpunkt der Maßnahme.
- ✓ Ein enger Austausch zu unseren Trainer*innen und Coaches.
- ✓ Professionelle Unterstützung im Nachgang des Seminars.
- ✓ Qualität durch stetige Weiterbildung der Trainer und intensive Einarbeitung in Ihr Unternehmen.

Höchste Professionalität

Wir setzen ausschließlich wissenschaftlich fundierte Konzepte ein und lassen unsere Methoden regelmäßig evaluieren. Ihrem Anspruch auf höchste Professionalität und Spitzenleistungen werden wir durch äußerst sorgfältige Einarbeitung in Ihre Aufgabenstellung und Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung jeder Maßnahme gerecht.

Ergebnisse zählen

Wir denken und fühlen uns in Ihre Unternehmenssituation ein und werden Ihre Partner auf Zeit. Alle Spezialisten von Kybos verfügen über eigene langjährige Praxiserfahrung. Wir lassen uns an Ergebnissen messen.

Individualität statt Rezeptur

Unsere Maßnahmen sind für Ihr Unternehmen maßgeschneidert und richten sich nach gemeinsam definierten Zielen. Durch passende nachhaltige Lösungen für Ihre Ziele und zu Ihren Teilnehmern amortisieren sich Ihre Investitionen in diese Maßnahmen sehr schnell. Die individuelle Betreuung haben bei uns oberste Priorität. Wir richten uns in unserer Arbeit nach Ihren Wünschen und Bedürfnissen.

Sprechen Sie uns an. Wir beraten Sie gerne!

Ihre Ziele im Fokus: Unsere Methodik

Kybos Training & Coaching bietet Lösungen, die auf aktuellen wissenschaftlichen Erkenntnissen beruhen. Wir bauen dabei für Sie die Brücke in die Praxis und sorgen damit für nachhaltige Ergebnisse.

Training als Bestandteil eines Veränderungsprozesses

Die Wahl der Trainings- und Coaching-Methode wird bei Kybos bestimmt durch das Lernziel. Alle Methoden sind wissenschaftlich fundiert und unterliegen einem stetigen Evaluationsprozess, der Ihnen eine hohe Qualität garantiert.

Eigenverantwortung zur positiven Veränderung fördern

Bereits im Training setzen wir auf ein hohes Maß an Teilnehmeraktivität. Wir verstehen Training als einen geschützten Rahmen, der es Teilnehmern ermöglicht, ihr Verhaltensrepertoire zu erweitern und Verhaltensalternativen auszuprobieren. Bevormundung, Indoktrination oder Manipulation gibt es nicht bei Kybos. Wir haben Respekt vor der Persönlichkeit des Einzelnen.

Unser Anliegen: Persönlichkeitsentwicklung

Je nach Lernziel setzen wir das Lehrgespräch, Praxisgespräch, Rollenübungen, Fallbeispiele, Methoden der Gruppenmoderation, kreative, spielerische und Erlebnisaktivierende Methoden, Einzel- und Gruppenübungen ein. Jeder Teilnehmer erhält ein persönliches Feedback – auch mal mittels Videoanalyse- und konkrete Tipps und Empfehlungen zur Entwicklung seines eigenen Stils. Ein persönlicher Maßnahmenplan sichert den Teilnehmern den Transfer in ihre berufliche Praxis.



Training in kleinen Gruppen

Um einen optimalen Lerntransfer durch persönliche Betreuung zu gewährleisten, begrenzen wir die Gruppengröße in unseren Trainings auf 12 Personen.

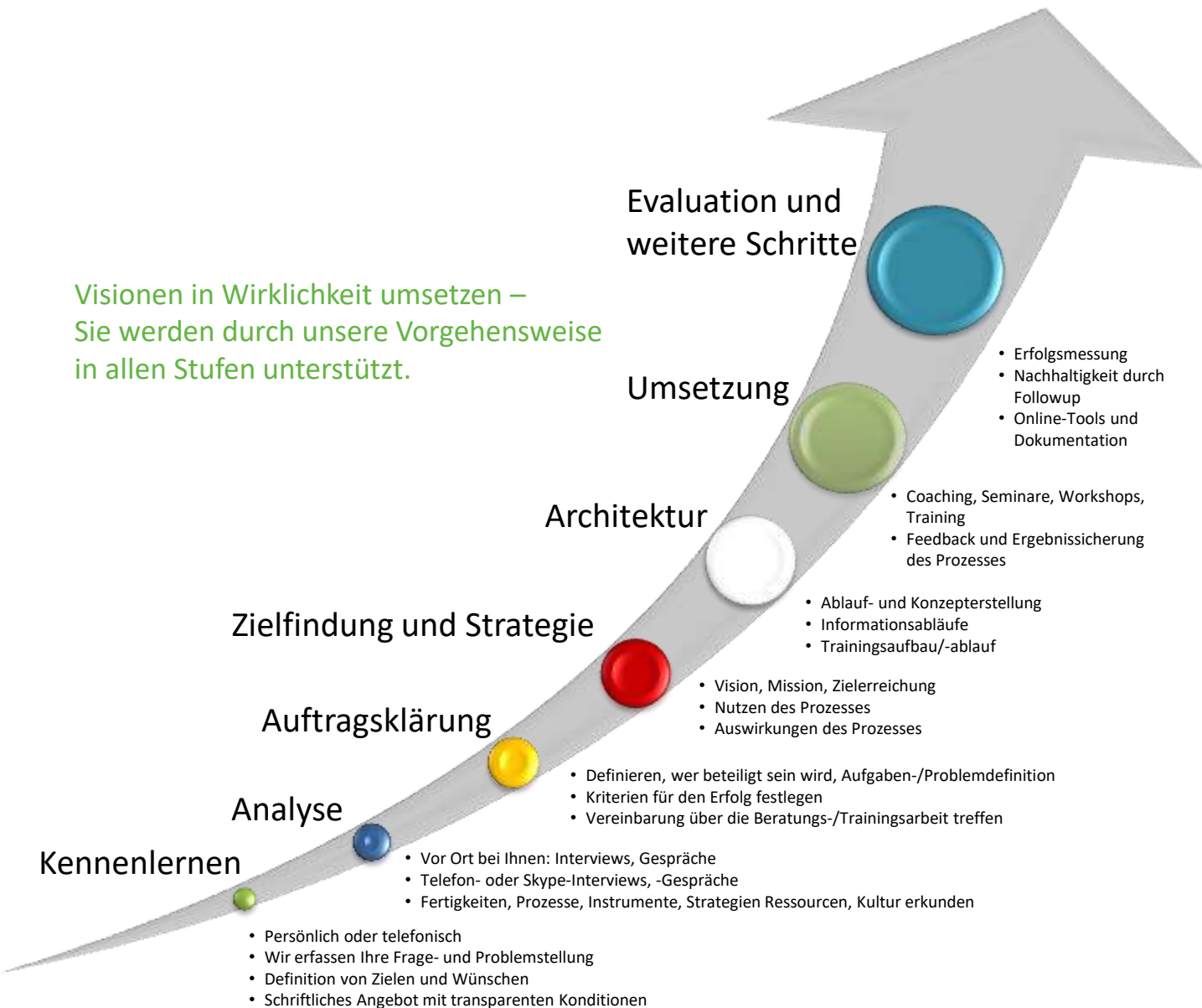
Dies ermöglicht einen hohen Übungsanteil mit qualifiziertem Feedback für den Einzelnen und allgemeinen Empfehlungen für alle.

Überblick über unsere Methoden:

- E-Learning mit Blink.it
- Webinare
- Rollenübungen mit/ohne Videoanalyse
- Praxisnahe Fallbeispiele
- Führungswerkstatt
- Kollegiale Fallberatung/Peer-Coaching
- Coaching/Training-on-the-Job/Shadowing
- Mediation
- Stabfechten
- Testverfahren (DISG, Riemann-Thomann, aHead)
- Reflexion/Supervision
- Führungstagebuch
- Disney-Methode und andere Kreativitätstechniken
- Moderierte Workshops
- Outdoor (auf Bäume klettern, Wandern)
- Agiles: Bar Camp, Design Thinking, Hackathon
- Mondlandung

Unsere Vorgehensweise: Ein systematischer Prozess

Visionen in Wirklichkeit umsetzen –
Sie werden durch unsere Vorgehensweise
in allen Stufen unterstützt.



**Erfolg ist kein Zufall –
Mit Systematik Ziele erreichen!**

Mehr Wirksamkeit: Die 5C-Methode

Concept

- Analyse der Ausgangssituation
- Interviews, Mitarbeiterbefragung per Fragebogen
- Alle Stakeholder im Boot (Teilnehmende, Führungskräfte, HR, etc.)

Commitment

- Onboarding der Teilnehmenden
- SMARTER Zielvereinbarung (z.B. Umsatzplus, Reduzierung Fehlzeiten)
- Einbinden der Führungskräfte/Bilden einer Projektgruppe

Competence

- Modulare Trainings (Blended Learning)
- Coaching (vor Ort oder Live-Online)
- Workshops (vor Ort oder Live-Online)

Conversion

- Umsetzungsbegleitung Teilnehmende (Coaching, Team-Coaching)
- Statusgespräche mit Projektgruppe und Teilnehmenden
- Beratung (Prozessoptimierung, Strategie, etc.)

