

INTERESSE [WECKEN]

Denk(anstöße)

Januar 2015

...weil es wirkt!

Training	Termin
1 Kunden typengerecht zum Abschluss führen	08.-09.01.2015
2 Die Basis erfolgreicher Mitarbeiterführung	19.-20.01.2015
3 Mitarbeiter- und Selbstmotivation	21.01.2015
4 Führen mit Zielen	21.-22.01.2015
5 Effektives Zeit- und Selbstmanagement	26.-27.01.2015
6 Konflikte souverän managen	28.-29.01.2015
7 Verkäuferische Exzellenz – der TOP-Verkäufer	28.-30.01.2015

ERFOLG [VERWIRKLICHEN]

Kunden **typengerecht** zum Abschluss führen

Ungleiche Kunden gleich zu behandeln ist nicht
Gerechtigkeit – es ist Gleichmacherei

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

„Behandle Deinen Kunden so, wie er behandelt werden will, weil es seinem Stil entspricht“ – ist der Grundgedanke dieses Effektivtrainings. Die Idee, dass der Kunde, dessen „Sprache“ ein Verkäufer spricht, schneller zum Abschluss kommt, tritt anhand vielfältiger Beispiele den Beweis an.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
... kennen unterschiedliche Kundenstile, deren Grundmotivation und deren Ansprüche an eine Verkaufs- bzw. Beratungsleistung.
... sind in der Lage, sich an die Verhaltensstile der Kunden anzupassen.
... wissen welche besonderen Vorbereitungsarbeiten zu beachten sind und sind in der Lage, individuelle Beratungsgespräche selbstbewusst zum Abschluss zu bringen.

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Der Nutzen und die Gefahren von „Denkschubladen“
- * 4 Persönlichkeiten: Macher; Analytiker; Verbindlicher; Expressiver
- * Selbsteinschätzungen und Fremdwahrnehmungen: Ich bin o.k – Du bist o.k
- * Verkäuferisch-stilsicherer Umgang mit den 4 Persönlichkeiten
- * „Typische“ Einwände sicher vorwegnehmen
- * Eigenschaften der „anderen Stile“ mobilisieren um die Bewegung außerhalb der persönlichen Komfortzonen zu ermöglichen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termin: 08.-09.01.2015

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

595,00 € zzgl. 19% Mwst

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

185,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.



ERFOLG [VERWIRKLICHEN]

Die Basis **erfolgreicher** Mitarbeiterführung

Bei ruhigem Wetter kann jeder leicht Steuermann sein

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training gewährt einen Einblick in die verschiedenen Aspekte erfolgreicher Mitarbeiterführung. Dies wird Ihnen helfen, Ihren eigenen Führungsstil zu definieren und grundlegend aufzubauen. Dies ist eine der wichtigsten Voraussetzungen zum Auf- und Ausbau der eigenen Führungskompetenz.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

- ...erkennen die Zusammenhänge zwischen Führung und Mitarbeiterleistung
- ...entwickeln Grundsätze für zeitgemäßes Führungsverhalten
- ...kennen unterschiedliche Formen der Mitarbeiterführung
- ...können das Mitarbeiterverhalten einschätzen und steuern
- ...sind in der Lage, konstruktiv-wertschätzendes Feedback zu geben
- ...kennen kritische Führungssituationen und reagieren vorbeugend darauf

Welche Inhalte werden vermittelt?

- Aufgaben und Ziele zeitgemäßer Mitarbeiterführung
- Perspektiven kennen: Erwartungen des Unternehmens und der Mitarbeiter
- Vom Mitarbeiter zum Vorgesetzten: Die 100 Tage-Chance
- Wirkungsvolle Kommunikation als Ausgangspunkt guter Mitarbeiterführung
- Lob und Kritik: Wohldosiert und wirkungsscharf Rückmeldungen geben
- Situativ richtig führen: Dirigieren; Trainieren; Unterstützen; Delegieren
- Widerstände erkennen und lösungsorientiert auflösen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termin: 19.-20.01.2015

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

595,00 € zzgl. 19% MwSt

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

185,00 € zzgl. 19% MwSt

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.



ERFOLG [VERWIRKLICHEN]

Mitarbeiter- und Selbstmotivation

Das Leben ist das,
wozu es Ihr Denken macht

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter / Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Selbstmotivation und Können stehen nicht in einem simplen Ursache-Wirkungs-Verhältnis, sondern bedingen sich wechselseitig. Ohne diese Ressource – die Motivation auf das Können – geben zu viele Menschen zu schnell auf. Leben Sie Ihre Begeisterung, für das was Sie tun, vor.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...

- ...erkennen ihre persönlichen Stärken und Schwächen
- ...wissen, dass Begeisterungsfähigkeit eine Triebfeder ist
- ...aktivieren das eigene Motivationspotenzial und das der Mitarbeiter
- ...nehmen rechtzeitig Einfluß auf demotivierende Faktoren
- ...führen eine "Motivationsanalyse" des eigenen Teams durch
- ...steigern die (Selbst-) Motivation mit einfachsten Tricks

Welche Inhalte werden vermittelt?

