un fassbare Seminare

SEMINARE
2023/24

Vorwort

Liebe Leserinnen und Leser,

Menschen begleiten und unterstützen steht auch im Jahr 2023 für uns an erster Stelle. Veränderungen und die damit notwendigen Kompetenzen sind weiterhin das Herz unserer Weiterbildungsmaßnahmen. Dieser Katalog dient als kleiner Impuls und zeigt Ihnen eine Auswahl unserer zielgruppenspezifischen und bedarfsorientierten Angebote.

Sie wünschen sich individuelle Unterstützung? Kein Problem! Wir bieten Inhouse-Seminare, Coachings, Moderationen und vieles mehr. Wir entwickeln gerne gemeinsam mit Ihnen maßgeschneiderte Lösungen und begleiten Sie bei der Umsetzung.

In diesem Jahr haben wir uns wieder dazu entschlossen, Ihnen alle Präsenzseminare ohne feste Termine anzubieten. Sobald sich eine Interessensgruppe von 4 Teilnehmenden für ein Thema findet, wird das Seminar gerne in unseren nach den gesetzlichen Hygienevorgaben vorbereiteten Räumen durchgeführt.

Nach dem großen Erfolg unserer Onlinetrainings in den letzten Jahren möchten wir Ihnen auch weiterhin die Möglichkeit geben, von überall aus an unseren spannenden Themen teilzunehmen. Diese sind didaktisch ansprechend aufbereitet und bieten interaktive Elemente und Gruppenarbeiten.

Lassen Sie sich von unseren erfahrenen Trainerinnen und Trainern inspirieren und entdecken Sie die vielen Möglichkeiten, die wir Ihnen bieten können!

Unser Angebot umfasst:

- Unterstützung bei Ihrer strategischen Personalentwicklung
- Seminare und Schulungen zu einer Vielzahl von Themen
- Individuelle Maßnahmen zur Teamentwicklung: Indoor, Outdoor oder virtuell
- Einzel- und Gruppencoachings, sowohl in Präsenz als auch online
- Individuelle Moderationen und Online-Moderationen
- Streitschlichtungen und Konfliktmanagement
- Seminare speziell für Azubis

Kontaktieren Sie uns, um Ihre Wunschthemen mit maßgeschneiderten Angeboten für Ihr Unternehmen zu erhalten. Wir stehen Ihnen gerne als Partner in allen Bereichen der Personalentwicklung zur Verfügung, sowohl virtuell als auch in Präsenz.

Wenn Sie sich für ein Präsenzseminar entscheiden, profitieren Sie von der Nähe zum Flughafen Köln/Bonn und einer hervorragenden Verkehrsanbindung. Unsere Räumlichkeiten eignen sich perfekt für Meetings, da sie ausschließlich für eine Gruppe zur Verfügung stehen und somit maximale Sicherheit und Hygiene gewährleistet ist.

Lassen Sie sich von unserem Angebot überzeugen und genießen Sie nachhaltige Seminare mit hohem Praxisbezug unter professioneller Anleitung.

Birte Rönck

Birte Rönck

Geschäftsführerin

SEITE 11

Führung

SEITE

12
Agile Führung
Werte, Methoden, Ansätze

13
Aktivierende Führung
Motivation von Mitarbeitern

14
Change Management
Chancen von Veränderungsprozessen nutzen und Mitarbeiter gekonnt durch den Wandel führen

15
Digitalisierung und Personal
Wachsen an der Herausforderung

16
Führen im Schichtbetrieb
in Vorstellungs- und Entwicklungsgesprächen

17
Führen ohne Vorgesetztenfunktion

18
Führung 2.0
Ein Workshop für erfahrene Führungskräfte

19
Führungskraft als (Online-)Coach
Erweitern Sie Ihre Coaching-Kompetenz

20
Führungskräfte als Teamentwickler
Wie Sie Ihr Team unterstützen können

21
Gesundheit als Führungsaufgabe
Wann macht Führung krank?

22
Herausfordernde Kunden- und Mitarbeitergespräche
Was, wenn's kracht?

23
Kompetenzentwicklung für agile Führungskräfte
So steigern Sie Ihre Führungspersönlichkeit

24
Konflikt- und Krisenmanagement
im virtuellen Raum

25
Konfliktmanagement
im Coachingprozess

26
Learning Leadership
Mitarbeitergespräche gekonnt umsetzen

27
Mit Visionen Führen
Gesamtgesellschaftliche Veränderungen und ihre Auswirkungen auf interne Unternehmensprozesse

27
Mitarbeitertreue in der Krise
Schlüsselfaktor Loyal Leadership

28 Hybrid
Plötzlich Führungskraft!
Teil 1: Virtuell

29 Hybrid
Plötzlich Führungskraft!
Teil 2: Präsenz

30
Vom Kollegen zurFührungskraft
Wesentliche Führungsinstrumente

31
Wertschätzende Führung
als Teil des Business verstehen

SEITE 32
Ausbildung

SEITE

33 **Ausbilden im „New Normal“**
Umsetzungsstrategien

34 **Betriebswirtschaft**
Kaufmännisches Knowhow für Auszubildende

35 **Handlungsorientiertes Ausbilden**
Neue Impulse als Ausbilder setzen

36 **Neue Impulse für die Ausbildung setzen**
Projektarbeit für Auszubildende im Bereich IT

37 **Pflegefall Azubi**
Konfliktsituationen professionell bewältigen

38 **Professionell in der Ausbildung**

39 **Prüfungsvorbereitung für Auszubildende**
sicher ist sicher...

SEITE 40
Vertrieb & Marketing

41 **Das ABC des Verkaufens**
Techniken, die ein Verkäufer kennen muss

42 **Fit für die (Video-)Telefonie im Außendienst**
Ihre Wirkung kann die Beziehung zum Kunden verändern

43 **Kunden online gewinnen...**
Das virtuelle Kundengespräch

44 **Vom Berater zum Verkäufer**
im Außendienst überzeugen

45 **Verhandlungstechniken, typische Methoden und fiese Fallen**
Framing in Verhandlungen

46 **Vorteile einer kundenorientierten Omnichannel-Strategie**
Impulse für den Vertrieb

SEITE 47
Team

48 **Das große Rennen**
Hier ist man sowohl Fahrzeug Konstrukteur, als auch Rennfahrer

49 **Die Riesenkugelbahn**
bei der eine Botschaft transportiert wird

50 **Ideen für die Teambuilding-Maßnahmen**
lassen Sie sich Ihre individuelle Maßnahme zusammenstellen

51 **Kick it!**
Das Kickerturnier, bei dem man sein Stadion selbst gestaltet

52 **Mehr Erfolg im Team**
auch Teamarbeit kann man lernen

53 **Teamentwicklung durch LEGO® SERIOUS PLAY®**

54 **Teams entwickeln durch „Konstruktives Schimpfen“**
Miteinander "meckern" gehen – aber richtig!

55 **Virtueller Team-Workshop**
Zusammen sind wir auch virtuell stark!

SEITE **56**

Persönlichkeits-entwicklung

SEITE

57 **Argumentationstraining**
Es ist alles eine Frage der Technik

58 **Business Knigge**
was Sie schon immer einmal wissen wollten

59 **Das positive Mindset**
Wie wir unsere Gedanken für mehr Zufriedenheit beeinflussen können

60 **Die Kunst des Überzeugens**
die Yes-Faktoren

61 **Emotionsmanagement**
Wie bleibe ich Herr meiner Gefühle?

62 **Erkennen,was ich wirklich brauche**
Selbstfürsorge in allen Lebenswelten

63 **Geschäftsführung**
Loslassen und Verantwortung delegieren

64 **Kommunikation**
Was gibt es noch zu sagen? Annäherung auf anderen Wegen

65 **Konfliktmanagement**
im Coachingprozess

66 **Moderne Korrespondenz**
Briefe, E-Mails... und mehr

67 **Nichts bleibt, wie es einmal war**
Veränderungen meistern...