Controlling

- Messung der zielrelevanten KPI
- Anpassungen am Konzept zur Erreichung der vereinbarten Ziele
- Ergänzende Maßnahmen, um Zielerreichung sicherzustellen

Aufwand bei 10 - 12 Teilnehmenden

- Dauer eines Projekts: 12 Monate
- Concept: 2 Tage
- Commitment: 1 Tag
- Competence: je nach Aufgabenstellung – 8 Tage
- Conversion: 7 Tage
- Controlling: 2 Tage

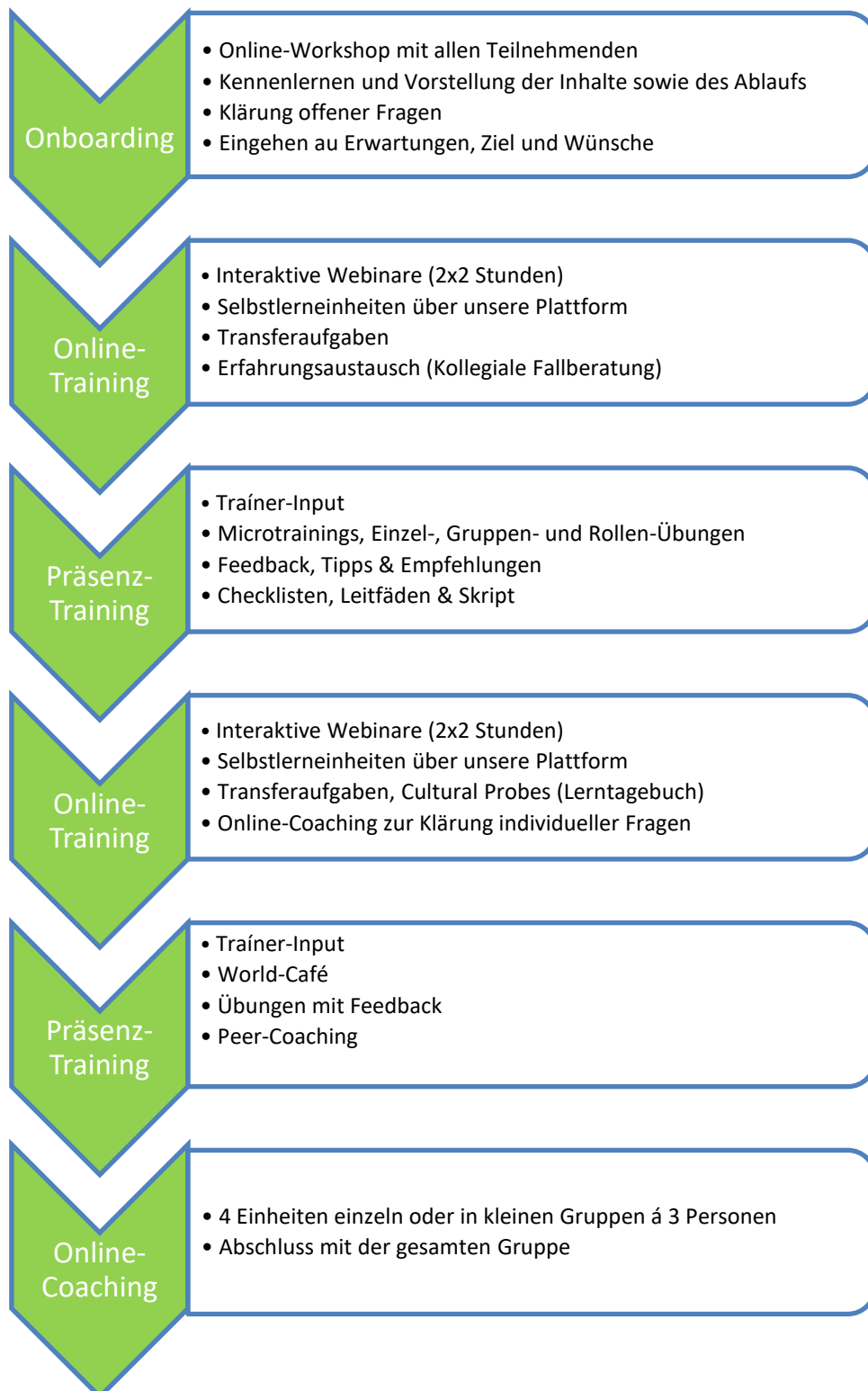
Gesamtaufwand: 20 Tage

Festpreis: 14.000€ zzgl. MWSt. – Abrechnung nach Aufwand

Provisionsmodelle individuell vereinbar

Individuelle Trainingskonzepte

Fallbeispiel: Key Account Management-Training



Führung – Leadership for Excellence

Viele Manager kennen Erfolgsfaktoren für Ihre Arbeit als Führungskraft. Doch Kennen bedeutet noch lange nicht Können. Beim Schritt vom Kennen zum Können unterstützt Sie Kybos durch firmeninterne und offene Trainings mit einem sehr hohen praktischen Anteil. Die Teilnehmer lernen z.B. sich entsprechend der Unternehmensphilosophie ihres Unternehmens zu verhalten und die Führungsinstrumente in ihrem Unternehmen umzusetzen.

Training

Wir trainieren Ihre Führungskräfte sowohl mit maßgeschneiderten Trainings bei Ihnen im Haus als auch in Offenen Trainings, wo Sie die Chance haben über den eigenen Tellerrand hinaus zu blicken und Menschen aus anderen Unternehmen zu begegnen.

Beispiele für Trainingsthemen:

- Kritische Gespräche als Führungskraft führen
- Führen mit Zielen
- Den Eigenen Führungsstil erkennen und entwickeln
- Vom Kollegen zur Führungskraft
- Führen von Projektteams
- Die Führungskraft als Konfliktvermittler
- Führungskommunikation
- Situatives Führen
- Transformationales Führen
- Führen in der Produktion
- Führen im Vertrieb
- Führung von Diversität
- Für erfahrene Führungskräfte: Der eigene Führungsstil auf dem Prüfstand
- Eigenmotivation und Mitarbeitermotivation
- Angewandte Menschenkenntnis
- Trainings zur Persönlichkeitsentwicklung
- Agile Leadership
- Leadership 4.0

Coaching

Beste Ergebnisse in der Entwicklung von Führungspersönlichkeiten erzielen wir, wenn Workshops und Führungstrainings mit individuellem Coaching von Führungskräften verbunden werden.

In unseren Coaching-Prozessen stellen wir im Gespräch zunächst den Anlass fest, dann folgt eine Situations-Analyse. Daraus leiten wir gemeinsam die Ziele des Coachings ab. Mit einer sorgfältigen Maßnahmenplanung stellen wir sicher, dass der Klient die Methoden akzeptiert und die definierten Ziele erreicht werden. Das Coaching umfasst in den Phasen der Durchführung und des Transfers in die Praxis oft eine Modifikation der eigenen Wahrnehmung, des Verhaltens, des Handelns und der Einstellungen. Am Ende des Coachings steht eine Erfolgskontrolle und ein Ausblick für die weitere Entwicklung des Klienten.

Gerne klären wir mit Ihnen in einem ersten kostenlosen Gespräch Ihren Bedarf und zeigen Ihnen erste Lösungsansätze auf. Vereinbaren Sie mit uns per E-Mail Ihr kostenloses Kennenlerngespräch bei Ihnen vor Ort.



Vertrieb – Full Service: Training, Coaching, Consulting, Operating

Keine Verkäufersdressur

Die Zeiten als im Vertriebstraining Verkäufer dressiert wurden, sind endgültig vorbei. Ansätze nach dem Schema sagt der Kunde „A“ muss der Verkäufer „B“ sagen, gehören in die Mottenkiste! Floskeln bleiben wirkungslos, da sie mittlerweile jeder Kunde durchschaut.

Gerade im B2B-Vertrieb hat der Kunde – auch bedingt durch die Möglichkeiten, sich über das Internet umfassend zu informieren – neue Anforderungen an den Vertrieb.

Merkmale eines guten Erstbesuches und % Kunden, für die das jeweilige Merkmal wichtig ist		% Kunden, die Verbesserungsbedarf sehen
Kennnisse über das Geschäft und die Branche des Kunden	71	63
Gute Fragen und aufmerksames Zuhören	66	68
Fachkompetenz des Gesprächsführers	63	48
Nur kundenrelevante Informationen und Unterlagen	61	57
Zusammenfassung des Gesprächs und der nächsten Schritte	56	48
Sich gut verstanden fühlen	55	51
Der potenzielle Nutzen wird besprochen und quantifiziert	53	52
Relevante Referenzinformation inkl. konkreter Ergebnisse	51	47
Unternehmenspräsentation	49	58

■ = >50%
 ■ = 20-50%
 ■ = <20% Anteil unzufriedener Kunden

Quelle: <http://www.harvardbusinessmanager.de/blogs/warum-die-verkaeufer-schlechter-werden-a-984908.html>

Unerbittliche Kundenorientierung

Neben Fachwissen und erstklassigen Kommunikationsfähigkeiten benötigt Vertrieb 4.0 Beratungskompetenz und eine unerbittliche Kundenorientierung. Hierbei ist nicht nur der einzelne Vertriebsmitarbeiter sondern die gesamte Vertriebsorganisation gefordert.

Umfassende Vertriebsanalyse

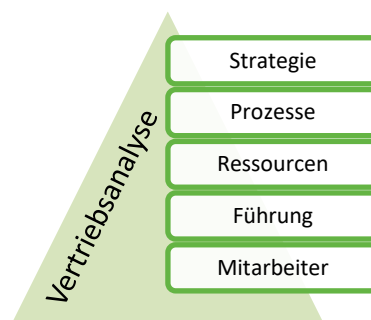
Mit Hilfe des von uns entwickelten Analysetools beleuchten wir Ihre Erfolgsbausteine: Vertriebsprozesse, -strategie, die Art und Weise wie Ihr Vertrieb geführt wird und die Kompetenzen Ihrer Vertriebsmitarbeiter. Zudem richten wir unser Augenmerk auf die vorhandenen Ressourcen (Hard- und Software, Partnerschaften, Personal). Sie erhalten nach 2 Analysetagen von uns wichtige Entwicklungspotenziale aufgezeigt und konkrete Vorschläge, wie Sie diese heben können.

Training, Coaching, Consulting

Gerne unterstützen wir Sie als Partner auf Zeit bei der Entwicklung Ihrer Vertriebsorganisation durch Training und Coaching Ihrer MitarbeiterInnen. Daneben stehen wir Ihnen auch beratend und als Sparringspartner zur Seite, wenn es darum geht eine neue Vertriebsstrategie, neue Vertriebsprozesse oder Führungsstrukturen sowie Incentivesysteme zu entwickeln. Auf unsere Erfahrungen und unser praxiserprobtes Knowhow in Sachen Vertriebsdigitalisierung, z.B. bei der Einführung von CRM und Analysesystemen, können Sie stets zählen.

Ärmel hochkrempeln: Praktische Umsetzung

Doch erklären wir Ihnen nicht nur, wie die Welt funktioniert, sondern setzen bei Bedarf gerne auch mit um. Da unsere Trainer und Berater aus der vertrieblichen Praxis des Außendienstes, Key Account Managements oder Vertriebsinnendienstes kommen, scheuen wir uns auch nicht, Sie auf Messen am Stand zu unterstützen oder das Backoffice zu übernehmen, damit Sie durch eine hochprofessionelle Messenachbereitung Ihre Besucher begeistern. Des weiteren können Sie auf uns zählen, wenn es um Telefonakquise, Interimsmanagement oder Außendienst geht. Bei Kybos gibt es Full-Service!