- Funktion der Selbstkontrolle
- Leistungspotenziale durch Selbstverantwortung freisetzen
- Vereinbarung vs. Vorgaben: Autonomie als Motivator
- Prinzip der positiven Verstärkung
- Einfach integrierbare Belohnungsmodelle
- Selbst- und Fremdbilder als Rückmeldungsmöglichkeiten
- Erfolgreiche Überwindung von Motivationskrisen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 1 Tag; 10:00 Uhr - 18:00 Uhr

Termin: 21.01.2015

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

295,00 € zzgl. 19% MwSt

Tagungspauschale / Verpflegungskosten, pro Person:

65,00 € zzgl. 19% MwSt

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Führen mit Zielen

Nur durch das Ziel bekommt die Handlung eine sinnvolle Richtung

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Mitarbeiter (und sich selbst) mit Hilfe individueller Zielvereinbarungen zu führen, ist eine der größten und gleichsam notwendigsten Herausforderungen zeitgemäßer Unternehmensführung. Erfahren Sie, was für ein Potenzial in der Führung mit Zielen liegt und bauen Sie erste Brücken für Ihren Praxistransfer.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
...schaffen Anreize und festigen die Bindung zu ihren Mitarbeitern
...wissen, welche Wirkung das Arbeiten mit Zielen auch auf unbewusste Ressourcen hat und nutzen diese im vorhandenen Umfang
...sind in der Lage, eigene Ziele und Ziele für Mitarbeiter zu formulieren, und die Umsetzung, abhängig vom Reifegrad des Mitarbeiters, zu begleiten, und zu kontrollieren

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Zielarten: Unternehmensbezogen und mitarbeiterbezogen
- * Ziele vereinbaren, Ziele vorgeben
- * Zielblockaden beim Mitarbeiter vorwegnehmen
- * Kriterien guter Ziele: SMART
- * Auswirkung des Mitarbeiterentwicklungsstandes auf die Zielvereinbarung
- * Meilensteine und Kontrollpunkte zum richtigen Zeitpunkt setzen
- * Zielsetzungsgespräche effektiv führen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termin: 21.-22.01.2015

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

595,00 € zzgl. 19% MwSt

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

185,00 € zzgl. 19% MwSt

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

Effektives Zeit- und Selbstmanagement

Verlieren Sie nicht die meiste Zeit damit,
dass Sie Zeit gewinnen wollen

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter aller Unternehmensbereiche, Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Neue Aufgaben erweitern ständig das Arbeitsfeld. Um diesen Herausforderungen gewachsen zu sein, braucht es ein konsequentes Zeit- und Selbstmanagement. Das Training zeigt wirksame Wege auf, die Ressource Zeit zielführend zu nutzen.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer ...
...erkennen, was für sie wirklich wichtig ist, und was sie weiterbringt
...kennen ihre persönlichen Stärken und Schwächen im Umgang mit der Zeit
...sind in der Lage, Veränderungsprozesse zu gestalten
...erkennen und vermeiden ineffiziente Arbeitsweisen
...nutzen Werkzeuge zur Zeitplanung und Prioritätenfindung
...wissen, wie sie ihrer persönlichen "Aufschieberitis" gegensteuern

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Zeitmanagement = Lebensmanagement = Balance
- * Entwicklung beruflicher und privater "Weg-Ziel-Modelle"
- * Strategien zur Bewältigung des Aufschiebens
- * Sperrzeiten, "Stille Stunden"; Störquellenanalyse, ABC-Analyse; Prioritäten
- * Stress: Woher kommt er? Was kann ich gegen Stress unternehmen?
- * Ordnungssysteme: Einfach aber wirkungsvoll
- * Das Prinzip Schriftlichkeit: Wirkungsweise auf unterbewusste Ressourcen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termin: 26.-27.01.2015

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

595,00 € zzgl. 19% MwSt

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

185,00 € zzgl. 19% MwSt

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

ERFOLG [VERWIRKLICHEN]

Konflikte souverän managen

Konflikte entstehen oft im gegenseitigen Verschweigen

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Mitarbeiter aller Unternehmensbereiche, Führungs- und Führungsnachwuchskräfte aller Unternehmensbereiche

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Ohne Konflikte gäbe es keine Veränderungen und keinen Fortschritt. Nur wenn Sie Konflikte aktiv und gezielt bearbeiten, lässt sich diese positive Folge nutzen. Wir helfen Ihnen, Konflikte voller Zuversicht in der Zusammenarbeit wahrzunehmen und einen unternehmerischen Nutzen abzuleiten.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer...
...erkennen Konflikte und daraus folgende Konfliktabläufe
...sind in der Lage, Personen anzuleiten, Konflikte zu regeln
...erarbeiten umsetzbare, zukunftsorientierte Konfliktlösungen
...sind in der Lage, zukünftigen Konflikten vorzubeugen
...erkennen, warum manche Persönlichkeiten nicht miteinander "können"
...sind in der Lage, Konfliktenergie in Leistungsenergie umzulenken

