



## Standardseminare / Seminarbeispiele

## Kompaktraining: Aktiver Verkauf und Vertrieb

### Überblick

- Wie kann ich meine Produkte „aktiv“ verkaufen?
- Kann man Umsatz planen?
- Wie finde ich neue Kunden?
- Warum soll ein Kunde ausgerechnet bei mir kaufen?
- Was macht mein Unternehmen so besonders?

In Zeiten zunehmender Globalisierung und sinkender Budgets wird es immer wichtiger, seinen Vertrieb und sein Unternehmen strategisch zu planen und aktiv auf den Markt und potentielle Kunden vorzubereiten.

Den Markt und seine Gepflogenheiten können wir leider nicht verändern. Aber wir können Ihnen helfen, ein Gefühl dafür zu entwickeln, richtig damit umzugehen.

### Teilnehmerkreis

Alle, die den Vertrieb ihrer Produkte nicht dem Zufall überlassen wollen, z. B.

- Vertriebsmitarbeiter und mit dem Verkauf betraute Mitarbeiter
- Geschäftsführer, Vertriebsleiter, Account-Manager
- Techniker und Berater mit vertriebsunterstützenden Aufgaben

### Aus dem Inhalt

- Bewusstsein über das eigene Unternehmen und seine Produkte
- Organisation und strategische Ausrichtung
- Die Vertriebsorganisation in Unternehmen
- Der Markt (= potenzieller Kunde) und der Wettbewerb
- Der erste Kontakt mit dem künftigen Kunden
- Präsentations- und Gesprächstechniken
- Verkaufschancen richtig bewerten und zum Abschluss bringen
- In wenigen Stufen zum erfolgreichen Verkaufen
- Kleider machen Leute

### Seminardauer

- Je nach Ausprägung der einzelnen Themen zwischen 2 und 6 Tagen. Selbstverständlich sind auch nur einzelne Themen als individuelle Seminare buchbar.

## Klassische und alternative Wege im Projektmanagement als Schlüssel zu Ihrem Unternehmenserfolg

### Überblick

- Im Seminar lernen Sie, sich Ihr Projekt (von der Idee bis zum Projektziel) richtig zu organisieren und mit System zum Erfolg zu führen.
- Parallel dazu werden wir erarbeiten, wie wir mit Hilfe der systemischen Unternehmensaufstellung unsere Projekte zum Ziel führen können.

**Achtung: Hier steht der Mensch im Mittelpunkt.**

- Haben Sie eigene Praxisfälle, die wir gemeinsam besprechen können?

### Teilnehmerkreis

- Projektleiter, und solche, die es werden wollen,
- Mitarbeiter, die in Projekten mitarbeiten
- Führungskräfte, die Projektarbeit gezielt als Steuerungsinstrument in ihrem Unternehmen einsetzen wollen.
- Kurz: Alle, die im Unternehmen „etwas bewegen“ wollen oder müssen

### Aus dem Inhalt

- Grundlagen des Projektmanagements
- Aufgaben des Projektmanagements
- Erfolgreiche und richtige Projektdurchführung
  - Projektinitialisierung und Teambuilding
  - Planung und Überwachung
  - Verteilung der Rollen im Projekt
  - Die Zeit nach dem offiziellen Projektende
- Der Einsatz von Software zur Unterstützung im Projektmanagement

### Seminardauer

- 2 Tage



## Steuerung und Evaluierung von Softwareauswahl-Prozessen

### Überblick

Die Halb-Tages-Veranstaltung vermittelt einen schnellen und kompakten Überblick über die Themen

- Pflichtenhefterstellung
  - Aufnahme der Anforderungen aus den unterschiedlichen Bereichen
  - Bewertung der Anforderungen (gewichtete Nutzwertanalyse)
- Gespräche mit den Anbietern
- Systemauswahl

### Teilnehmerkreis

Mitarbeiter, die mit der Auswahl von Softwarelösungen und/oder anderen Auswahlprozessen im Unternehmen betraut sind oder betraut werden sollen.

### Dauer, Anmeldung und Kosten

- jeweils von 15:00 – 19:00 Uhr. Die aktuellen Termine finden Sie in unserem Seminarkalender oder per Anfrage über unser Kontaktformular.

Die Informationsveranstaltung findet statt, wenn sich mindestens 6 Personen dafür angemeldet haben. Die Seminargebühr ist 4 Wochen vor Beginn der Veranstaltung fällig. Die Anmeldung ist verbindlich und kann nur in Ausnahmefällen storniert werden.

- Kosten: pro Person EUR 190,00 zzgl. MWSt.



## Projektorganisation

### Überblick

Die Halb-Tages-Veranstaltung vermittelt einen schnellen und kompakten Überblick über die Themen

- Methoden der Projektorganisation
- Erstellung einer Projektplanung
  - Aufgabenplanung
  - Ressourcenplanung
  - Meilensteine und kritische Pfade
  - Budgetplanung
- Projektüberwachung (Time & Budget)
- Einführung und Review

### Teilnehmerkreis

Mitarbeiter, die künftig mit der Leitung von Projekten betraut werden sollen, und Mitarbeiter, die für die Überwachung von Projekten verantwortlich sind. Das Seminar vermittelt einen schnellen und kompakten Einblick in das Thema, der dann nach Bedarf vertieft werden kann.