68 **Nur ruhig Blut**
in virtuellen Besprechungen

69 **Persönlichkeit**
so erhöhe ich meine Wirkung nachhaltig und authentisch

70 **Resilienz**
Stärkung der persönlichen Widerstandskraft

71 **Rhetorik**
Souverän und professionell wirken

72 **Selbstcoaching**
Eine Chance für mehr Achtsamkeit und Fokussierung

73 **Smalltalk**
Beziehungen knüpfen leicht gemacht

74 **Telefontraining**
Ihre Stimme – Ihre Wirkung

75 **Unbewusste Vorurteile verstehen**
Ihr Wissen zu Diversity / Vielfalt / Unconscious Bias für effektivere Teams

76 **Zeit- und Selbstmanagement**
Umgang mit Informationen

SEITE 77

Methodik

SEITE

78
Agile Methoden
Was steckt eigentlich dahinter…?

79
Besprechungsmanagement
So werden Ihre Besprechungen effizienter

80
Betriebswirtschaft
Kaufmännisches Knowhow für Nicht-Kaufleute

81
Design Thinking
Der Praxisworkshop

82
Entscheidungsfindung und Problemlösetechniken

83
Grundlagen der Personalentwicklung
Von der Strategie bis zur Umsetzung

84
Kollegiale Beratung
eine Methode zur Entwicklung von Lösungen im eigenen Team

85
Moderationstraining
klassisch und agil

86
Organizational Resilience
Nutzen durch Management-systeme

87
Professioneller Umgang mit Medien
Moderations- und Präsentationstechniken

88
Projektmanagement
Projekte zum Erfolg führen

89
Quality Mindset
Qualität kann man nur denken

90
Risikomanagement
Viele Missverständnisse – hilfreiche Tipps für Ihre Praxis

91
Service Desk
eine besondere Herausforderung

92
Souverän reden und präsentieren
Überzeugen Sie auch virtuell

93
Speedreading – schnell lesen leicht gemacht
so werden Sie über 100% schneller

94
Strategisches Denken
Visionen sind gut, Strategien sind besser

95
Strukturiertes Tiefeninterview
Mit Methode zum Erfolg

96
Thinking „out of the box“
Auch virtuell kreativ mit „Zoom“

97
Um die Ecke denken
mit agilen Methoden

98
Verhandlungstechnik
Grundlagen

99
Virtueller Medieneinsatz
Moderations- und Präsenta-tionstechniken mit „Zoom“

SEITE 100
Events

SEITE

101 auch virtuell
After Work Wine Tasting

102
Wine & Dine
Kochkurs mit oder ohne Weinbegleitung

101
Barbecue de luxe
Wein & Barbecue

SEITE 103
Train the Trainer

104
Managerial Coaching
Coaching meets Leadership

106 virtuell
Webmoderation
Von der Dramaturgie bis zum Methodeneinsatz

105
Train-the-Trainer
von A bis Z

107 virtuell
Webmoderation für Fortgeschrittene
Bauen Sie Ihre Expertise aus

SEITE 108
Sonstiges

109
Über (un)fassbare Seminare

113
Hotelübersicht
Seminare in Troisdorf

110
Wegbeschreibung zum Seminarort (un)fassbare Seminare

115
Impressum

SEMINARÜBERSICHT & -TERMINE

Virtuelle Seminarangebote

Gerade die derzeitige Situation hat uns gezeigt, wie wichtig es ist, sich auf alternative Medien und Kommunikationsmittel einzulassen und sie zielorientiert zu nutzen.
Im Folgenden finden Sie einen Überblick über eine Auswahl an Themen, die online vermittelt werden können. Fragen Sie uns auch gerne nach anderen Themen!

Seminarthema	Themenbereich	Termin	Dauer	Seite
Agile Führung	Führung	auf Anfrage	2 Tage	12
Aktivierende Führung	Führung	auf Anfrage	3 x 3,5h	13
Change Management	Führung	auf Anfrage	3 x 4h	14
Führung 2.0	Führung	auf Anfrage	3 x 3,5h	18
Führungskraft als (Online)-Coach	Führung	auf Anfrage	3 x 3,5h	19
Konflikt- und Krisenmanagement	Führung	auf Anfrage	3 x 3,5h	24
Konfliktmanagement	Führung	auf Anfrage	2 Tage	25
Learning Leadership	Führung	auf Anfrage	2 x 8h	26
Mitarbeitertreue in der Krise	Führung	auf Anfrage	2 x 6h	27
Plötzlich Führungskraft!	Führung	auf Anfrage	2 x 4,5h	28
Ausbilden im "New Normal"	Ausbildung	auf Anfrage	2 x 3,5h	33
Handlungsorientiertes Ausbilden	Ausbildung	auf Anfrage	2 x 3,5h	35
Professionell in der Ausbildung	Ausbildung	auf Anfrage	3 x 3,5h	38
Prüfungsvorbereitung für Auszubildende	Ausbildung	auf Anfrage	2 x 6h	39
Fit für die (Video-)Telefonie im Außendienst	Vertrieb & Marketing	auf Anfrage	3 x 3,5h	42
Kunden online gewinnen ...	Vertrieb & Marketing	auf Anfrage	4 x 4h	43
Verhandlungstechniken, Methoden und Fallen	Vertrieb & Marketing	auf Anfrage	2 Tage	44
Vorteile einer Omnichannel-Strategie	Vertrieb & Marketing	auf Anfrage	3 x 3,5h	46
Mehr Erfolg im Team	Team	auf Anfrage	2 Tage	52
Teamentwicklung durch LEGO® SERIOUS PLAY®	Team	auf Anfrage	2 Tage	53
Teams entwickeln durch „Konstruktives Schimpfen“	Team	auf Anfrage	1 x 6h	54
Virtueller Team-Workshop	Team	auf Anfrage	3 x 4h	55
Argumentationstraining	Persönlichkeitsentwicklung	auf Anfrage	3 x 3,5h	57
Nichts bleibt, wie es einmal war	Persönlichkeitsentwicklung	auf Anfrage	2 Tage	67
Rhetorik	Persönlichkeitsentwicklung	auf Anfrage	3 x 4h	71
Zeit- und Selbstmanagement	Persönlichkeitsentwicklung	auf Anfrage	3 x 3,5h	76
Design Thinking	Methodik	auf Anfrage	3 x 3,5h	81
Entscheidungsfindung und Problemlösetechniken	Methodik	auf Anfrage	2 x 4h	82
Souverän reden und präsentieren	Methodik	auf Anfrage	3 x 3,5h	92
Speedreading - schnell lesen leicht gemacht	Methodik	auf Anfrage	2 Tage	93
Thinking "out-of-the-box"	Methodik	auf Anfrage	3 x 3,5h	96
Um die Ecke denken	Methodik	auf Anfrage	2 Tage	97
Verhandlungstechnik	Methodik	auf Anfrage	3 x 3,5h	98
Virtueller Medieneinsatz	Methodik	auf Anfrage	2 x 3,5h	99
Managerial Coaching	Train-the-Trainer	auf Anfrage	3 Tage	104
Train-the Trainer	Train-the-Trainer	auf Anfrage	3 x 4h	105
Web-Moderation	Train-the-Trainer	auf Anfrage	3 x 4h	106
Web-Moderation für Fortgeschrittene	Train-the-Trainer	auf Anfrage	3 x 4h	107

FÜHRUNG

Agile Führung

Werte, Methoden, Ansätze

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Agilität hat in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen und verändert die Art und Weise, wie wir in Organisationen zusammenarbeiten. Die Welt befindet sich in einem ständigen Wandel und Unternehmen müssen immer schneller und flexibler auf Veränderungen reagieren, um erfolgreich zu bleiben. Als Führungskraft ist es daher wichtig, sich mit den Prinzipien der agilen Führung auseinandersetzen, um innovativ und kompetent agieren zu können.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie mithilfe von agilen Methoden und Ansätzen harte Businessziele erreichen, flexibler auf Veränderungen reagieren und die Eigenverantwortung und Selbststeuerung Ihrer Mitarbeitenden stärken können. Durch die Vermittlung von praxisorientierten Vorgehensweisen und die Möglichkeit zum Austausch mit anderen Führungskräften werden Sie in die Lage versetzt, die agile Führung in Ihrem Unternehmen umzusetzen.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.500 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.500 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Agilität - Grundlagen