Vertrieb – Neue Kunden begeistern und Umsätze generieren

Ihr Weg zu neuen Kunden – Akquise mit der 7-Brücken-Methode (2 Tage)

Situation

Akquise bedeutet, Interesse zu wecken für das eigene Unternehmen und die eigenen Produkte sowie das Vertrauen des Kunden in das eigene Leistungsversprechen zu gewinnen. Dies erfordert Kontinuität und eine positive Einstellung. Dabei ist es wichtig, dass Sie planvoll und zielorientiert arbeiten. Effektive Akquisition setzt Präzision in der Kundenansprache und in der Formulierung des eigenen Angebotes voraus. Auch ein gutes Selbstmanagement, Zielbewusstsein und kommunikative Fähigkeiten sind wichtig, um den potenziellen Kunden zu überzeugen. Lernen Sie, innere Widerstände gegen Akquisition zu überwinden, Ihre potenziellen Neukunden überall im Blick zu haben und durch die richtige Strategie neue Umsatzpotenziale zu erschließen.

Zielsetzung

Sie erfahren, wie Sie neue Interessenten für Ihre Produkte und Dienstleistungen optimal mit Hilfe der 7-Brücken-Methode ansprechen. Sie entwickeln Ihre persönliche Akquisitionsstrategie. Mit Hilfe von professionellem Feedback formulieren Sie schrittweise einen passenden Aufhänger für die erste Kontaktaufnahme. Gemeinsam erarbeiten wir attraktive Zielgruppen, und Kundennutzen. In praktischen Übungen trainieren Sie die richtigen Frage- und Zuhörtechniken, um die Bedürfnisse und Entscheidungskriterien des potenziellen Kunden zu analysieren.

Inhalte

- Die passende Zielgruppe
- Der erste Schritt: Ihre Zielkundenliste
- Ihre eigene Akquisitionsstrategie planen: Die 7-Brücken-Methode
- Elevator Pitch: Aufmerksamkeit erzeugen und im Gedächtnis bleiben
- Beziehungsaufbau und Vertrauen gewinnen
- Merkmale, Vorteile, Nutzen: Wie argumentiere ich richtig

Anfragemanagement – Anfragen zum Auftrag machen (2 Tage)

Situation

Sie erhalten tagtäglich eine Vielzahl an Anfragen von Ihren Kunden und Interessenten. Immer wieder drängt sich Ihnen dabei der Eindruck auf, dass Sie zwar sehr viele Angebote schreiben und versenden, doch zu selten aus den Angeboten konkrete Aufträge werden. Wenn Sie Ihre Angebote nachfassen, hören Sie immer wieder Einwände, Vorwände oder stoßen auf Widerstände bei Ihren Gesprächspartnern. Einige Anfragen scheinen zudem reine Alibianfragen zu sein.

Zielsetzung

Sie erarbeiten sich einen klaren und nachvollziehbaren Prozess im Umgang mit Ihren Anfragen. Erst wenn Sie möglichst exakt wissen, was Ihr Kunde wünscht, welche Prioritäten und Bedürfnisse er hat, können Sie ein wirklich maßgeschneidertes Angebot unterbreiten. Nur solche Angebote haben heute überhaupt eine Chance zu einem Auftrag zu werden. Durch geplantes Nachfassen optimieren Sie zudem Ihre eigene Abschlussquote und verhindern, an der ersten Hürde zu scheitern. Sie lernen Methoden kennen, wie Sie scheinbar verlorene Aufträge wieder zurück holen und wie Sie die an Sie gerichteten Alibianfragen reduzieren.

Inhalte

- Wissen, was Ihr Kunde wünscht: Das Vorangebotsgespräch
- Fragetechnik und Aktives Zuhören
- Angebote vertriebsorientiert gestalten
- Häufige Gestaltungsfehler
- Umgang mit Alibianfragen
- Offene Angebote nachfassen
- Umgang mit Einwänden und Widerständen

Vertrieb – Sich nicht unter Wert verkaufen

Preise erfolgreich verhandeln – Abschlüsse durch Souveränität (1 Tag)

Situation

Sie sind Key Account Manager oder arbeiten im Vertriebsaußendienst und kennen die Situation, mit Ihrem Kunden Preise zu verhandeln. Hier ist Ihr Verhandlungsgeschick gefragt, um nicht zu früh oder ungerechtfertigterweise Preisnachlässe zu gewähren. Doch bedeutet das Verhandeln von Preisen mehr, als seine eigenen Preisvorstellungen durchzusetzen. Denn neben dem kurzfristigen Profit wollen Sie Ihren Kunden als Stammkunden und Empfehlungsgeber gewinnen.

Zielsetzung

In diesem Training lernen Sie praxisorientierte Methoden und Strategien der Preisverhandlung kennen und anwenden. Entwickeln Sie ein Gespür für die aktuelle Verhandlungssituation und die angemessene Reaktion darauf. Erfahren Sie, wie Sie preisstabil bleiben und dennoch Ihren Kunden überzeugen und ihn als Stammkunden gewinnen. Machen Sie aus der Preisverhandlung eine Win-Win-Situation. Reflektieren Sie Ihren Verhandlungsstil und optimieren Sie Ihre Fähigkeit, systematisch und zielstrebig bestmögliche Konditionen am Markt durchzusetzen. In zahlreichen praktischen Übungen trainieren Sie konkrete Verhandlungssituationen. Sie erhalten ein fundiertes Feedback zu Ihrem Auftreten und Ihrer Wirkung im Verkaufsgespräch.

Inhalte

- Vorbereiten einer Preisverhandlung
- Richtiges Reagieren auf Preiseinwände
- Testen, ob man Alibianbieter ist
- Preisdifferenzen zum Wettbewerb argumentieren
- Den Nutzen verteidigen statt bei Konditionen nachgeben
- Unumgängliche Zugeständnisse für sich nutzen
- Typische Fehler vermeiden

Ihr Unternehmen in der Presse (1 Tag)

Situation

Eine an den Vertriebszielen orientierte Pressearbeit trägt mittel- bis langfristig zur Umsatz- und Ertragssteigerung bei. Als Journalist und PR-Dienstleister kennt unser Experte für Presse- und Öffentlichkeitsarbeit beide Seiten des Schreibtischs. Profitieren Sie in unseren Trainings von diesem Know-how und machen Sie den ersten Schritt, um von Ihrer Kundenzielgruppe besser wahrgenommen zu werden!

- Ihr Unternehmen hat tolle Produkte bzw. Dienstleistungen. Wissen das auch potenzielle Kunden?
- Sie verfügen über fundiertes Know-how. Weiß das auch ihre wichtigste Zielgruppe?
- Sie möchten in renommierten Fachmagazinen stehen. Kennen Sie den Schlüssel dazu?

Zielsetzung

Sie lernen den Kontakt zum Redakteur zu managen und so einen guten Draht zur Presse aufzubauen. Verstehen Sie dazu, wie der Redakteur arbeitet und „tickt“. Lernen Sie in diesem Seminar, professionelle Pressemitteilungen zu verfassen.

Steigern Sie die Sichtbarkeit Ihres Unternehmens in der Presse und damit bei potenziellen Kunden.



Vertrieb – Beim Kundenbesuch und auf Messen überzeugen

Der Auftritt beim Kunden – Ihr Erfolg beim Besuch vor Ort (2 Tage)

Situation

Qualität, Preise und Produkte werden zunehmend vergleichbar und dadurch kurzfristig austauschbar. Lieferanten ebenso! Wettbewerber aus Deutschland und Ländern wie China, Japan, Korea, Indien oder USA holen immer schneller auf. Dies kann schnell zu unnötigen Umsatzrückgängen und Preisdruck führen.

Gegen negative Gefühle ist es nur schwer möglich, jemanden zu überzeugen. Die Bedeutung dieser Aussage, vor allem bei erklärungsbedürftigen Produkten, wird oft von Unternehmen unterschätzt. Nicht immer überzeugen die sachlichen Argumente. Ebenso wichtig sind subjektive Faktoren, um Vertrauen und Kundenähe zu gewinnen.

Zielsetzung

Dieses Training zeigt auf leicht verständliche Weise den Ablauf des Verkaufsprozesses und wie dieser optimal gesteuert wird. In Praxisübungen lernen Sie, wie sie Ihr Fachwissen noch effektiver einsetzen und Ihre Kunden schneller überzeugen. Sie erarbeiten sich Wege, wie Sie Ihren Produktnutzen mit den Kundenbedürfnissen verbinden und somit den Mehrwert Ihres Angebots hervorheben.

Inhalte

- Einstellung zur Verkaufstätigkeit
- Im Gespräch von Beginn an „da sein“
- Professioneller Einstieg in Verkaufsgespräch
- Gesprächsführung und Fragetechniken
- Kundenbedarf und -bedürfnisse ermitteln
- Aktiv Zuhören und „Wach sein“
- Präsentieren von Produkten und Dienstleistungen
- Interesse wecken und Kundenorientiert argumentieren
- Kundeneinwände entkräften und Widerstände auflösen
- Umgang mit schwierigen Situationen

Überzeugende Messeauftritte – Besucher begeistern (1 Tag)

Situation

Eine Messe ist eine hervorragende Gelegenheit, um neue Kontakte zu knüpfen und zu pflegen, neue Kunden zu gewinnen und die Beziehung zu Stammkunden zu pflegen. Doch geht es nicht um eine reine Kontaktpflege, sondern Sie wollen Ihre Produkte und Dienstleistungen verkaufen. Auf einer Messe sind Sie immer das Aushängeschild Ihres Unternehmens.

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihren Messeauftritt nicht nur optimal vorbereiten und erfolgreich umsetzen, sondern auch angemessen nachbereiten. Erfahren Sie, wie Sie Ihr Unternehmen ansprechend und überzeugend präsentieren und Ihre Besucher begeistern. Gemeinsam mit unseren Experten entwickeln Sie gezielte Strategien und decken Optimierungspotenziale auf, die Ihnen dabei helfen, Ihre Kontakt- und Verkaufserfolge maßgeblich zu steigern! Sie optimieren Ihre Kommunikationsfähigkeit und lernen, auf Ihre Besucher einladend, sympathisch und kompetent zu wirken.

