

Anfrage Inhouse-Training

Bitte kreuzen Sie die für Sie interessanten Seminarmodule an und faxen diese Seite vollständig ausgefüllt an: 0201 - 36 80 557



Ich melde mich nach Erhalt Ihrer Anfrage bei Ihnen, um einen ersten Gesprächstermin zwecks gegenseitigem Kennenlernen zu vereinbaren. Vielen Dank für Ihr Interesse!

Herzlichst grüßt Sie

Führung & Change Management

- Das erfolgreiche Mitarbeitergespräch
- Agiler Führen
- Führung im betrieblichen Alltag
- Vom Mitarbeiter zur Führungskraft
- Führen von (Projekt-) Teams ohne disziplinarische Macht
- Mitarbeiterführung im Vertrieb
- Die Führungskraft als Veränderungscoach und -manager
- Außendienstcontrolling

Vertrieb & Verkauf

- Verkaufsgespräche mit Neu- und Bestandskunden sicher führen
- Beratungsintensiver Produkt-/Dienstleistungsverkauf
- Telefonische Neukundenakquise und Terminvereinbarung
- Erfolgreiche Kundengewinnung mit eigener Persönlichkeit
- Telefonische Angebotsverfolgung

Kommunikation & Motivation

- Messetraining für Aussteller
- Richtiger Umgang mit schwierigen Menschen und Gesprächen
- Konflikt- und Eskalationsgespräche erfolgreich führen
- Der Servicetechniker als Kundenberater und Vertriebsunterstützer
- Kommunikations- und Präsentationskompetenz durch Storytelling
- Persönliche Motivatoren im Beruf und Alltag

Selbstmanagement & Berufliche Veränderung

- Selbst- und Zeitmanagement
- Konstruktiver Umgang mit Veränderungsprozessen

(Altersgerechte) Didaktik & Methodik

- Altersgerechte Didaktik in beruflicher/betrieblicher Weiterbildung
- Seminarevaluation in der beruflichen Bildung

Personal-/Hochschulmarketing

- Zeitmanagement und Selbstorganisation im Studium
- Gewinnendes Auftreten in Vorstellungsgesprächen und Präsentationen durch Storytelling
- Übergänge in der Berufsorientierung souverän meistern

Bitte mailen Sie mir außerdem das Leistungsprofil
 das Weiterbildungsprogramm

Meine Kontaktdaten

Firma

Straße, Nr.

PLZ, Ort

Vorname, Name

Telefon

E-Mail