- Hintergrund und Herkunft agiler Führung – Veränderungen der Arbeitswelt
- Agile Führung – eine Antwort auf Komplexität und zunehmende Unsicherheit
- Zusammenarbeit in der agilen und hierarchischen Welt – worauf es ankommt

Die Besonderheiten agiler Führung

- Rollen und Haltung agiler Führung (Werte, Leitbilder und Prinzipien)
- Agilität aus unterschiedlichen Perspektiven (PM, Lean Management, Teams)
- Agile Zusammenarbeit vs. klassisch hierarchische Führung
- Transparenz, Partizipation und Iteration
- Der konstante Wechsel von Aktion und Reflexion
- Teamdynamiken verstehen und optimieren

Agile Tools und Methoden

- Iterative Arbeitsprozesse gestalten
- Das Delegation-Board – eine neue Forme der Verantwortungsübertragung
- Meetingformate und -konzepte
- Feedbacksysteme und Ziele im Team
- Transparente Planungstools – digital und analog
- Agile Zusammenarbeit - virtuell und direkt

Aktive Übung

- Kollegiale Fallberatungen und konkrete Transferlösungen
- Reflexion des eigenen Führungskontextes
- Planung erster Schritte in Richtung agiler Konzepte

Aktivierende Führung

Motivation von Mitarbeitern

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Führen bedeutet Einflussnahme auf Menschen zugunsten der Erreichung von Unternehmenszielen. Heute ist Mitarbeiterführung nicht mehr einseitige Ergebnisorientierung, direkte Anweisung und Wissensvorsprung durch Informationszurückhaltung. Erfolgreiche Führung bedeutet heute mehr denn je, den Einsatzwillen der Mitarbeiter zu stärken, die Mitarbeiter zu fördern und zu entwickeln und regelmäßig Feedback zu geben.

Neben dem Formulieren von Zielen, dem Motivieren und dem Delegieren gehört es zu den Herausforderungen einer Führungskraft, immer wieder zu überzeugen, konstruktives Feedback zu geben und Konflikte zu klären. Doch wie schaffe ich es als Führungskraft, meine Mitarbeiter aktivierend zu führen? Eigeninitiative und Kreativität zu fördern und damit ein unternehmerisches Denken zu fördern? Wir möchten Ihnen auf diese Fragen Antworten geben.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.450 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.450 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen wirksamer Führung

- Was ist wirksame Führung?
- Motivierende Kommunikation im Mittelpunkt des Führungsalltags
- Motivierende und demotivierende Körpersprache

Grundlagen der MA-Motivation

- Grundlagen zum Thema Motivation
- Was treibt uns an? Die "Antreiber-Theorie"
- Der „Antreiber-Test“ und mögliche Maßnahmen

Motivation als Führungsinstrument

- Zentrale Führungselemente
- Der Führungskreislauf: Ziele formulieren – Delegieren – Kontrolle – Feedback
- Maßnahmen zur Förderung von Eigeninitiative und Kreativität

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Förderung der Motivationskompetenz
- Praxisnahe Rollenspiele

Ihr Nutzen

- Sie kennen den Zusammenhang zwischen Körpersprache, Wortwahl und Motivation.
- Sie hinterfragen, was Ihre Mitarbeiter antreibt und wie sie zu motivieren sind.
- Sie nutzen die Elemente wirksamer Führung.

Change-Management

Auch virtuell möglich!

Chancen von Veränderungsprozessen nutzen und Mitarbeiter gekonnt durch den Wandel führen

Seminarbeschreibung

Unternehmen und Organisationen verlangen in Change-Prozessen den betroffenen Führungskräften enorm viel ab. Auf der einen Seite wird Führungskompetenz in einer Phase erwartet, in der man sich teilweise selbst unsicher fühlt. Auf der anderen Seite sollen Mitarbeiter motiviert werden und Fragen beantwortet werden, auf die man selbst keine Antwort weiß oder die Antwort nicht geben darf.

Daraus resultieren verschiedene Anforderungen: Wie steuere und begleite ich Change-Vorhaben in meinem Aufgabenbereich? Was ist meine Rolle? Wie nehme ich meine Mitarbeiter mit? Wie gehe ich selbst mit Change-Prozessen um? Wie kann ich Veränderungsvorhaben positiv unterstützen und vor allem welche Werkzeuge und Möglichkeiten stehen zur Verfügung?

Das Fundament für anstehende Change-Vorhaben erhalten Sie in diesem Training.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.450 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Themen

- „Dos and Don'ts“ von Führung während eines Change-Prozesses
- Die verschiedenen Change-Phasen: die sachliche und emotionale Dynamik in Change-Situationen verstehen
- Etablieren einer unterstützenden Veränderungskultur im Team
- Mitarbeiter für Veränderungen sensibilisieren – Veränderungsbereitschaft fördern und unterstützen
- Unterschiedliche Veränderungstypen von Mitarbeitern erkennen und mit Empathie den Unsicherheiten entgegenwirken
- Analyse von und Umgang mit Widerstand
- Situatives Führen von Mitarbeitern

Aktive Übung

- Kurze Theorieeinheiten, Gruppenarbeit anhand von Praxisfällen der Teilnehmer, Selbstreflexion, Feedback, Erfahrungsaustausch, Rollenspiele

Ihr Nutzen

- Sie erkennen, wie sie in Change-Prozessen souverän agieren können
- Durch Reflexion Ihres Führungsverhaltens gewinnen Sie Sicherheit im Umgang mit Veränderung und stärken Ihre Führungsrolle
- Sie nutzen Kommunikation als wirksames Instrument, das Sicherheitsgefühl Ihrer Mitarbeiter in der Veränderung zu stärken
- Aufgrund Ihrer Haltung und Ihres Handelns schaffen Sie es, das Engagement Ihrer Mitarbeiter für die aktive Beteiligung an der Veränderung zu wecken

Digitalisierung und Personal

Wachsen an der Herausforderung

Seminarbeschreibung

Der Prozess der Digitalisierung wird von Vielen als die „Vierte industrielle Revolution“ bezeichnet. Was bringen Revolutionen - neben Veränderungen - in der Regel noch so mit sich? Zeitweilige Verwirrung! Lassen Sie uns Pfade in diesem Dschungel erkennen und die für Führung und Personalentwicklung überlebenswichtigen Kompetenzen branchenunabhängig beleuchten.

Was bedeutet dies für Ihr Unternehmen in den nächsten Jahren? Wie schaffen Sie es, sich neue Märkte zu erschließen? Welche Strukturen müssen Sie anpassen? Wie wächst Ihre Belegschaft mit? Welches Personal benötigen Sie? Wie bleiben Sie als Arbeitgeber attraktiv? Und wie wirken sich gesamtgesellschaftliche Veränderungen auf Ihre Branche und Ihr Unternehmen aus.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Digitalisierung Ihrer Personalarbeit erfolgreich managen

- Im Spannungsfeld zwischen bestehenden Geschäftsmodellen, disruptiven Technologien und Start-ups

Der Weg zur agilen Personalabteilung

- Agile Methoden wie Scrum, Design Thinking und Kanban gezielt einsetzen

Das Personalwesen als kompetenter Begleiter der Digitalisierung

- Wie Sie die Herausforderungen erfolgreich mitgestalten und begleiten

Digital Learning und Development

- Reale und virtuelle Räume der Aus- und Weiterbildung

Wie Sie Ihren Personalbedarf decken – Recruiting Next

- Vom Social Media Recruiting zu Roboter Recruiting

Ausbildung im Zeitalter von Industrie 4.0

- Learning Nuggets, Mobile Learning und Anderes nutzen

Der HR-Mitarbeiter im Jahr 2030

- Trendscout, Kulturwandler, Kümmerer, Netzwerker oder IT-Versteher?

Aktive Übung

- Real-Cases Behandlung eigener Change-Vorhaben
- Gestaltung und Durchführung von Techniken
- Eigene Visionen entwickeln, Ziele ableiten und konkrete Maßnahmen implementieren

Ihr Nutzen

- Sie erlernen, die notwendigen Tools und Möglichkeiten effektiv sowie zielgerichtet anzuwenden

Führen im Schichtbetrieb

Auch virtuell möglich!