Inhalte

- Messevorbereitung und Zieldefinition
- Die erfolgreiche Kundenansprache
- Umgang mit schwierigen Besuchern
- Effektive Gesprächsführung am Messestand
- Nachbereitung und Ergebnissicherung
- Messekontakte nachfassen
- Kleinigkeiten, die begeistern
- Dos und Dents am Messestand

Vertrieb – Mit Strategie und Key Account Management zum Erfolg

Erfolgsfaktoren im Key Account Management (2 Tage)

Situation

Begegnen Sie der aktuellen Marktsituation mit einem flexiblen und funktionsfähigen Key Account Management! Nachhaltige Kundenbeziehungen, am Nutzen orientierte Akquisitionsstrategien und Transparenz im eigenen Unternehmen sind hierfür unerlässlich. Sie trainieren, wie Sie mit Ihrem Key Account Management einen Beitrag zur Differenzierung und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens leisten.

Zielsetzung

Sie lernen Zusammenhänge, Wirkungsweisen, Methoden und Instrumente eines erfolgreichen Key Account Managements kennen, um langfristig und nachhaltig Ihre Kundenbeziehungen zu gestalten. Sie setzen Ihren Key Account-Plan als strategisches Instrument ein und schöpfen Differenzierungspotenziale und Wettbewerbsvorteile aus. Zudem lernen Sie Kundeninformationen systematisch zu verarbeiten und zielsicher Potenziale zu erschließen.

Inhalte

- Erfolgsfaktoren im Key Account Management
- Unterschiede zum Regionalvertrieb – wie Aktivitäten aufeinander abstimmen
- Kontinuität der Kundenentwicklungsprozesse, strukturierte und verbindliche Vorgehensweisen.
- Abhängigkeiten erkennen - Interne Synergiepotenziale ausschöpfen
- Vertriebstools Sales Funnel und CRM optimal steuernd einsetzen.
- Mehrwert- und Nutzendimensionen.
- Die Bedeutung des Key Account-Plans.
- Der Key Account Manager als Erfolgsfaktor: Berater und Beziehungsmanager. Voraussetzungen für eine gleiche Augenhöhe mit dem Top-Management

Strategisches Verkaufen (2 Tage)

Situation

Wer sich nur auf Produkt, Preis, Qualität und Lieferzeit beschränkt, befindet sich in einem aussichtslosen Kampf. Begegnen Sie dieser Situation, indem Sie Einkaufsprozesse, Entscheider und politische Strukturen beim Kunden kennen und aktiv beeinflussen. Strategisches Beziehungsmanagement und Value Selling sind Vorsprung vor dem Wettbewerb.

Zielsetzung

In diesem Seminar lernen Sie Methoden und Instrumente, Zusammenhänge und Wirkungsweisen des strategischen Verkaufens kennen. Trainieren Sie, wie Sie gezielt strategische Analyseinstrumente einsetzen, um nachhaltige Wachstumspotenziale Ihrer Kunden auszuschöpfen und erfahren Sie, wie Sie Einkaufsnetzwerke und -prozesse analysieren.

Inhalte

- Strategische Kundenqualifizierung, Verkaufschancen vs. K.o.-Kriterien.
- Competitive Selling Points, Nutzen-Matrix.
- Kontrolle und Übersicht in laufenden Projekten gewinnen und behalten.
- Einkaufsnetzwerke und -prozesse für den eigenen Verkaufserfolg nutzen
- Analyse der Ansprechpartner
- Politische Strukturen und inneres Netzwerk des Kunden: Zugang zu Entscheidungsebenen.
- Entwicklung einer win-win-orientierten Beziehungsstrategie
- Value Selling: Die passende Lösung aus Kundensicht
- SWOT: Stärken/Schwächen-Analyse.

Vertrieb – Verkaufen 4.0: Der Kunde im Mittelpunkt

Vertrieb im digitalen Zeitalter (1 Tag + E-Learning)

Situation

Das Internet hat schon lange den Kaufprozess sowie die Erwartungen und Ansprüche von Kunden verändert. Das stellt den Vertrieb vor große Herausforderungen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Ihren Vertrieb fit für das Zeitalter der Digitalisierung machen und wie Sie die Basis für Wettbewerbsfähigkeit, Umsatzsteigerung und Wachstum legen. Sie erhalten konkrete Arbeitshilfen und Tipps aus der Praxis, um Ihren Vertriebserfolg zu steigern.

Inhalte

- Veränderungen beim Vertrieb 4.0.
- Das veränderte Kundenverhalten und der veränderte Kaufprozess.
- Grundlagen für die Vermarktung im digitalen Zeitalter.
- Kanäle für den Kundenkontakt – Kommunikation 4.0: Internet, Social Media
- Vertriebsstrategie im Zeitalter der Digitalisierung.
- Empathie für Wunschkunden entwickeln – Kunden-Persona-Profile.
- Das Suchverhalten Ihrer potenziellen Kunden erkennen.
- Neukundengewinnung in Zeiten der Digitalisierung.
- Cross- und Up-Selling im digitalen Vertrieb.
- Der neue Kaufprozess, die Customer Journey.
- Automatisierung in Vertriebsphasen – Sales Automation.
- Der erweiterte Funnel im digitalen Vertrieb.
- Das Buying Center im digitalen Vertrieb.
- Umsetzung in der Praxis

Vertriebsinnendienst – Der Kunde im Fokus (2 Tage)

Situation

Für Sie als Mitarbeiter im Vertriebsinnendienst und zentraler Ansprechpartner des Kunden ist die aktive und individuelle Beratung am Telefon oder in der Korrespondenz mit entscheidend für den Erfolg der Vertriebsabteilung.

Zielsetzung

Durch dieses Seminar lernen Sie noch kundenorientierter und damit noch effizienter zu kommunizieren. Lernen Sie, Kunden am Telefon durch die Wirkung von Stimmung und Sprache einerseits und mit optimaler Kosten-Nutzen-Argumentation andererseits zu überzeugen.

Inhalte

- Grundlagen und Instrumente kundenorientierter und Kommunikation
- Besonderheiten der Telefonkommunikation
- Wirkung und Optimierung von Stimme und Sprache
- Zielgerichtete Bedarfsermittlung und optimale Kosten-Nutzen-Argumentation
- Umgang mit Kundenanfragen
- Angebote nachfassen
- Beschwerdemanagement: sieben Stufen zur erfolgreichen Deeskalation
- Reklamationen und Beschwerden: Gründe, Erwartungshaltung der Kunden, mehr Verständnis durch Perspektivenwechsel
- Verfahrene Situationen retten und nachhaltig Aufträge generieren
- Die Kunst des Neinsagens

Vertrieb – Social Media Marketing

Instagram Marketing (1 Tag)

Situation

Allein in Deutschland sind es über 9 Millionen Nutzer, die täglich ihre Bilder dort hochladen, Unternehmensaccounts folgen und Fotos liken. Instagram ist längst kein Social Media Spielzeug mehr für Nerds, sondern ein ernstzunehmendes PR-Tool. Aber wie funktioniert es eigentlich? Wie bearbeite ich Bilder, erstelle eine Story, entwickle eine Kampagne? Und welche zusätzlichen Apps sind sinnvoll? Dieses Seminar versetzt Sie in die Lage, Instagram professionell als Marketing-Instrument einzusetzen.

Inhalte

- Einführung in das Tool
- Erstellen von Beiträgen und Stories, Nutzen von Apps, etc.
- Entwickeln einer Strategie
- Entwickeln einer Kampagne
- Evtl. gemeinsamer Short-Instawal

Social Media für Unternehmen (2 Tage)

Situation

Marketing im 21. Jahrhundert ist ohne den Einsatz von Social Media Plattformen nicht mehr denkbar. Dieser Workshop gibt einen Einblick in die wichtigsten Tools und vermittelt sehr viel praktisches und theoretisches Wissen:

Wie entwickle ich eine Strategie? Wie erstelle ich Beiträge für unterschiedliche Plattformen und welche Charakteristika haben diese? Wie gelingt eine Live-Kommunikation von einem Event?

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie erfolgreich im Netz kommunizieren.

Inhalte

- Einführung in verschiedene Tools
- Entwickeln einer Strategie
- Erstellen von Guidelines und Redaktionplänen
- Themenfindung
- Beitragserstellung – technisch und inhaltlich
- Storytelling
- Content Marketing

Content erstellen fürs Social Web – PR- + Marketing-Workshop (2 Tage)

Situation

Eine gute Pressemitteilung ist nicht automatisch guter Content für soziale Medien. Verschiedene Plattformen stellen Nutzer nicht nur technisch, sondern auch inhaltlich vor neue Herausforderungen. Worauf kommt es hier beim Schreiben, Fotografieren und Posten an? Wie finde ich Themen, wie erstelle ich Content, der Kunden und solche, die es mal werden könnten, interessiert.

Inhalte

- Botschaften in 140 Zeichen, ein Facebook-Posting oder einen
- Blogbeitrag verpacken
- Zielgruppendefinition – Personas
- Worauf kommt es beim Texten an – Content Marketing
- Überschriften, Zwischenzeilen, Keywords, etc.
- Einsatz von Fotos und Videos

Zirkeltraining – Nachhaltig wirksam

Alle Einzelmodule auch als
unternehmensinterne Maßnahme
buchbar!

12 Themengebiete in 12 Monaten

Sie investieren einen Tag im Monat in Ihre eigene Aus- und Weiterbildung. In unseren Zirkeltrainings speziell für Führungskräfte oder Vertriebsmitarbeiter treffen Sie Gleichgesinnte aus verschiedenen Unternehmen, die gemeinsam mit Ihnen unter der Anleitung eines erfahrenen Trainers einmal im Monat ein Führungs- oder Vertriebs-thema fokussiert trainieren.

Kleine Gruppen von max. 8 Personen

Die Gruppengröße ist auf eine Teilnehmerzahl von 8 Personen begrenzt, so dass ein optimaler Lernerfolg gewährleistet ist. Sie entscheiden selbst, wann Sie einsteigen und an wie vielen Terminen Sie teilnehmen. Wie bei unseren offenen Trainings gewährleisten wir Ihnen die Durchführung jedes einzelnen Moduls. Geeignete Tagungshotels mit moderner Tagungstechnik und der Einsatz passender Medien schaffen einen Rahmen für den Blick auf das Wesentliche. Fundierte Theorieinputs des Trainers kombiniert mit einem hohen Anteil an Praxisübungen mit Feedback, Gruppenarbeiten und die Besprechung von Fallbeispielen schlagen die Brücke in Ihre Praxis.