### Dauer, Anmeldung und Kosten

- jeweils von 15:00 – 19:00 Uhr. Die aktuellen Termine finden Sie in unserem Seminarkalender oder per Anfrage über unser Kontaktformular.

Die Informationsveranstaltung findet statt, wenn sich mindestens 6 Personen dafür angemeldet haben. Die Seminargebühr ist 4 Wochen vor Beginn der Veranstaltung fällig. Die Anmeldung ist verbindlich und kann nur in Ausnahmefällen storniert werden.

- Kosten: pro Person EUR 190,00 zzgl. MWSt.



## Messetraining für Mitarbeiter am Messestand

### Überblick

Die Halb-Tages-Veranstaltung vermittelt einen schnellen und kompakten Überblick über die Themen

- Welche Interessenten will ich auf der Messe ansprechen?
- Wie spreche ich sie an, ohne aufdringlich zu wirken?
- Was ich auf einer Messe tun kann und was ich lieber lassen soll (kleiner „Messe-Knigge“)
- Wie finde ich den „richtigen Kunden“?
- Warum soll ein Kunde ausgerechnet bei mir kaufen?
- Was macht mein Unternehmen so besonders?
- Die richtige Positionierung am Stand

### Teilnehmerkreis

Alle, die auf Messen oder Veranstaltungen Ausstellungsstände betreuen - egal ob Aussteller selbst oder Helfer - und dies ein klein wenig besser und professioneller machen wollen.

### Dauer, Anmeldung und Kosten

- jeweils von 15:00 – 19:00 Uhr. Die aktuellen Termine finden Sie in unserem Seminarkalender oder per Anfrage über unser Kontaktformular.

Die Informationsveranstaltung findet statt, wenn sich mindestens 6 Personen dafür angemeldet haben. Die Seminargebühr ist 4 Wochen vor Beginn der Veranstaltung fällig. Die Anmeldung ist verbindlich und kann nur in Ausnahmefällen storniert werden.

- Kosten: pro Person EUR 190,00 zzgl. MWSt.



## **Wirkungsvoll präsentieren und vortragen - Lampenfieber und Unsicherheit abbauen -**

### **Überblick**

Die Halb-Tages-Veranstaltung vermittelt einen schnellen und kompakten Überblick über die Themen

- Planen, Durchführen, Nachbereiten
- Das freie Sprechen vor einer Gruppe (Sprache, Körpersprache und deren Wirkung)
- Der richtige Umgang mit Medien
- Umgang mit Zwischenfragen

### **Teilnehmerkreis**

Diese Informationsveranstaltung ist wichtig für alle, die ab und zu vor einer Gruppe frei sprechen müssen. Die Veranstaltung soll helfen, das übliche Lampenfieber etwas abzubauen und mit Hilfe von einigen Hilfsmitteln und „Eselsbrücken“ etwas sicherer zu werden.

Insbesondere richtet sich diese Veranstaltung an alle Aussteller von Messen und Kongressen, die am Stand oder im Rahmen der Vorträge frei sprechen müssen.

### **Dauer, Anmeldung und Kosten**

- jeweils von 15:00 – 19:00 Uhr. Die aktuellen Termine finden Sie in unserem Seminar kalender oder per Anfrage über unser Kontaktformular.

Die Informationsveranstaltung findet statt, wenn sich mindestens 6 Personen dafür angemeldet haben. Die Seminargebühr ist 4 Wochen vor Beginn der Veranstaltung fällig. Die Anmeldung ist verbindlich und kann nur in Ausnahmefällen storniert werden.

- Kosten: pro Person EUR 190,00 zzgl. MWSt.



## **Reden ist Silber, Zeigen ist Gold - Erfolgreich und überzeugend präsentieren -**

### **Überblick**

- Die beste Idee ist nichts wert, wenn sie nicht gut verkauft wird.
- In diesem Seminar lernen Sie, eine Präsentation zielgruppenorientiert vorzubereiten, durchzuführen und auszuwerten.

### **Teilnehmerkreis**

- Projektleiter, Vertriebsmitarbeiter und Außendienst
- Führungskräfte, die häufiger vor einer Gruppe präsentieren müssen
- Teilnehmerzahl ist auf 10 Personen begrenzt.

### **Aus dem Inhalt**

- Planen, Durchführen, Nachbereiten einer Präsentation
- Das freie Sprechen vor einer Gruppe
  - Die richtige Sprache
  - Die Wirkung der Körpersprache
  - Wie wirke ich auf andere?
- Der richtige Umgang mit Medien
- Die richtige Ansprache
  - Was will ich erreichen?
  - Und wen will ich erreichen?
- Der Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Übungen

### **Seminardauer**

- 2 Tage



## Weitere Seminarbeispiele

Auf Wunsch biete ich Ihnen gerne weitere Seminare – individuell auf Ihr Unternehmen zugeschnitten – in folgenden Themenbereichen:

- Verkauf und Vertrieb
- Mitarbeiterführung
- Präsentationstechniken
- Systemische Unternehmensaufstellung
- Messetraining
- Gruppendynamik
- Kommunikation

Sprechen Sie mich bitte an. Wir werden sicherlich gemeinsam das richtige Konzept für Ihr Unternehmen finden.