Rolle und Aufgaben einer Schichtleitung

Seminarbeschreibung

Führen im Schichtbetrieb bringt besondere Herausforderungen mit sich. Als Schichtleitung sind Sie für die Sicherheit, Produktivität und Motivation Ihres Teams verantwortlich. Sie müssen flexibel auf die Bedürfnisse Ihrer Mitarbeiter eingehen und gleichzeitig die Erwartungen des Unternehmens erfüllen.

In diesem Seminar erhalten Sie einen umfassenden Einblick in die Rolle und Aufgaben einer Schichtleitung. Sie lernen, wie Sie Ihr Team erfolgreich führen und motivieren, wie Sie Konflikte lösen und wie Sie Ihre Führungsaufgaben im Schichtbetrieb effektiv erfüllen. Zudem erfahren Sie, welche Tools und Methoden Sie nutzen können, um den Schichtbetrieb erfolgreich zu gestalten.

Nutzen Sie die Chance, Ihre Führungskompetenzen im Schichtbetrieb zu stärken und sich als erfolgreiche Schichtleitung zu positionieren.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 6 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	790 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.350 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Themen

- Die eigene Rolle und den Führungsstil reflektieren
- Welcher Führungsstil ist der richtige?
- Eigene Stärken erkennen und einbringen
- Besonderheiten des Schichtbetriebs beachten
- Organisation der Mitarbeiter
- Abgrenzung und Delegation
- Kommunikation im Alltag
- Wichtige bzw. schwierige Mitarbeitergespräche
- Teamwork – Erfolgsfaktoren
- Umgang mit Konflikten und Herausforderungen
- Wichtige Zusammenarbeit mit dem Vorgesetzten
- Handlungsempfehlungen

Aktive Übungen

- Moderation
- Trainer-Input
- Kleingruppenarbeiten
- auf Wunsch: Durchführung eines Planspiels mit anschließender Auswertung

Führen ohne Vorgesetztenfunktion

Seminarbeschreibung

In der heutigen Arbeitswelt müssen Projekte unter immer größerem Zeitdruck zum Erfolg geführt und Zielvorgaben erfüllt werden. Gleichzeitig soll den wachsenden Ansprüchen von Mitarbeitern, Vorgesetzten und Kunden entsprochen werden. Oft wird dabei der Wunsch nach Macht und Autorität wach.

Dagegen steht ein Wertewandel in der Gesellschaft, bei dem autoritäres Auftreten und Machtgebaren überholt sind. Das Seminar bietet praxiserprobte Strategien zur erfolgreichen Bewältigung dieser Herausforderung.

Mitarbeiter auch ohne disziplinarische Macht zum Erfolg führen, ein besseres Verständnis für sich selbst und die anvertrauten Mitarbeiter zu bekommen, diese typgerecht einsetzen und motivieren zu können, dazu erhalten die Teilnehmer konkrete Hilfestellungen.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Unterschiedliche Mitarbeiterpersönlichkeiten
- Typgerechter Einsatz der Mitarbeiter
- Die eigene Persönlichkeit im Umgang mit den unterschiedlichen Mitarbeitertypen
- Realistische Motivationsziele
- Typgerechtes Feedback
- Die Stufen vom Problem zum Bewusstsein
- Umgang mit Konfliktsituationen

Aktive Übung

- Präsentation
- Analyse von Videobeispielen
- Videoanalyse eigener Rollenspiele

Ihr Nutzen

- Das Seminar richtet sich an Mitarbeiter die als nichtdisziplinarische Vorgesetzte andere Mitarbeiter führen und in Projekten oder im Tagesgeschäft erfolgreich mit ihrem Team Ziele erreichen wollen
- Ebenfalls erhalten Sie die Möglichkeit, schwierige Gespräche konstruktiv zu gestalten

Führung 2.0

Ein Workshop für erfahrene Führungskräfte

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Als Führungskraft haben Sie bereits praktische Erfahrungen in der Mitarbeiterführung gesammelt. Mit diesem Praxis-Training erweitern Sie gezielt Ihr Know-how zu aktuellen Methoden und Grundlagen der Führung und lernen effektive Führungstools kennen.

Durch gezielten Einsatz dieser Führungsinstrumente, aktuellem Führungswissen, Erfahrung und Ihrer authentischen Persönlichkeit erzielen Sie langfristig hervorragende Resultate mit Ihren Mitarbeitern und steigern so Sicherheit, Wirksamkeit und Kompetenz in herausfordernden Führungssituationen.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.450 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Herausforderungen für erfahrene Führungskräfte

- Umgang mit "schwierigen Mitarbeitern"
- Gesprächsführung für Vorgesetzte
- Reflexion der persönlichen Stärken und Schwächen (Führungskraft)
- Die unterschiedliche Motivation / Demotivation junger und älterer Mitarbeiter (Generationenproblem)
- Die unterschiedlichen Anforderungen junger und älterer Mitarbeiter an das Unternehmen / an den Arbeitsplatz / effiziente Arbeitsprozesse
- Respekt im gegenseitigen Umgang
- Autorität erlangen / behalten

Führungswerkzeuge

- Mitarbeitermotivation
- Aufgaben richtig delegieren
- Kritik und Lob
- Objektivität bei Mitarbeiterbeurteilungen / Objektivität im Umgang mit Mitarbeitern
- Mitarbeiterbindung an das Unternehmen stärken: das WIR Gefühl stärken
- Wertschätzung ehrlich kommunizieren
- Unterforderungen und Überforderungen erkennen
- Konfliktmanagement
- Rückkehrgespräche (z. B. nach längerer Erkrankung)

Aktive Übung

- Aktive Gruppenarbeiten, Austausch und Entwickeln von Lösungsansätzen
- Rollenspiele & Fallbeispiele

Führungskraft als (Online-)Coach

Auch virtuell möglich!

Erweitern Sie Ihre Coaching-Kompetenz

Seminarbeschreibung

Als Führungskraft agieren Sie in unterschiedlichen Rollen. Unter anderem auch als Coach der Mitarbeiter. Die Gestaltung der Führungsarbeit mit Coaching-Elementen ist ein für beide Parteien hilfreiches Instrument.

Ihre Aufgabe als Führungskraft ist es, Ihre Mitarbeiter dabei zu unterstützen, die richtigen Ziele zu definieren und die vorhandenen Ausgangspotenziale gezielt zu nutzen. Erfahren Sie, wie Sie die Motivation und Leistungsbereitschaft Ihrer Mitarbeiter bis zum Ziel aufrechterhalten oder sogar steigern können.

Sie erarbeiten sich in diesem Seminar ein Aufgaben- und Rollenverständnis der Führungskraft als Coach und lernen, Coaching-Prozesse systematisch zu gestalten. Sie erhalten grundlegende Techniken und Coaching-Methoden und erweitern durch praktische Übungen Ihre Coaching-Kompetenz.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	930 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.350 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Begriffsdefinitionen

- Coaching vs. Führung
- Coaching – Beratung - Konfliktcoaching
- Funktionen und Ziele

Anforderungen und Rolle

- Fach-, Sozial- und Methodenkompetenz
- Gründe für Coaching
- Bedingungen und mögliche Umsetzungen

Ihr Handwerkszeug als Coach

- Voraussetzungen des Coaching-Prozesses
- Situationsanalyse
- Probleme definieren und Ziele formulieren
- Ablauf und Struktur des Coaching-Prozesses
- Coaching-Werkzeuge
- Lernprozesse reflektieren

Aktive Übungen

- Aktives Coaching mit Trainerfeedback
- Perspektivenwechsel: Coach und Coachee

Führungskräfte als Teamentwickler

Auch virtuell möglich!

Wie Sie Ihr Team unterstützen können

Seminarbeschreibung

Führen Sie eine Gruppe oder ein Team? Heute wird bereits jede Arbeitsgruppe als ein Team bezeichnet. Der Weg zum Team jedoch ist ein Prozess, der positiv unterstützt und gefördert werden kann.

Faktoren, die über eine erfolgreiche Teamentwicklung entscheiden, gehen weit über die fachlichen Kompetenzen hinaus. Welche Kultur des Miteinanders hat sich im Laufe der Zeit geprägt? Gibt es eine Feedback- und eine Konfliktkultur? Wird offenes Feedback gegeben und in Konflikten im Gespräch nach Lösungen gesucht? Oder wird nicht miteinander, sondern mehr übereinander geredet?