Nachhaltig wirksam durch Transfersicherung

In jedem Modul erhalten Sie Transferaufgaben, die Ihnen eine optimale Nachbearbeitung der Trainingsinhalte ermöglichen. Auf diese Weise setzen Sie Erlerntes sofort in Ihre eigene berufliche Praxis um. Nach Teilnahme an einem Modul steht Ihnen unser Trainer zur Unterstützung beratend per E-Mail zur Seite. Somit bleiben keine Fragen ungeklärt.

Das Kybos-Zirkeltraining ist optimal für kleinere und mittelständische Unternehmen sowie Einzelpersonen geeignet, professionell Ihre eigenen Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter

auszubilden und weiter zu entwickeln. Teilnehmer, die alle 12 Module eines Programms besuchen, haben nicht nur einen Preisvorteil, sondern nach Abschluss des Programms auch ein breites und fundiertes Wissen sowie einen gut gefüllten Methodenkoffer in Sachen Führung oder Vertrieb. Ein Zertifikat dokumentiert dieses. Werden auch Sie zertifizierter Vertriebsmanager bzw. zertifizierte Führungskraft.

Auf einen Blick:

- ✓ Ein hoher Übungsanteil gewährleistet einen extremen Praxisbezug.
- ✓ Umfangreiche Unterlagen: Skript, Fotoprotokoll, Checklisten und Gesprächsleitfäden.
- ✓ Transferaufgaben garantieren Ihnen eine Umsetzung der Inhalte in Ihren eigenen beruflichen Alltag.
- ✓ Begleitendes E-Learning zur Vertiefung Ihres Knowhows.
- ✓ Professionelle Unterstützung im Nachgang des Seminars durch Seminarunterlagen, Trainerbrief, Hotline.
- ✓ Möglichkeit zum Netzwerken.
- ✓ Alle Module werden garantiert durchgeführt.
- ✓ Qualität durch stetige Weiterbildung der Trainer und durch Maßnahmen der Qualitätssicherung.
- ✓ Erstklassige Tagungshotels, die gut erreichbar sind.
- ✓ Moderne Tagungstechnik und Einsatz der passenden Medien.
- ✓ Verpflegung und Getränke sind im Preis inbegriffen
- ✓ Eine passende Übernachtungsmöglichkeiten vermitteln wir Ihnen auf Wunsch.
- ✓ Keine versteckten Zusatzkosten.
- ✓ Alle Teilnehmer erhalten ein Zertifikat.

Dauer: 4 Stunden

Orte und Termine: Auf Anfrage

Preis: 190€ zzgl. MwSt. je Modul und Teilnehmer

Anmeldung

Per Mail: hetzer@kybos-training.com

Zirkeltraining – Zertifizierter Vertriebsmanager: Zirkeltraining Vertrieb

Alle Einzelmodule auch als
unternehmensinterne Maßnahme
buchbar!

Modul 1 (VZ001): Anfragen erfolgreich nutzen

- Inhalte: + Bedürfnisse ermitteln:
Vorangebotsgespräche
+ Umgang mit Alibianfragen
+ Zusatzverkäufe realisieren
+ Der Angebotsprozess

Modul 2 (VZ002): Angebote gestalten

- Inhalte: + Merkmale, Vorteile, Nutzen anbieten
+ Alternativangebote
+ Vertriebsorientierte Gestaltung

Modul 3 (VZ003): Angebote nachfassen

- Inhalte: + Der Nachfassprozess: Wer fasst Wann nach?
+ Wiedervorlage organisieren
+ Umgang mit Vertröstungen und Einwänden

Modul 4 (VZ004): Preisverhandlung

- Inhalte: + Wie stehen Sie zu Ihrem Preis
+ Preisdifferenzen zum Wettbewerb argumentieren
+ Nutzen verteidigen statt bei Konditionen nachgeben
+ Zugeständnisse für sich nutzen

Modul 5 (VZ005): Kunden akquirieren

- Inhalte: + Wege zum Kunden: Telefon, Fachartikel, Empfehlung
+ Akquisition planen, Hürden überwinden
+ Ihr Aufhänger: Aufmerksamkeit erzeugen
+ Ihre Zielgruppe und der Produktnutzen

Modul 6 (VZ006): Der Besuch beim Kunden

- Inhalte: + Persönlichkeit und Wirkung
+ Die Gesprächsphasen
+ Bedarf und Wünsche ermitteln
+ Schwierige Gesprächssituationen meistern

Modul 7 (VZ007): Produkte präsentieren

- Inhalte: + Aufbau und Struktur
+ Interesse wecken und begeistern
+ Abschlussorientiert agieren

Modul 8 (VZ008): Der Messeauftritt

- Inhalte: + Messevor- und Nachbereitung
+ Die effektive Kundenansprache
+ Verhalten am Messestand: Messekommunikation

Modul 9 (VZ009): Key Account Management

- Inhalte: + Dauerhafte Kundenbeziehungen aufbauen
+ Buying Center Analyse
+ Als Team verkaufen
+ Vertriebscontrolling

Modul 10 (VZ0010): Umgang mit Reklamationen

- Inhalte: + Reklamation als Chance
+ Reklamationsarten
+ Reklamationen professionell bearbeiten
+ Das Reklamationsgespräch

Modul 11 (VZ0011): Strategisches Verkaufen

- Inhalte: + Marktbeobachtung
+ Strategien entwickeln, Ziele setzen
+ Informationen gewinnen
+ Kontrolle und Veränderung

Modul 12 (VZ0012): Zeitmanagement im Vertrieb

- Inhalte: + Zeitanalyse
+ Zeitkiller
+ Methoden der Zeitplanung
+ Eigene Ziele

Zirkeltraining – Führungskräfteentwicklungsprogramm: Das Zirkeltraining für Führungskräfte

Alle Einzelmodule auch als
unternehmensinterne Maßnahme
buchbar!

Modul 1 (FZT001): Der authentische Führungsstil

Inhalte: + Führungsstile
+ Den eigenen Führungsstil erkennen und entwickeln
+ Feedback als Führungsinstrument
+ Typische Gesprächssituationen

Modul 2 (FZT002): Ziele vereinbaren

Inhalte: + Nutzen und Gefahren von Zielvereinbarungen
+ Zielarten
+ Das Zielvereinbarungsgespräch
+ Kontrolle und Feedback

Modul 3 (FZT003): Management by Delegation

Inhalte: + Arten der Delegation
+ Delegation und Motivation
+ Das Delegationsgespräch

Modul 4 (FZT004): Lob und Kritik

Inhalte: + Selbstverständnis von Kontrolle
+ Effekte von Lob, Tadel, Feedback
+ Kritikgespräche führen

Modul 5 (FZT005): Mitarbeitergespräche

Inhalte: + Vor- und Nachbereitung
+ Durchführung
+ Aktives Zuhören, Gesprächsförderer
+ Checkliste Mitarbeitergespräche

Modul 6 (FZT006): Konflikte erfolgreich lösen

Inhalte: + Arten von Konflikten
+ Konfliktentstehung und –eskalation
+ Lösungsstrategien und die Vermittlerrolle
+ Konfliktgespräche

Modul 7 (FZT007): Teams entwickeln und führen

Inhalte: + Phasen der Teamentwicklung
+ Teamsitzungen durchführen und moderieren
+ Kommunikation im Team
+ Mission und Verantwortung

Modul 8 (FZT008): Changeprozesse gestalten

Inhalte: + Veränderungsbedarf erkennen, KVP entwickeln
+ Mitarbeiter einbinden: Vision, Mission
+ Unpopuläre Maßnahmen ankündigen

Modul 9 (FZT009): Besprechungen leiten und moderieren

Inhalte: + Die Rolle des Moderators
+ Protokollarten
+ Visualisierungstechniken in Besprechungen
+ Vor-, Nachbereitung und Durchführung von Besprechungen

Modul 10 (FZT0010): Präsentation

Inhalte: + Aufbau einer Präsentation
+ Interesse wecken, Überzeugen und Begeistern
+ Stimme, Sprache, Körpersprache einsetzen
+ Visualisierungstechniken

Modul 11 (FZT0011): Mitarbeiter auswählen

Inhalte: + Lebenslaufanalyse
+ Der Rahmen für ein Bewerbungsgespräch
+ Das Bewerbungsgespräch: Fragetechniken, Aktives Zuhören

Modul 12 (FZT0012): Motivation

Inhalte: + Motive, Werte, Einstellungen erkennen
+ Sinnzentrierte Führung
+ De-Motivation vermeiden
+ Potenziale erkennen und fördern

Führung – Grundlagentrainings

Neu in Führung – Gestern Kollege und Morgen Führungskraft (2 Tage)

Situation

Sie haben den Schritt vom Mitarbeiter zur Führungskraft geschafft. In Ihrer neuen Rolle erwarten Sie neue Aufgaben, die andere Verhaltensweisen erfordern. Ihre Mitarbeiter, die eben noch Ihre Kolleginnen und Kollegen waren, konfrontieren Sie mit ihren Erwartungen.

Zielsetzung

In diesem Training erhalten Sie Klarheit über die Rolle, die Aufgaben und die Verantwortung als Führungskraft. Sie reflektieren Ihren eigenen Führungsstil und definieren Ihre eigene Führungsrolle. Erweitern Sie Ihr Führungsinstrumentarium durch professionelle Gesprächstechniken und richten Ihr eigenes Gesprächsverhalten entsprechend Ihrer Rolle als Führungskraft neu aus. Führen Sie auch in schwierigen Situationen, zielorientiert und konsequent! Die starke Praxisorientierung des Trainings garantiert, dass Sie das erworbene Wissen unmittelbar in Ihrem beruflichen Kontext umsetzen und anwenden können.

Inhalte

- Führungsaufgaben
- Wie gelingt der Einstieg: Die ersten 100 Tage gestalten
- Die Balance zwischen Nähe und Distanz
- Anforderungen an die Führungspersönlichkeit: Was bringe ich mit, was sollte ich noch stärker entwickeln?
- Den eigenen authentischen Führungsstil entwickeln
- Methoden und Strategien für die Gestaltung der eigenen Führungsrolle Führungskommunikation und Motivation

Grundlagen der Führung – Ich kam, sah und motivierte (2 Tage)

Situation

Als Führungskraft stehen Sie vor der Herausforderung Ihre Mitarbeiter für Aufgaben und Herausforderungen ihres Geschäftes zu motivieren und dadurch Ziele zu erreichen. Die Vermeidung von klassischen Führungsfehlern und die Arbeit an der Entwicklung einer eigenen authentischen Führungspersönlichkeit bilden wichtige Maßnahmen für Ihren Erfolg.