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Wahrnehmungen und Einstellungen verschiedener Persönlichkeiten
- * Zustandekommen unterschiedlicher Konfliktarten / Konfliktformen
- * Frühwarnsysteme: Wann kann man noch wirkungsvoll vorbeugen
- * Konfliktverläufe
- * Regeln wirkungsvoller Konfliktkommunikation
- * Strategien zur wirkungsvollen Konfliktbewältigung
- * Konfliktmoderation und Mediation

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 2 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am zweiten Tag: 17:00 Uhr

Termin: 28.-29.01.2015

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

595,00 € zzgl. 19% Mwst

Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

185,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

ERFOLG [VERWIRKLICHEN]

Verkäuferische **Exzellenz** – der TOP-Verkäufer

Verkaufe nicht, was Du hast, sondern
habe, was Dein Kunde braucht.

Wer sollte an diesem Training teilnehmen?

Vertriebliche Führungskräfte und Mitarbeiter/innen die ihre berufliche Entwicklung aktiv vorantreiben wollen, um mehr Verkaufserfolge zu erzielen.

Wobei soll mich das Training unterstützen?

Das Training hilft, Denkweisen der Kunden zu erschließen, potenzielle Kundenbedarfe zu erkennen und so zu einem sicheren Abschluss zu gelangen. Es bildet eine solide Grundlage für exzellente Verkaufsleistungen und ein höchstes Maß an Kundenzufriedenheit.

Welche Ziele werden mit diesem Training verfolgt?

Die Teilnehmer sind in der Lage...

- ...das Verkaufsgespräch strukturiert und effizient zu führen
- ...das Interesse des Kunden zielscharf zu wecken
- ...die Nutzenpräsentation exzellent durchzuführen
- ...Kundeneinwände lösungsorientiert zu bearbeiten
- ...Abschlussignale des Kunden zu erkennen und zu nutzen
- ...sich unterschiedlichen Kundenstilen anzupassen

Welche Inhalte werden vermittelt?

- * Unterschiedliche Kundenstile voneinander unterscheiden
- * Abschnitte und sensible Phasen im Verkaufsgespräch: Das EVA-Prinzip
- * Interesse bei unterschiedlichen Kundenstilen systematisch wecken
- * Bewußte Bedarfe befriedigen, unbewußte Bedarfe wecken
- * Nutzenpräsentation in drei Schritten: Anliegen-Vorteile-Kundennutzen
- * Routinierter Umgang mit Einwänden und Einwandvorwegnahmen
- * Abschlussignale erkennen und nutzen
- * Praxis- und Gesprächsübungen mit Videoanalysen

Wie lange dauert das Training und wann findet es statt?

Dauer: 3 Tage; Beginn am ersten Tag: 10:00 Uhr; Ende am dritten Tag: 17:00 Uhr

Termin: 28.-30.01.2015

Was kostet die Teilnahme an diesem Training?

Teilnahmegebühr, inkl. Übungs- und Arbeitsmaterial, pro Person:

885,00 € zzgl. 19% Mwst

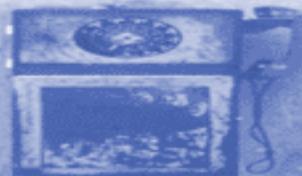
Verpflegungs- und ggf. Übernachtungskosten, pro Person:

295,00 € zzgl. 19% Mwst

Wie werde ich nach dem Training begleitet?

Holen Sie sich individuelle Unterstützung, die Ihnen den Transfer in Ihre persönlichen Arbeitsabläufe sichert. Innerhalb der ersten 12 Wochen nach der Teilnahme nutzen Sie zwei 15-minütige Telefoncoachings. Diese sind für alle Teilnehmer unserer offenen Trainings kostenfrei.

INITIATIVE [ERGREIFEN]



(FAX)-Anmeldung

Plum & Partner, Jörg Plum, Auf der Halde 22, 51429 Bergisch Gladbach
+49 (0)2204/9195-70; +49 (0)2204/9195-80 (Fax)
info@plum-partner.de www.plum-partner.de

Training:

Termin:

Als Teilnehmer/in melden wir an:

	<u>Name</u>	<u>Vorname</u>	<u>Tätigkeit/Position</u>
1.
2.
3.
4.

Wir bitten um Zimmerreservierung: (Zutreffendes bitte ankreuzen) Einzel- oder Doppelzimmer Anreisetag

Rechnung bitte an:

Eine Stornierung bis zu 30 Tage vor Trainingsbeginn ist kostenfrei. Später eingehende Stornos werden mit 75% Bearbeitungsgebühr berechnet. Bei Abmeldungen später als 6 Tage vor Trainingsbeginn wird die vollständige Teilnahmegebühr berechnet. Ein Ersatzteilnehmer ist willkommen.

Ort / Datum

Stempel / Unterschrift