Für eine Führungskraft gilt es, die einzelnen Phasen im Reifeprozess eines Teams zu gestalten. Dazu sind unterschiedliche Kompetenzen gefragt. Vom Motivator bis hin zum Mediator reichen die Aufgaben.

In diesem Seminar für Führungskräfte werden die einzelnen Phasen der Teamentwicklung besprochen und was in diesen zu tun ist, um mit geeigneten Maßnahmen der Teamführung diesen Prozess im positiven Sinne zu gestalten. Das Seminar ist so ausgerichtet, dass die Teilnehmer die Möglichkeit haben, Maßnahmen für ihre aktuelle Situation zu erarbeiten.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	810 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Teamkompetenz erweitern

- Gruppe oder Team, was ist ein Team?
- Phasen in der Teamentwicklung
- Teamrollen nach M. Belbin
- Psychologische Rollen und Muster, Transaktionsanalyse
- Maßnahmen der Teamführung für die jeweiligen Phasen
- Teamdynamiken verstehen und optimieren

Teamarbeit fördern

- Projektarbeit initiieren
- Mögliche Umsetzungen
- Methode der Kollegialen Beratung (das Führungskräfte-Team)

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Förderung des Teams
- Aktion, Reflexion und Übertragung in den eigenen Führungsalltag

Ihr Nutzen

- In diesem Modul lernen Sie die „Stellschrauben" für Ihre Teamsituation kennen.
- Sie wissen, was Sie tun können, um im Team effizienter zu werden.
- Sie kennen die Rollen eines jeden Teammitgliedes und können so die Aufgaben besser verteilen.

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Gesundheit als Führungsaufgabe

Wann macht Führung krank?

Seminarbeschreibung

Das Thema Führung und Gesundheit wird in Zukunft noch weiter an Bedeutung gewinnen, schließlich gestalten Führungskräfte neben den physikalischen Arbeitsbedingungen auch das Beziehungsgefüge am Arbeitsplatz.

Die Qualität der Führung trägt entscheidend zur Mitarbeiterzufriedenheit, Mitarbeitergesundheit und damit zur Qualität der Arbeitsergebnisse bei. Gerade in kleinen Betrieben oder Organisationen liegt in diesem Bereich ein großes Potential, um die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern.

Das Seminar geht der Frage nach, wann macht Führung krank, wann macht sie gesund?

Dauer: 1 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr

Termin: auf Anfrage

Kosten*: 980 € zzgl. MwSt.

Seminarort: Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

- Rolle der Gesundheit als Grundlage von Leistungsfähigkeit
- Bedeutung von Gesundheit in Organisationen
- Führungsstile
- Führungsinstrumente
- erweiterte Führungsaufgaben
- psychosoziale Einflussfaktoren

Herausfordernde Kunden- und Mitarbeitergespräche

Auch virtuell möglich!

was, wenn's kracht?

Seminarbeschreibung

Als Führungskraft tragen Sie nicht nur die Verantwortung. Sie haben auch unterschiedlichste Herausforderungen zu meistern. Ob mit Kunden in besonders heiklen Reklamations- und Beschwerdefällen oder in sämtlichen schwierigen Mitarbeiter Gesprächssituationen.

In diesem Seminar erhalten Sie das Handwerkszeug, um sowohl die Mitarbeitergespräche als auch herausfordernde Kundengespräche zu einem konstruktiven Abschluss zu bringen. Und Sie erhalten hier die Möglichkeit, Ihre eigenen Praxisfälle mit einzubringen und je nach Wunsch intensiv zu trainieren.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	850 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Refresh Gespräche konstruktiv mitgestalten

- Von Beginn an eine positive Atmosphäre schaffen:
  - → Gestik, Mimik, Wortwahl, Fragen, Zuhören, Nutzenbrücke, positiver Abschluss
  - → Beim Kunden und beim Mitarbeiter

Schwierige Situationen

- Umgang mit schwierigen Situationen und Kunden
  - → Situative Einwandbehandlung (von der Beziehungs- auf die Sachebene führen)
  - → Reklamationen und Beschwerden
  - → Schwierige Kunden
  - → Akzeptable Lösungen kreieren (Win-Win-Situation)
- Aktive Übungen und Rollenspiele, Trainertipps & Feedback

Schwierige Mitarbeitergespräche

- Werkzeuge für schwierige Mitarbeitergespräche:
  - → Leistungsdefizite
  - → disziplinarische Maßnahmen
  - → Kündigung
  - → Krankenrückkehrgespräch
- Leitfäden für die verschiedenen Gesprächssituationen, Tipps in der Durchführung
- Aktive Übungen und Rollenspiele (auf Wunsch auch mit Kamera und Telefonkoffer)
- Aktive Übungen und Gesprächssituationen

Intensives Training von Führungsgesprächen aus der Praxis der Teilnehmer mit Trainer-Feedback, Gruppenarbeit und Diskussionen.

Auch virtuell möglich!

Kompetenzentwicklung für agile Führungskräfte

So steigern Sie Ihre Führungspersönlichkeit

Seminarbeschreibung

Als Führungskraft haben Sie bereits praktische Erfahrungen gesammelt? Mit diesem Seminar erweitern Sie gezielt Ihr Know-how zu aktuellen Methoden und Grundlagen der Führung und lernen weitere effektive Führungstools kennen.

Durch gezielten Einsatz dieser Führungsinstrumente, aktuellem Führungswissen, Erfahrung und Ihrer authentischen Persönlichkeit erzielen Sie langfristig hervorragende Resultate mit Ihren Mitarbeitenden und steigern so Sicherheit, Wirksamkeit und Kompetenz in herausfordernden Führungssituationen.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	810 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.450 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Agile Führung (Teams zu mehr Selbstorganisation und höherer Produktivität führen)
  - Kanban
  - Canvas
  - W-Planungsraster
  - Videokonferenz
  - TelKo und andere Methoden zur agilen Führung
- Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten in Teams (Belbin: Teamrollenmodell)
- Motivation von Mitarbeitenden
  - Motivation
  - Innere Antreiber
  - Was kann zur Demotivation führen?
- Wertschätzende Führung
- Mitarbeiterbindung – aber wie?
- Refresher: Gesprächsführung

Ihr Nutzen

- Sie erweitern und stärken Ihre Führungskompetenzen
- Sie wissen, wie Sie Ziele erreichen und das Wir-Gefühl im Team stärken können, so dass Ihre Mitarbeiter die Entscheidungen mittragen und Sie aktiv unterstützen.
- Sie wissen, wie Sie einen konstruktiven und offenen Umgang im Team fördern können.
- Sie wissen, wie Sie Mitarbeiter motivieren und an das Unternehmen binden können.

Aktive Übung

- Praktische Übungen
- Gruppenarbeiten
- Praxisorientierter Austausch in kollegialer Runde

Virtuelles Training

Konflikt- und Krisenmanagement

im virtuellen Raum

Seminarbeschreibung

Mit der Corona-Krise gehen rasante Veränderungen einher. Sie beeinflusst die Intensität der Konflikte und die Emotionen der Beteiligten. Dazu kommt die weiter gestiegene Relevanz der Digitalisierung, was Ängste auslöst. Entsprechend stellen sich Fragen und Herausforderungen – insbesondere für Führungskräfte und Teamleiter. Gerade in der Krise und unter den neuen Rahmenbedingungen zeigt es sich, wie souverän Teamleiter mit Konflikten umgehen.

Wie übersetze ich Konfliktmoderation in den virtuellen Raum? Wie gehe ich mit Emotionen um? Welche digitalen Tools eignen sich, um Konflikte anzusprechen und zu moderieren sowie Ergebnisse transparent zu sichern?