Zielsetzung

In diesem Training erfahren Sie Wesentliches zu den Themen Führungskommunikation, Delegation, Motivation und Mitarbeiterentwicklung und lernen unterschiedliche Führungsfunktionen und -instrumente kennen und anzuwenden. Mit diesem Rüstzeug erproben Sie direkt im Training Führungssituationen aus Ihrem Berufsalltag. Somit können Sie das erworbene Wissen direkt in Ihre berufliche Praxis umsetzen. Sie erhalten konkrete Hinweise und Tipps, wie Sie Ihren individuellen Führungsstil entwickeln und ausbauen können. Sie üben den Einsatz professioneller Gesprächstechniken und erweitern Ihr Handlungsrepertoire in herausfordernden Führungssituationen.

Inhalte

- Führungsaufgaben und Instrumente
- Führungsstile
- Führungskommunikation
- Den eigenen Führungsstil entwickeln
- Die richtige Balance zwischen Nähe und Distanz
- Mitarbeitermotivation und Delegation
- Erfolgreicher Aufbau des eigenen Teams
- Den Umgang mit schwierigen Mitarbeitern meistern
- Erfolge planen und sichern

Führung – Für Fortgeschrittene

Fit als Führungskraft – Mit Charisma und Selbstbewusstsein überzeugen (2 Tage)

Situation

Gerade für Führungskräfte gilt der Grundsatz: Nicht allein das Argument, sondern Ihre Persönlichkeit überzeugt. Wirkung ist dabei die Wahrnehmung Ihrer Persönlichkeit aus Sicht anderer Menschen – Ihr Fremdbild. Auch in einem oft von Hektik geprägten Alltag selbstsicher zu kommunizieren und zu präsentieren, im Auftreten zu überzeugen und sich gewinnend durchzusetzen sind wichtige Erfolgsfaktoren im Berufsleben einer Führungskraft. Möchten Sie schwierige Gesprächssituationen authentisch und mit Selbstvertrauen meistern?

Zielsetzung

Erkennen Sie Ihre Wirkung auf Andere und setzen Sie diese gezielt ein. In diesem 2-tägigen Intensiv-Training lernen Sie in entspannter, aber konzentrierter Atmosphäre, sich wirkungsvoll zu präsentieren und rhetorisch und dialektisch souverän zu überzeugen. Sie trainieren Ihre eigenen kommunikativen Fähigkeiten, erfahren, wie Sie mit Stress umgehen können, um Ihre eigene Persönlichkeit vorteilhaft einsetzen zu können.

Inhalte

- Den eigenen Führungsstil besser kennen lernen und weiter entwickeln
- Die persönliche Wirkung
- Die eigenen Motive kennen und verstehen
- Willenskraft: Kennen, nutzen, stärken
- Glaubwürdigkeit und Überzeugungsvermögen
- Führungskommunikation aktiv gestalten
- Aus der Mitte Handeln: Umgang mit Stress
- Stressfrei Führen
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen

Führungskraft als Coach (3 Tage)

Situation

Es sind nicht nur die Fachkompetenzen, die ausschlaggebend für den Erfolg sind. Es ist entscheidend, wie die Menschen zu den Situationen stehen, was sie empfinden, welche Erfahrungen sie gemacht haben und für welchen vielleicht „gewohnten“ Weg sie sich entscheiden. Dieses Training ist für Führungskräfte, die Ihr Führungsrepertoire erweitern möchten, um Mitarbeiter wirkungsvoll in ihrer Weiterentwicklung zu fördern. Theoretischer Input, Rollen-spiele, Videoaufnahmen, tragen dazu bei, dass Sie sich besser reflektieren können.

Zielsetzung

Sie setzen wirkungsvolle Coaching-Instrumente sicher ein. Durch Ihre erweiterten Gesprächskompetenzen vertiefen Sie den Kontakt zu Ihren Mitarbeitern und schaffen Vertrauen. Sie lösen Blockaden bei Mitarbeitern und im Team und leisten wertvolle Hilfe zur Selbsthilfe.

Inhalte

- Was ist Coaching und was ist es nicht.
- Kurz- und langfristige Wirkung des Coachings
- Coachingauftrag klären
- Klärung der Rollen von Führungskraft, Berater und Coach
- Vertrauen aufbauen für das interne Coaching
- Persönliche Haltung und Motivation
- Erfolgsfaktoren für die Weiterentwicklung der Mitarbeiter
- Was bedeutet kreative Lösungen mit dem Coachee finden
- Durchführungsplan zur Umsetzung erstellen
- Evaluation des Coachings
- Kommunikative Kompetenzen
- Feedback-Kompetenzen

Führung – Herausforderungen in der Produktion meistern

Interkulturelle Führung im Produktionsbereich (2 Tage)

Situation

Multikulturalität im Produktionsbereich ist bereichernd, bringt aber auch spezielle Anforderungen mit sich. Der Umgang mit mehreren Sprachen ist beispielsweise eine häufige Unmutsquelle, die nicht einfach zu regeln ist, wenn man alle Situationsaspekte berücksichtigen will. Weitere Beispiele sind ethnische Gruppenbildungen, die Arbeitsprozesse beeinflussen oder der Umgang mit unterschiedlichen Normen und Werten, die im Arbeitsalltag auf der einen oder anderen Weise sichtbar werden. Die Handhabung dieser Themen ist für viele Führungskräfte eine neuartige Herausforderung und keineswegs selbstverständlich, da die Bedeutung von kulturellen Besonderheiten von Situation zu Situation variiert.

Zielsetzung

Führungskräfte erkennen, wann Kultur einen Teil der Identität von MitarbeiterInnen darstellt und wann sie eine gruppenspezifische Dimension annimmt, die nicht arbeitsförderlich ist. Sie reflektieren ihr übliches Repertoire und erproben gegebenenfalls Methoden zur differenzierten Begegnung von herausfordernden Situationen.

Inhalte

- Soziokulturelle Faktoren von Motivation und Führung
- Universelle und kulturspezifische Führungseigenschaften
- Umgang mit kulturellen und religiösen Besonderheiten
- Wahrheiten und Mythen zur sprachlichen Diversität
- Standortbestimmung in Hinblick auf Interkulturalität
- Kulturelle Identität in verschiedenen Konstellationen

Führen in der Produktion – Vorbild sein (2 Tage)

Situation

Sie führen vor allem gewerbliche Mitarbeiter. Kollegialität und Klartext prägen die Zusammenarbeit zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern. Im Tagesgeschäft packen Sie u.U. durchaus einmal mit an. Diesen Rahmenbedingungen und dem hohen Leistungsdruck als Führungskraft wollen Sie gerecht werden. Sie möchten Ihren Mitarbeitern als akzeptierter Chef voran stehen, klare Ziele vorgeben, soweit wie möglich Aufgaben delegieren und motivieren. Dabei möchten Sie „echt“ bleiben und erfolgreich Ihre Aufgabe meistern: andere Menschen zu führen.

Zielsetzung

In diesem Training eignen Sie sich praxisrelevantes Know-how an. Sie bekommen Führungswerkzeuge für Ihre Praxis an die Hand und erfahren, wie Sie Ihre Mitarbeiter auch in schwierigen Zeiten motivieren, Ziele vorgeben, planen und koordinieren, um Erfolge mit Ihrem Team zu erzielen. Sie führen als Autorität ohne autoritär zu sein.

Inhalte

- Führen von gewerblichen Mitarbeitern- was ist anders
- Spielregeln erstellen
- Anerkennung und Kritik
- Konflikte meistern
- Mitarbeiter fördern und entwickeln
- Motivieren ohne Prämie
- Teamgeist fördern
- Shopfloormanagement

Führung – Beginnt bei uns selbst: Selbstführung

Intensivprogramm

Situation

Unser Intensivprogramm wendet sich an Führungskräfte und MitarbeiterInnen, die ganz besonderen Belastungen ausgesetzt sind und unter starkem Stress stehen. In diesem Programm werden die Selbststeuerungskompetenzen so entwickelt, dass die den Herausforderungen des Arbeitstages mit mehr Gelassenheit, Kontrolle, weniger Stress und in Übereinstimmung mit den eigenen Werten begegnen.

Ein weiterer Schwerpunkt des Seminars ist die Analyse der eigenen Rolle, die Klärung unterschiedlicher Rollenerwartungen und die Bearbeitung von Rollenkonflikten und Rollenwidersprüchen. Auch die eigenen Wertehaltungen werden reflektiert.

Am Ende des Programms sind folgende Fragen beantwortet:

- Wie ist meine aktuelle Situation in meiner Rolle als Führungskraft / MitarbeiterIn?
- Wo gibt es in meiner Rolle Handlungsbedarf (vom Roletaker zum Rolemaker)
- Was sind meine Hauptmotivatoren?
- Wie setze ich die Energie meiner Motive im Alltag gekonnt ein?
- Wo blockiere ich mich selbst oder nutze ich nicht ausreichend meine Ressourcen?
- Was sind meine wesentlichen Stressoren und wie kann ich sie abbauen?
- Wie setze ich mir Ziele, die motivieren?
- Was sind meine größten Erfolgsbremsen und was kann ich dagegen unternehmen?
- Wie überwinde ich Phasen der Inaktivität?
- Was kann ich gegen »Aufschieberitis« tun?
- Wie motiviere ich mich auch für unangenehme Aufgaben?
- Wie bleibe ich konzentriert bei einer Sache?
- Wie kann ich Misserfolge besser bewältigen?

- Was kann ich gegen das Gefühl der Fremdbestimmung unternehmen?
- Wie behalte ich die Übersicht über meine Aufgaben?
- Wie setze ich die richtigen Prioritäten?
- Wie strukturiere und plane ich meinen Arbeitstag?
- Wie erreiche ich die Kontrolle über meine Emails?
- Wie sage ich im richtigen Moment »Nein«?
- Wie baue ich Stress ab?

