

## Vertriebstrainings: April 2018 – Oktober 2018

Nr.	Trainingstitel	Termin	Denk[mal]	Seite
V_010	Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse in der Gastronomie	03.-04.07.2018	06	
V_030	Verkäuferische Exzellenz - der TOP-.Verkäufer	28.-30.06.2018	08	
V_040	F.I.T. am Telefon, Teil 1	31.08.2018	09	
V_050	F.I.T. am Telefon, Teil 2	17.09.2018	10	
V_060	Fragetechnik	06.-07.08.2018	11	
V_070	Handelsbetriebswirtschaft verstehen und anwenden	19.-20.07.2018	12	
V_090	Kunden typgerecht zum Abschluss führen	20.-21.06.2018	14	
V_100	Nutzenargumentationstechniken	16.-17.08.2018	15	
V_140	Schwierige Kunden für sich gewinnen	30.-31.05.2018	19	

## Managementtrainings: April 2018 – Oktober 2018

Nr.	Trainingstitel	Termin	Denk[mal]	Seite
M_010	Besprechungsmanagement	16.-07.08.2018	20	
M_020	Coaching in der Führungspraxis	03.-04.05.2018	21	
M_030	Die Basis erfolgreicher Mitarbeiterführung	17.-18.05.2018	22	
M_050	Führen mit emotionaler Intelligenz	25.-26.09.2018	24	
M_060	Führen mit Zielen	06.-07.09.2018	25	
M_080	Konfliktmanagement	24.-25.07.2018	27	
M_090	Mitarbeitergespräche konstruktiv führen	26.-27.04.2018	28	
M_100	Mitarbeiter- und Selbstmotivation	11.05.2018	29	
M_110	Mitarbeiterteams führen	22.-23.10.2018	30	
M_120	Moderationstechnik	01.-02.10.2018	31	
M_140	Von der Führungskraft zur Führungspersönlichkeit	04.-05.06.2018	33	
M_150	Wertschöpfung durch Führung	18.-19.10.2018	34	

## Persönlichkeitsentwicklungstrainings: April 2018 – Oktober 2018

Nr.	Trainingstitel	Termin	Denk[mal] Seite
P_010	Das nächste Jahr - mein bestes Jahr	31.10.2018	35
P_020	Effektives Zeit- und Selbstmanagement	05.-06.06.2018	36
P_030	Erfolgreiche Selbstpräsentation	16.-17.05.2018	37
P_050	Gelassener Umgang mit Stress	23.04.2018	39
P_070	Kreativitätstechniken	10.-11.10.2018	41
P_090	Präsentationstechnik	18.-19.09.2018	43
P_100	Rhetorik	25.-26.10.2018	44

## Gesamtübersicht: April 2018 – Oktober 2018

Nr.	Trainingstitel	Termin	Denk[mal]	Seite
P_050	Gelassener Umgang mit Stress	23.04.2018	39	
M_090	Mitarbeitergespräche konstruktiv führen	26.-27.04.2018	28	
M_020	Coaching in der Führungspraxis	03.-04.05.2018	21	
M_100	Mitarbeiter- und Selbstmotivation	11.05.2018	29	
P_030	Erfolgreiche Selbstpräsentation	16.-17.05.2018	37	
M_030	Die Basis erfolgreicher Mitarbeiterführung	17.-18.05.2018	22	
V_140	Schwierige Kunden für sich gewinnen	30.-31.05.2018	19	
M_140	Von der Führungskraft zur Führungspersönlichkeit	04.-05.06.2018	33	
P_020	Effektives Zeit- und Selbstmanagement	05.-06.06.2018	36	
V_090	Kunden typgerecht zum Abschluss führen	20.-21.06.2018	14	
V_030	Verkäuferische Exzellenz - der TOP-Verkäufer	28.-30.06.2018	08	
V_010	Betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse in der Gastronomie	03.-04.07.2018	06	
M_080	Konfliktmanagement	24.-25.07.2018	27	
V_070	Handelsbetriebswirtschaft verstehen und anwenden	19.-20.07.2018	12	
V_060	Fragetechnik	06.-07.08.2018	11	
V_100	Nutzenargumentationstechniken	16.-17.08.2018	15	
M_010	Besprechungsmanagement	16.-07.08.2018	20	
V_040	F.I.T. am Telefon, Teil 1	31.08.2018	09	
M_060	Führen mit Zielen	06.-07.09.2018	25	
P_090	Präsentationstechnik	18.-19.09.2018	43	
V_050	F.I.T. am Telefon, Teil 2	17.09.2018	10	
M_050	Führen mit emotionaler Intelligenz	25.-26.09.2018	24	
M_120	Moderationstechnik	01.-02.10.2018	31	
P_070	Kreativitätstechniken	10.-11.10.2018	41	
M_150	Wertschöpfung durch Führung	18.-19.10.2018	34	
M_110	Mitarbeiterteams führen	22.-23.10.2018	30	
P_100	Rhetorik	25.-26.10.2018	44	
P_010	Das nächste Jahr - mein bestes Jahr	31.10.2018	35	