Dieser Workshop liefert Ihnen sofort umsetzbare und praktische Hilfen in Ihrer Praxis als Führungskraft.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	950 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Konflikt- und Krisenmanagement im virtuellen Raum

- Digitalität & Führen auf Distanz
  - Besondere Herausforderungen in Krisenzeiten (Pandemie, Changeprozesse)
  - Digitale Lösungsansätze für unterschiedliche Herausforderungen
  - Passende Kommunikationsstrukturen im virtuellen Raum schaffen
- Digitale Werkzeuge, Voraussetzungen und Möglichkeiten in virtuellen Konfliktsituationen
  - Technische Voraussetzungen anwenden (in Zoom)
  - Visualisierungsmöglichkeiten von Emotionen
- Aufbau der virtuellen Konfliktmoderation
  - Vorbereitung & virtueller Ablauf
  - Virtuelle Konfliktmoderation (6 Schritt – Methode)
  - Eigene Haltung und Umgang mit Konflikten in virtuellen Teams
  - Verbindungen zwischen Konfliktparteien herstellen
- Erproben und Reflektieren eines Konfliktgespräches / Moderation
  - Mein Wirken und Handeln im Fallbeispiel
  - Schwierige Situationen virtuell moderieren
  - Hilfreiche Tipps & Erkenntnisse

Aktive Übung

- Break-Out Session
- Fallbeispiele durchsprechen

Konfliktmanagement

im Coachingprozess

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Führungskräfte werden schneller mit Konflikten konfrontiert als ihnen lieb ist. Oftmals versuchen sie den Konflikt (teilweise mit "Brachialgewalt") vorschnell zu lösen oder beauftragen einen Berater, um den Konflikt für sie zu bereinigen. Leider können beide Effekte auch kontraproduktiv sein. Umso wichtiger ist es, als Führungskraft in Konfliktsituationen sowohl zu führen wie auch zu coachen, denn der professionelle Umgang mit Konflikten ist häufig auch ein zentrales Thema im Coaching. Es lässt sich immer wieder feststellen, dass Menschen aus einer emotionalen Betroffenheit heraus konzeptlos mit Konflikten umgehen. So werden Konflikte gerne unterdrückt, geschönt oder geleugnet, damit sie (scheinbar) unterschwellig bleiben. Oft eskalieren derartige Konflikte schließlich genau dann, wenn sie am unpassendsten sind.

Deshalb erhalten Sie in diesem Modul einen passenden Werkzeugkasten, um in sämtlichen Konfliktsituationen angemessen agieren zu können.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:00 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Was verbirgt sich hinter dem Begriff „Konflikt“?
- Konfliktarten und -typen
- Konfliktverlauf
- Abgrenzung zu Mobbing
- Konfliktbewältigungsstrategien
- Möglichkeiten und Grenzen im Konfliktfall

Konfliktanalyse und Konfliktcoaching

- 4-Seiten-Modell zur Konfliktanalyse
- Konfliktbus
- Inneres Team
- TZI (Themen zentrierte Interaktion)
- TA (Transaktionsanalyse

Führungswerkzeuge im Konfliktfall

- Körpersprache im Konfliktfall
- Gesprächsgrundlagen
- Checkliste zur Vorbereitung auf Konfliktgespräche
- Das Feedbackgespräch im Konfliktfall
- Das Kritikgespräch
- Das Konfliktgespräch
- Das Streitschlichtungsgespräch (nach dem Harvard-Konzept

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Verbesserung der Konfliktkompetenz
- Coachingsequenzen mit eigenen Fällen
- Videoanalyse eigener Gesprächssituationen mit Feedback

Learning Leadership

Mitarbeitergespräche gekonnt umsetzen

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Kommunikation ist eines der wichtigsten Führungsinstrumente. In Teams, in denen strukturiert, klar und offen miteinander gesprochen wird, nehmen die Qualität der Arbeit ebenso wie die Motivation und Zufriedenheit der Mitarbeitenden und Führungskräfte spürbar zu. Das gilt umso mehr in komplexen, agilen Arbeitswelten, in denen es mehr denn je auf eine gute Abstimmung ankommt.

Als Führungskraft werden Sie in diesem Seminar stärker für die Wichtigkeit professioneller Mitarbeitergespräche sensibilisiert und erhalten das passende Handwerkszeug. Neben dem kompakten Grundlagenwissen erhalten Sie 25 praxisnahe Gesprächsleitfäden für die häufigsten Gesprächsanlässe in Organisationen - von Auswahl bis zu Förder- und Entwicklungsgespräche.

Mit dem praxisnahen Training erhalten Sie zudem genügend Routine, um sich zukünftig professionell und kompetent in Gesprächssituationen aufzustellen.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.400 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.500 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Themen

- Gute Kommunikation und schlechte Kommunikation…
- Vom Gesprächsanlass zum Gesprächsziel
- Gespräche strukturieren & persönliche Agenda
- Konstruktive Rahmenbedingungen schaffen
- Positive Körpersprache und Wortwahl einsetzen
- Fragetechniken als Gesprächsinstrument bewusst nutzen -nachhaken nicht vergessen
- Kommunikationsklippen (Team-Meetings, E-Mails, TelKos, Videokonferenzen,…)
- Umgang mit kritischen Situationen und Einwänden
- Mitarbeitergespräche trainieren (je nach Einsatz und Wunsch):
  - → Personalgewinnung
  - → Onboarding
  - → Probezeit
  - → Entwicklungsgespräch
  - → Zielvereinbarungsgespräch
  - → Beurteilung
  - → Gehaltsverhandlung
  - → Konflikt und Krisenthemen
  - → Abmahnung
  - → Kündigung

Aktive Übung

- Kurze Theorie-Einheiten
- Gruppenarbeiten
- Rollenspiele
- Trainerfeedback
- Erfahrungsaustausch

Mit Visionen führen

Gesamtgesellschaftliche Veränderungen und ihre Auswirkungen auf interne Unternehmensprozesse

Seminarbeschreibung

Nur, wenn das Unternehmen selbst eine Gemeinschaft ist, wenn die Mitarbeiter sich mit ihm identifizieren, begeistert von Produkten und Dienstleistungen, aber auch der Firmenkultur sind, werden sie dies auch nach außen leben. Nur Fans können andere zu Fans machen!

Inhalt

- Attraktive, Sinn stiftende Visionen entwickeln
- Überzeugend kommunizieren
- Enthusiasmus verbreiten
- Leitfäden für Führungskräfte an psychosozialen Veränderungen ausrichten

Dauer: 2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termine: auf Anfrage
Kosten*: 1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort: Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Mitarbeitertreue in der Krise

Auch virtuell möglich!

Schlüsselfaktor Loyal Leadership

Seminarbeschreibung

Gerade in der Krise ist es besonders entscheidend sich die Mitarbeitertreue zu halten und aufzubauen. Sie verhält sich oftmals krisenkonform. Das Thema hat sogar einen neuen Begriff hervorgebracht: „The Big Quit" – als Bezeichnung für die Welle von Kündigungen, die aktuell über die Unternehmen kommt. Eine unmittelbare Ursache für die Flucht vieler Beschäftigter war die Covid-19-Pandemie, die Mitarbeitende zuweilen auch im Kurzarbeitsland Deutschland zwang, sich einen neuen Job zu suchen. Oft allerdings scheint Corona nur den letzten Anstoß gegeben zu haben, der vielen zuvor fehlte, um den alten Job an den Nagel zu hängen. Nicht von ungefähr wird „The Big Quit" auch „Great Resignation" genannt. Denn das ist, was Mitarbeitende offenbar oft fühlen: Resignation.

Ziel dieses Seminars ist es Führungskräften zu zeigen, was sie tun können, damit Mitarbeitende ein echtes Gefühl von Loyalität zum Unternehmen entwickeln – eine innere Verbundenheit, die so stark ist, dass sie auch über so manche Krise hinwegträgt.

Inhalt

- Wann sprechen wir von einer Krise?
- Unterschiedliche Arten der Krise
- Was Unternehmen attraktiv macht?
- Umgang mit Trauer in der Transformation
- Authentisches Employer Branding für erfolgreiche Personalbindung
- Prozessmodell zum Future Management
- Mitarbeitende finden und binden
- „Big Quit" – richtig schön hier!
- Fundament der Loyalität
- Kündigungsgründe finden und beseitigen
- To-Dos der Mitarbeiterbindung
- Erhöhung der Arbeitgeberattraktivität

Präsenzveranstaltung

Dauer: 2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin: auf Anfrage
Kosten*: 1.500 € zzgl. MwSt.
Seminarort: Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Plötzlich Führungskraft! ...