Ablauf

- Zu Beginn des Programms erhalten die Teilnehmenden einen Onlinelink zur Testdurchführung und eine Vorinformation zum Seminar (ev. Webinar)
- Erstellung eines individuellen Gutachtens.
- Programmentwicklung auf Basis der Testergebnisse. Dieses ist dann optimal auf die konkreten Anforderungen der Teilnehmenden zugeschnitten.
- Seminardurchführung: 2 Tage + Abendeinheit
- Jeder Teilnehmende erhält ein individuelles Gutachten. Die Testergebnisse sind die Basis für die Programmgestaltung. Am Seminar wird mit einem zweiten Trainer gearbeitet, da jeder Teilnehmende ein individuelles Rückmelde-gespräch zum Ergebnis des Motivtests erhält.
- Individueller Umsetzungsplan
- Durchführung eines Skype-Coachings à 45 Minuten einige Wochen nach dem Seminar. In diesem Gespräch können die Fortschritte evaluiert und weitere Maßnahmen empfohlen werden.

Teilnehmer

Führungskräfte und Mitarbeiter aller Ebenen.
Maximale Teilnehmerzahl: 12 Personen

Führung – Dauerhaft leistungsfähig durch gesundes Führen

Resilienz statt Burnout: Gesundes Führen durch Wertschätzung (2 Tage)

Situation

Führung ist komplex, intensiv, fordernd und anspruchsvoll. Wie bewältigen Sie Ihre Aufgaben der Führung auch in Zukunft ohne dabei auszubrennen? Dieser Fragestellung widmet sich dieses Training. Machen Sie sich auf den Weg, die Führungskraft zu werden und zu bleiben, die Sie sein können. Das Training verbindet Erkenntnisse der Transaktionsanalyse mit der modernen Resilienzforschung. Auf diese Weise entsteht ein Konzept der positiven, Wertschätzenden Führung.

Inhalte

- Wie bleibt man als Führungskraft gesund und zugleich erfolgreich?
- Burnout – Was ist das wirklich?
- Burnout: gefährdete Mitarbeiter erkennen und ansprechen
- Psychodynamik von Burnout-Betroffenen
- Resilienz – Was verbirgt sich dahinter?
- Mein Resilienzprofil
- Lernschritte zur Erhöhung der eigenen Resilienz
- Stellschrauben positiver Führung: Autonomie, Rolle und Grenzen
- Grundhaltungen – Wie sehe ich mich und wie sehe ich die anderen?
- Wie kommuniziere ich wertschätzend?
- Wieso verlange ich so viel von mir selbst?

Methoden

Trainer-Input, Einzel- und Gruppenübungen, Erstellung Ihres Resilienz-Profiles, Fragebogen zur Burnout-Analyse

Angewandte Menschenkenntnis (2 Tage)

Situation

Menschenkenntnis als Führungskräfte-Training? Das ist doch eher eine Grundvoraussetzung für jeden verantwortungsvollen Job!?! Stimmt, Menschenkenntnis ist einerseits natürlich eine Frage von Lebenserfahrung. Und an der kommt ja nun mal niemand vorbei. Andererseits kann die strukturierte und methodische Erarbeitung von Menschenkenntnis ganz neue Perspektiven eröffnen.

Zielsetzung

Dies ist ein Seminar für Führungskräfte, die die Möglichkeiten nutzen wollen, ihre eigenen Handlungsmuster und die ihrer Mitarbeiter und Gesprächspartner schneller zu erkennen und besser zu verstehen um die gewonnenen Erkenntnisse zielorientiert zu verwenden. Neben der Entwicklung der eigenen sozialen Fähigkeiten, kann Konfliktpotenzial im Team schneller erkannt werden. Schwächen und Blockaden von Mitarbeitern können genauso wie Stärken und Präferenzen schneller erkannt und gezielt abgebaut bzw. gefördert werden.

Inhalte

- Entdeckung des eigenen Entwicklungspotenzials
- Erhellung des eigenen blinden Flecks
- Empathischere Kommunikation
- differenziertere Wahrnehmung und Interpretation menschlichen Verhaltens
- schnelleres Erkennen von Konfliktpotenzial
- direkteres Erkennen von Blockaden und Motivationen Ihrer Mitarbeiter
- Entwicklungspotenzial der Mitarbeiter erkennen
- Fördermaßnahmen festlegen
- Einsatz von Mitarbeitern nach Stärke, Fähigkeiten und Neigungen
- Gezielte Teamzusammenstellung

Führung – Darauf kommt es an: Kommunikation und Ziele

Ziele erreichen (1 Tag)

Situation

Erfolg ist, wenn Sie Ihre Ziele erreichen. Viele Menschen haben keine klar formulierten Ziele oder blockieren sich selbst. Als Führungskraft dürfen Sie Ziele setzen und erreichen, vorgegebene und auch selbst gesteckte. Sie müssen mit Veränderungen umgehen und mit Widerständen, inneren und äußeren. Sie dürfen sich selbst und andere motivieren und Blockaden lösen. Sie sind Vorbild für Ihre Mitarbeiter|nnen, ob Sie es wollen oder nicht. Erreichen Sie Ihre Ziele und können andere dafür motivieren? Die Werkzeuge von NLP können Sie effektiv dabei unterstützen.

Zielsetzung

Als TeilnehmerIn werden Sie Ziele finden und „gehirngerecht“ formulieren, so dass Sie Erfolg haben werden. Sie lernen Zielvereinbarungen zu treffen, Sie können bei sich und anderen Blockaden lösen und Ängste nehmen. Sie lernen hinderliche Glaubenssätze durch erfolgversprechende zu ersetzen. Sie lernen mit Ihren inneren Widerständen umgehen und für sich nutzbar machen. Sie werden gute Entscheidungsstrategien entwickeln.

Inhalte

- Gehirngerechte Ziele formulieren
- Unsere Sinneskanäle (VAKOG)
- Umgang mit Ängsten
- Motivationsstrategien
- Die Zeit einbeziehen
- Glaubenssätze
- Disney-Strategie

Effizient kommunizieren (2 Tage)

Situation

Als Führungskraft sind Sie in Ihrer Kommunikationskompetenz Mitarbeiter|innen und Kunden gegenüber regelmäßig gefordert und können schwierigen Gesprächssituationen nicht ausweichen. Ihre Kommunikationsfähigkeit entscheidet über Ihren Erfolg als Führungskraft. Dieses Seminar unterstützt Sie dabei, Ihre Wahrnehmung und Kommunikationsfähigkeit entscheidend zu verbessern und in früher emotional schwierigen Situationen gelassen zu bleiben.

Zielsetzung

Als Teilnehmer|in werden Sie Ihre Fähigkeiten effizient und präzise zu kommunizieren deutlich verbessern. Sie lernen Ihre Gefühle besser zu kontrollieren und Ihren eigenen Standpunkt überzeugender zu vertreten. Sie lernen, Ihre Gesprächspartner besser einzuschätzen und werden mit schwierigen Gesprächssituationen flexibel umgehen können. Ihre Mitarbeiter motivieren Sie leichter. Sie trainieren neue Verhaltensmuster und legen die Basis für Ihren nachhaltigen Erfolg.

Inhalte

- Die Grundlagen des NLP
- Wo wird es angewandt und wo besser nicht?
- Modell der Welt
- Die Sinne schärfen
- Vertrauen und Rapport
- Mitgehen und Führen (Pacing und Leading)
- Repräsentationssysteme
- Zielgerichtete Fragetechniken
- Reframing, den Dingen einen anderen Rahmen geben
- Metaprogramm, wie wir motiviert sind und Informationen verarbeiten
- Wahrnehmungspositionen des eigenen Verhaltens
- Ängste abbauen

Führung – Die Magie der Veränderung

Umgang mit Low Performern (2 Tage)

Situation

Mangelnde Leistung von Mitarbeitern muss nicht tatenlos hingenommen werden, sondern erfordert eine zielgenaue Ansprache. Lernen Sie, wie eigene Führungsansprüche zu bewältigen und mit Low Performern rechtlich und personalpolitisch korrekt durchzuführen sind.

Arbeitsrechtliche Vorkenntnisse sind nicht erforderlich. Das Seminar wendet sich vor allem an Führungskräfte in Linien- und Strategiefunktionen, da sie - und nicht die Personalabteilung - für die Gestaltung der Kommunikation hauptverantwortlich sind.

Inhalte

- Identifizierung von Defiziten - Anlassgespräche, Beurteilungsrunden, Zielvereinbarungen.
- Vorgehen bei bestimmten Formen von mangelhaftem Einsatz und Leistungsfähigkeit (unzureichendes Potenzial, Alter, Wertewandel, Krankheit, Routineerstarrung).
- Kritikgespräche mit Low Performern
- Maßnahmen zur Gesprächsvorbereitung, Verwendung von Checklisten, Zielkorridore definieren, Regeln der Gesprächsführung,
- Protokollierung wichtiger Fakten und Ergebnisse — Unklarheiten vermeiden.
- Der konstruktive (letzte) positive Appell zur Korrektur
- Konkrete Vereinbarungen treffen, Kontrolle durchführen, Feedback geben
- Dokumentations- und Beweispflichten.
- Beteiligung des Betriebs- oder Personalrats
- Checklisten für das Vorgehen.
- Wichtige Aspekte der Gesprächsführung.
- Fallstudien zu verschiedenen Standardsituationen/Themen
- Fragen der Teilnehmer

Change Management - Führung in Veränderungsprozessen

Situation

Ein radikaler Strategiewechsel, der Umbau des Unternehmens oder eine Reorganisation setzen Veränderungsprozesse in Gang. Change Management ist deshalb zu einer notwendigen Kernkompetenz geworden. Planen und steuern Sie als Führungskraft die Veränderungen pro-aktiv und erreichen Sie die Akzeptanz der Stakeholder, Ihrer Mitarbeiter und Kunden gleichermaßen.

Zielsetzung

Sie erfahren, wie Sie aktuelle Change Management-Ansätze als Führungskraft effektiv umsetzen, um in Ihrem Unternehmen Veränderungen geplant umsetzen, kontrollieren und situativ flexibel auf Herausforderungen und Widerstände reagieren zu können.

Inhalte

Verzahnung des Strategischen Managements mit Change Management
Analyse der Veränderung.
Optimaler Fit von Strategie, Prozessen, Verhalten.
Psychologie der Veränderung
Emotionale Reaktionen der Mitarbeiter und Teams.
Ganzheitliches Change Management
Phasen und Schritte, Verantwortung, Arbeitspakete.
Verantwortung und Rolle der Führungskraft in der Veränderung.
Sandwich-Position des Middle Managements.
Change Agents und Beteiligungsstrategie
Implementierungsstrategie.
Einbindung der Mitarbeiter.
Kommunikationsstrategie und -plan
Zielgruppenanalyse und Instrumente.
Instrumente für die Erfolgskontrolle.