Teil 1: Virtuell

Hybrid-Veranstaltung

Seminarbeschreibung

Im Geschäftsbereich werden Teamleitende häufig bereits kurz nach ihrem Einstieg in die Organisation zu Führungskräften ernannt.

Um diesen Rollenwechsel gut zu bewältigen und den Anforderungen gerecht zu werden, die an eine Führungskraft gestellt werden, ist eine gründliche und rechtzeitige Vorbereitung wichtig, denn die Übernahme von Führungsverantwortung fordert die Persönlichkeit ganzheitlich.

Dieses Seminar wird speziell auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten und vermittelt Ihnen das erforderliche Rüstzeug.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 4½ Stunden + Präsenzveranstaltung
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	siehe bei Teil 2: Präsenzveranstaltung
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt – Teil 1: virtuell

Einstieg

- Virtuelles Kennenlernen (Selbstpräsentation vorab als Einstieg: 5 Folien à 8 Minuten)
- Reflexion der ersten Erfahrung als Führungskraft
- Plötzlich Führungskraft: Ihre Rolle – Ihre Aufgaben – Ihr souveräner Einstieg

Grundlagen

- Rolle, Haltung und Wahrnehmung als Führungskraft
- Rollenmanagement – mein individueller Stil als Führungskraft
- Mitarbeitende führen und motivieren
- Motivation, Lob und Anerkennung

Zentrale Führungsinstrumente

- Grundlagen guter Gesprächsführung
- Delegieren und planen
- Merkmale guter Aufgabenstellung
- Feedbackkultur integrieren & gestalten
- Das formale Beurteilungsgespräch
- Konstruktives Kritikgespräch
- Krankenrückkehrgespräche
- (Virtuelle) Besprechungen effizient moderieren

Selbstlernphase mit Transferaufgabe

- (Erarbeitung des Handlungsplans als Führungskraft – die ersten 100 Tage)

… Plötzlich Führungskraft!

Teil 2: Präsenz

Hybrid-Veranstaltung

Inhalt

Einstieg

- Präsenz Ankommensrunde (Vorstellung Transferaufgabe – die ersten 100 Tage)

Herausfordernde Führungssituationen

- Konflikt – Was ist das überhaupt?
- Konfliktbewältigungsstrategien
- Konfliktverlauf
- Umgang mit schwierigen Gesprächssituationen
- Das Schlichtungsgespräch

Praxisnahe Simulationsübung: „Plötzlich Führungskraft“

- Delegieren und planen der individuellen Führungssituation
- Merkmale guter Aufgabenstellungen
- Das Beurteilungsgespräch
- Herausfordernde Mitarbeitenden Gespräche
- Gruppenmoderation
- Feedback geben und erhalten
- Sammeln der Erkenntnisse

Erfahrungsaustausch

- Grundlagen der Kollegialen Beratung
- Integration und Bearbeitung eigener Fälle
- *Alternativ*: Die Führungskraft als Coach / individuelles Coaching

Aktive Übung

- Mediengestützte Präsentation,
- Erarbeitung konkreter Fallbeispiele
- Gruppendiskussionen und Erfahrungsaustausch

Ihr Nutzen

- Gute Personalentwicklung hilft Ihrer Organisation dabei, sich wettbewerbsfähig aufzustellen

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr (vorher: Teil 1: virtuell)
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	2.790 € zzgl. MwSt. (inkl. Teil 1: virtuell)
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke in Teil 2

Vom Kollegen zur Führungskraft

Wesentliche Führungsinstrumente

Seminarbeschreibung

Der Wechsel in eine Führungsposition bedeutet eine Herausforderung. Die Beziehungen zu Kollegen, Vorgesetzten und Mitarbeitern müssen neu definiert und Akzeptanz-Probleme gelöst werden.

Dieses Training unterstützt die Teilnehmenden darin, typische Anfangsfehler zu vermeiden und Antworten für Unsicherheiten und Fragen zu finden, wie beispielsweise „Führe ich kollegial, wenn ich bisher Kollege war?“ oder „Wie erreiche ich Akzeptanz in der neuen Rolle?“

Dauer: 2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr

Termine: auf Anfrage

Kosten*: 1.350 € zzgl. MwSt.

Seminarort: Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

- Die neue Rolle: Vom Teammitglied zum Teamleiter
- Die neuen Anforderungen und Aufgaben
- Analyse der Ressourcen und Herausforderungen
- Entdecken und Ausbauen der eigenen Stärken
- Fremdbild – Selbstbild: die Erwartungen klären
- Mitarbeitern Ängste nehmen und Blockaden vorbeugen
- Die ersten 100 Tage – Typische Anfangsfehler vermeiden!
- Die verschiedenen Führungsstile und -situationen
- Den eigenen Führungsstil entwickeln – authentisch handeln
- Akzeptanz in der neuen Rolle
- Kollegiales oder nicht kollegiales Verhalten?
- Sich durchsetzen und klar positionieren

Wertschätzende Führung

als Teil des Business verstehen

Seminarbeschreibung

Viele Führungskräfte denken immer noch, dass Wertschätzung „nice-to-have“ ist. Doch damit liegen sie falsch.

Wertschätzende Führung ist "Employer Branding" von innen, fördert die psychische Gesundheit und verhindert die Demotivation der Mitarbeiter. Sie ist zugleich Basis für wirksames Kundenbeziehungsmanagement nach außen.

Wertschätzung ist Business. Dies zu erkennen ist der erste Schritt, verbunden mit einer Änderung der persönlichen Einstellung. Wenn Sie sich mit dem Thema intensiver befassen möchten, haben Sie genau das richtige Seminar gefunden.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.350 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Was ist wertschätzende Führung?
- Ihre Rolle als Führungskraft- wie möchten Sie wirken?

Werkzeuge wertschätzender Führung

- Werkzeuge wertschätzender Führung
- Kommunikation im Mittelpunkt des Führungsalltags
- Zentrale Führungsinstrumente
- Motivierende und demotivierende Körpersprache

Eigene Maßnahmen entwickeln

- Maßnahmen zur Förderung der wertschätzenden Führung
- Umsetzungsplanung für Ihren Bereich
- Austausch & Ideenfindung

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Förderung der Wertschätzungskompetenz
- Aktivierende Methoden zum Austausch

Ihr Nutzen

- Sie entwickeln Ihre eigenen Handlungsplane zur Umsetzung der wertschätzenden Führung
- Austausch unter Kollegen – "best practice"
- Sie kennen die Elemente wertschätzender Führung.

AUSBILDUNG

Ausbilden im „New Normal“

Umsetzungsstrategien

Virtuelles Training

Seminarbeschreibung

Durch die Digitalisierung und die Erfahrungen der letzten Monate haben sich neue Aspekte für die Ausbildung in allen Organisationen ergeben.

In diesem virtuellen Seminar werden Folgen und Best Practice Aspekte für die Ausbildung beleuchtet. Dazu wird bewusst die Zielgruppe betrachtet, Impulse für eine „Remote“ Begleitung gegeben, Konsequenzen für das digitale „Mindset“ von Ausbildenden besprochen, kollaborative und digitale Ausbildungstools erprobt und Lösungen für die Praxis erarbeitet, damit Ihre Ausbildung zukunftsfähig für Ihre Organisation bleibt.

Inhalt

Digitale Entwicklungen in den Unternehmen – Folgen für die Ausbildung 4.0

- Megatrends und ihre Auswirkungen für die Ausbildung 4.0.
- Unterschiedliche Branchen – unterschiedliche Rahmenbedingungen: Möglichkeiten und Grenzen im Hinblick auf Digitalisierung und Ausbildung 4.0.
- Ausbildung im "New Normal": Was bedeutet das für Ausbildungsunternehmen?

Die „neue“ Generation von Azubis

- Umgang mit Werten, Ansprüchen und Wünschen der Digital Natives.
- Lernen gestern, heute und morgen. Impulse für eine „remote“ und kollaborative Ausbildung.
- Konsequenzen für Kompetenzen und Mindset der Ausbildenden.
- Generationenvielfalt – eine Chance für alle Unternehmen.