Führung – Wettbewerbssicherung durch Selbstorganisation

Die Komplexität im Wandel souverän managen – Wettbewerbsfähigkeit sichern

Situation

Dynamik und Komplexität im Wirtschaftsleben nehmen stetig zu. Unternehmensstrategien haben eine immer kürzere Halbwertszeit, viele Maßnahmen erweisen sich angesichts multidimensionaler Anforderungen als wenig tragfähig. Wer sein Unternehmen zukunftsfest machen will, verknüpft ökonomische, technische und psychosoziale Aspekte, kombiniert Agilität mit Stabilität.

Zielsetzung

In diesem Seminar erkennen Sie, warum ganzheitlich-integratives Denken die neue Erfolgsformel – und wie man sie erzeugt. Neues Wissen über Komplexität und über den Umgang damit verschafft Ihnen einen praktischen Zugang zu einem der größten Herausforderungen im Management. Sie entdecken Möglichkeiten, wie Komplexität reduziert werden kann und vergrößern durch neue Perspektiven des integrativen Managements Ihr Handlungsrepertoire.

Inhalte

- Komplexität – wie sie entsteht, und wann sie zum Risiko wird, wie wir reagieren
- Risikofaktor Einseitigkeit.
- Strategien in der Vierten Industriellen Revolution
- Das Gesetz der benötigten Varietät: Der Vielfalt mit Vielfalt begegnen.
- Organisationen ganzheitlich verstehen.
- Agilitätskiller oder das Gift dysfunktionaler Eigenkomplexität.
- BONPO-Modell: Komplexitätsabbau durch widerspruchsfreie Orientierung.
- Die Informations-Architektur lebensfähiger Systeme: Fedex-Days, World Café, u.a.
- Synergien von Querschnitts-Disziplinen, und wie man sie nutzt.
- Teams und Leadership
- Wie Teams zu Produktivitätstreibern werden.

Selbstorganisierte Teams führen (2 Tage)

Situation

Starre organisatorische Fesseln, beispielsweise in Produktionsunternehmen, stehen im starken Gegensatz zur steigenden Marktdynamik. Eine Antwort darauf: Selbstorganisierte Teams, die nicht nur in Softwareschmieden funktionieren sondern auch in der Old Economy mit Erfolg eingesetzt werden. Favi oder VAAT sind Beispiele.

Zielsetzung

Dieses Best-Practice-Seminar bietet Ihnen Inspiration und Knowhow, Ihre Organisation in eine neue Arbeitswelt zu katapultieren und die Chancen agiler Organisationsformen für sich zu nutzen.

Inhalte

- Standortanalyse: Wo stehen Sie heute
- Selbstorganisierte Teams – Was ist das?
- Elemente selbstorganisierter Teams
- Funktionen und Dysfunktionen von Teams erkennen
- Wie reif ist mein Team für die Selbstorganisation?
- Agile Werte und Prinzipien festlegen
- Agiles Arbeiten etablieren
- Teamorganisation anstossen und begleiten
- Teamdynamik verstehen und konstruktiv nutzen
- Eigenverantwortlichkeit fordern, fördern, stärken und nachhalten
- Motivation befeuern und erhalten

Kombinieren Sie dieses Training mit maßgeschneiderten Teamcoachings – Indoor und Outdoor.

Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot

Konfliktmanagement und Mediation– Konflikte als Chance nutzen

Konfliktmanagement – Konflikte als Chance begreifen (2 Tage)

Situation

Unsere Welt besteht aus Gegensätzen und wenn wir anderen Menschen begegnen, dann treffen unterschiedliche Meinungen, Wünsche, Bedürfnisse, Erfahrungen, Einstellungen und Motive aufeinander. Diese sind oft Auslöser für Konflikte. Konflikte gehören somit zu unserem Leben. Doch wie können wir Konflikte als Chance begreifen? Wenn Sie Konflikte konstruktiv bearbeiten, führen diese zu Innovationen, Veränderungen und positiven Weiterentwicklungen. Konstruktives Konfliktmanagement ist motivierend und leistet einen eigenständigen Beitrag zum Unternehmenserfolg!

Zielsetzung

In diesem Seminar setzen Sie sich konstruktiv mit Konflikten und insbesondere der Konfliktlösung auseinander. Sie erarbeiten sich die Fähigkeit, Spannungen und Auseinandersetzungen aktiv und erfolgreich anzugehen. Sie lernen, Konflikte rechtzeitig zu erkennen, produktiv zu bearbeiten und gewinnbringend zu lösen. Sie erhalten einen Einblick in Instrumente und Techniken, mit denen Sie konfliktträchtige Situationen gekonnt bearbeiten können. In diesem Seminar trainieren Sie Ihre Konfliktgespräche und bekommen ein Feedback auf Ihr eigenes Konfliktverhalten.

Inhalte

- Ursachen von Konflikten
- Eskalationsdynamik von Konflikten erkennen
- Konflikte angehen und bearbeiten
- Strategien zur Konfliktlösung
- Ein Konflikt muss Sprache werden
- Die eigene innere Haltung
- Umgang mit schwierigen Persönlichkeiten

Konfliktmanagement für Führungskräfte (2 Tage)

Situation

Als Führungskraft sind Sie immer wieder als Konfliktlöser in Ihrem Team gefragt. Sie fungieren dabei als Moderator und Mediator. Keine einfache Aufgabe. In der erfolgreichen Konfliktbewältigung liegen große Chancen zur positiven Weiterentwicklung, für Innovationen und für wertvolle Impulse für alle Beteiligten.

Zielsetzung

In diesem Training setzen Sie sich konstruktiv mit Konflikten und deren Lösung auseinander. Sie lernen, Konflikte rechtzeitig zu erkennen, konstruktiv zu bearbeiten und gewinnbringend zu lösen. Sie bekommen Instrumente und Techniken mit auf den Weg, mit denen Sie konfliktträchtige Situationen gekonnt angehen und bearbeiten können. Sie erweitern Ihr Know-how um Grundlagen der Mediation, um bei Konflikten zwischen Ihren Mitarbeitern zu vermitteln. In diesem Seminar trainieren Sie Konfliktgespräche – sowohl als direkt Betroffener als auch als Vermittler.

Inhalte

- Arten und Ursachen von Konflikten
- Eskalationsdynamik von Konflikten erkennen
- Konflikte angehen und bearbeiten
- Konfliktverhalten und –typen
- Lösungsstrategien
- Harvard-Modell
- Die eigene innere Haltung zum Konflikt
- Als Führungskraft im Team vermitteln
- Grundlagen der Mediation
- Leistungsschwächen und Blockaden erkennen
- Unangenehmes konstruktiv vermitteln
- Umgang mit schwierigen Persönlichkeiten

**Wir bieten auch Mediation als professionelle Methode zur Konfliktbewältigung.
Gerne erstellen wir Ihnen ein individuelles Angebot.**



Diese Unternehmen arbeiten gerne mit den Kybos-Spezialisten

Projektbeispiele finden Sie auf unsere Homepage: <http://www.kybos-training.de/Referenzen/> oder scannen Sie:



Banken und Versicherungen

Assekuranz Herrmann
BGV Badische Versicherungen
Postbank Filialvertrieb AG
Provinzial Versicherung
Sparkasse Schwerte
Sparkasse Baden-Baden/Gaggenau
Sparkassenakademie Stuttgart
Grenke-Leasing AG

Medizintechnik

Richard Wolf GmbH
Schwarzer Cardiotek
Sangro Healthcare
BMG Labtech GmbH
OWIS GmbH
Klinik Dr. Dengler

Automotive

Daimler AG
Volvo Trucks
TI Automotive
Pirelli Deutschland GmbH
Telemotive AG
TOX Pressotechnik
Scania

Maschinen- und Anlagenbau

altmeyerBTD GmbH
ART GmbH
August Faller GmbH & Co. KG
Brobeil Aufzüge GmbH & Co. KG
Endress+Hauser AG
GEZE GmbH
Gebr. Pfeiffer SE
Heitz GmbH
SCA Schucker GmbH&Co.KG
Schunk GmbH & Co. KG Spann- und Greiftechnik
Schaltbau GmbH
Testo AG
VonArdenne Anlagentechnik GmbH
Yaskawa Europe GmbH

Logistik und Transport

Tirolia Spedition Ges.m.b.H.
DTC Deutsche Transport Compagnie
Ewals Cargo Care
Luxair S.A.

Handel

Albrecht Werkzeuge
Arnulf Betzold GmbH
Aldi
Brütsch & Rüeegger Werkzeuge AG
Elsässer Filtertechnik
Industrie Technik Kienzler GmbH
Melle GmbH
Ottenbruch GmbH & Co. KG
Stahlpartner Sülzle
Plegge und Bauer Baubeschläge GmbH

IT

OptWare GmbH
NIC Systemhaus GmbH
regiogruppe-bau GmbH
Connexity

Chemie und Pharma

Bada AG
Bayer AG
CHT R. Beitlich GmbH
Dr. Willmar Schwabe GmbH & Co KG
Klüber Lubrications KG
La Prairie Group

Öffentliche Verwaltung

Landratsamt Karlsruhe
Landratsamt Rhein-Neckar-Kreis
Vermögen und Bau Baden Württemberg
Regierungspräsidium Freiburg
Regierungspräsidium Karlsruhe
Stadt Baden-Baden
Stadt Bruchsal
Stadt Ellwangen
Stadt Weinheim
ZVK Sachsen
Oberfinanzdirektion Karlsruhe

Bau

Harsch Bau GmbH & Co. KG
Saint-Gobain Weber GmbH
Purus Plastics GmbH
Fränkische Rohrwerke
Schöck AG
Uzin Utz AG
Gebr. Knauf KG
GAD Burkhardtsdorf

Verpackung, Druck und Medien

abdruck GmbH
Papierfabrik Scheufelen GmbH&Co.KG
Smurfit Kappa
Ch. Dahlinger
Techno-Grafica GmbH
GEMA

Dienstleistung

pme Familienservice GmbH
Landesmesse Stuttgart
KMK Messe Karlsruhe
Merkur Akademie Karlsruhe
bfw Sinzheim
Infoterra GmbH
Clover Germany

Industrie

Coca-Cola Deutschland
Siegener Verzinkerei Gruppe
Oetiker AG
Losberger GmbH
Buck GmbH
Airbus Defence and Space
SBS Burger-Gruppe
Swarovski
Grundfos Water
Microtherm GmbH



Anfragen an:
hetzer@kybos-training.de