Neue Technologien zur Wissensvermittlung

- Soziale Netzwerke und Open Sources: Was „Digital Natives“ im WWW verwenden und wie wir dieses in die Ausbildung transferieren.
- Tipps für eine „remote“ Ausbildungsbegleitung – auch im New Normal.
- Überblick über Lehr- und Lernmethoden im digitalen und „remoten“ Zeitalter.
- MOOCS, Learning Nuggets, Mobile Learning, Quiz-Apps.
- Lernplattformen, Open Sources, Learning Experience und Gamification.
- Digitale Fitness für Ausbildenden – wichtiger denn je.
- Wie können wir diese Erfahrungen für eine mobile und „remote“ Ausbildung im New Normal nutzen?

Strategien der Umsetzung

- Was sind die nächsten Schritte? Erarbeitung einer Zielmatrix.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Betriebswirtschaft

Kaufmännisches Knowhow für Auszubildende

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Ein häufig kritisierter Punkt in der (Aus-)Bildung junger Menschen ist der Mangel an kaufmännischem Wissen, das Fehlen von Kenntnissen über wirtschaftliche Zusammenhänge und die Unsicherheit hinsichtlich finanzieller Entscheidungen.

Um Ihre Auszubildenden fit für die Zukunft zu machen, ist es erforderlich, sie sowohl in technologischem als auch in betriebswirtschaftlichem Knowhow weit „nach vorne“ zu bringen.

In diesem Seminar erlernen die Auszubildenden betriebswirtschaftliche Grundlagen, von der Unternehmensgründung bis zum Jahresabschluss. Sie finden heraus, warum Menschen bestimmte wirtschaftliche Entscheidungen treffen, warum Unternehmen existieren und wie Bank und Börse funktionieren.

Nach dem Seminar werden Sie den Wirtschaftsteil jeder Zeitung mit ganz anderen Augen sehen.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 4½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	700 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Die Basisprozesse

- Beschaffung (mit Lagerhaltung)
- Produktion (Güter und Dienstleistungen)
- Absatz (mit Marketing)

Die Querschnittsfunktionen

- Führung und Management
- Innovation
- Investition und Finanzierung

Die Praxis

- Gründung
- Organisation und Personal
- Rechtsformen von Unternehmen
- Bank und Börse

Aktive Übung

- Eigene Unternehmensgründung in der Gruppe
- Klärung aller Begrifflichkeiten, bei denen Fragezeichen existieren

Handlungsorientiertes Ausbilden

Auch virtuell möglich!

Neue Impulse als Ausbilder setzen

Seminarbeschreibung

In der heutigen Zeit erwartet Sie eine Vielzahl an Herausforderungen als Ausbildender. Die Ausbildung hat sich doch sehr gewandelt – ebenfalls auch die Auszubildenden und deren Lebensumstände.

So stellen Sie sich heute die Frage: wie kann ich meine Auszubildenden motivieren und gleichzeitig unterstützen bei allem, was sie bewegt?

Hinzu kommt, dass nicht jeder Auszubildende gleich ist. Hierfür sollen Sie passende „Werkzeuge" erhalten, um handlungsorientiert ausbilden zu können, Ihre Auszubildenden zu motivieren und in Krisensituationen unterstützen zu können.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	1 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	780 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen der Handlungsorientierung für Ausbilder

- Die Rolle des Ausbilders hat sich geändert
- Berufliche Handlungskompetenz
- Die vier Bereiche der Handlungskompetenz
- Gezielte Förderung durch Handlungsorientierung
- Die Geschichte der Handlungsorientierung
- Handlungsorientiertes Ausbilden
- Die Entwicklung der Ausbildung
- Merkmale guter Aufgabenstellung

Lerntechniken von Azubis – Impulse setzen

- Wie behalten oder nehmen Azubis Wissen am besten auf?
- Lerntypenbestimmung
- Richtiges Mitschreiben
- Mind-Mapping
- Hausaufgaben
- SQ3R-Methode zum Erfassen von Texten
- Lernkarteikasten
- 6 Schritte für wirksames Lernen
- Grundlagen der Projektmethode
- Die Projektphasen
- Eigene Projekte für Ihre Azubis entwickeln

Aktive Übung

- Wunschthemen der Ausbilder & Netzwerken
- Projekte entwickeln für ihre Auszubildenden

Neue Impulse für die Ausbildung setzen

Projektarbeit für Auszubildende im Bereich IT

Seminarbeschreibung

Wollten Sie nicht schon immer einmal die Möglichkeit haben, Ihre Tätigkeit als Ausbildungs-Verantwortlicher zu beleuchten und neue Impulse für Ihre Tätigkeit zu erhalten?

In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit über Ihr Aufgabengebiet zu sprechen, Altbekanntes aufzufrischen und neue Methoden der Ausbildung zu erhalten. Gerade das Thema Projektarbeit für Auszubildende ist ein hilfreiches Instrument, um ebenfalls bereichsfremde Auszubildende die IT näher zu bringen.

So erarbeiten wir in diesem Workshop verschiedenste Projektarbeiten, welche Ihnen und Ihren Auszubildenden eine zierorientierte Ausbildung garantiert. Sie gewinnen neue Blickwinkel und Strategien, wie Sie Auszubildende zu mehr Eigenverantwortung motivieren können.

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Die heutige Rolle des Ausbilders
- Motivationskurve während der Ausbildung
- Wie kann ich als Ausbilder dagegenwirken?
- Welche Lernarrangements gibt es in der Ausbildung

Die Projektarbeit

- Was wird unter einem „Projekt“ verstanden?
- Die DIN 69901
- Grundlagen der Projektmethode für Auszubildende
- Erstellung und Planung von Projektaufgaben
- Durchführen und Projektabschluss
- Der richtige Umgang mit Erwartungen und Feedback
- Wie binde ich die Projektarbeit in die Azubibewertung mit ein?

Aktive Übung

- Erarbeiten der eigenen Projektarbeiten für IT fremde Auszubildende
- Erarbeiten der eigenen Projektarbeiten für IT nahe Auszubildende

Pflegefall Azubi

Konfliktsituationen professionell bewältigen

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Der Alltag im Umgang mit Azubis kann alles andere als einfach sein. Auseinandersetzungen und Konflikte können unter den Auszubildenden und auch mit anderen Kollegen überhand nehmen. Die Arbeit kann oft lästig und zähflüssig werden.

Wie Sie aufkommenden Konflikten mit Azubis besser begegnen können und wie Sie schlussendlich konstruktiv damit umgehen können, zeigen wir Ihnen in unserem Seminar. Dabei gehen wir auf alle Arten von Herausforderungen im Umgang mit Auszubildenden ein, auf typische Probleme oder immer wieder entstehende Konflikte.

Ziel dieses Seminares ist, Sie als Ausbilder auf viele Situationen vorzubereiten und Ihnen mögliche Handlungsalternativen und Wege aufzuzeigen.

Virtuelles Training

Dauer: 2 Tage à 3½ Stunden

Termin: auf Anfrage

Kosten: 790 € zzgl. MwSt.

Seminarort: Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer: 1 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr

Termin: auf Anfrage

Kosten*: 780 € zzgl. MwSt.

Seminarort: Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Grundlagen der konstruktiven Gesprächsführung mit Azubis
- Konfliktursachen verstehen
- Anzeichen eines Konfliktes erkennen
- Herausarbeitung verschiedener Konfliktarten
- Ihre Handlungstipps
- Bewährte Techniken und effiziente Strategien zur Konfliktlösung
- Hintergründe durchschauen, Entstehung von Konflikten nachvollziehen

Problemanalyse und Lösungsfindung

- Typische Probleme in der Ausbildung und Hilfestellungen für den Praxiseinsatz
- Wer ist ein Pflegefall? Problemanalyse und Ideenfindung
- Teilnehmerbezogen: Schwierige Situationen aus Ihrem Arbeitsalltag besprechen
- Praktische Übungen
- Eigene Projekte für Ihre Azubis entwickeln

Aktive Übung

- Wunschthemen der Ausbilder & Netzwerken
- Lösungen erarbeiten

Professionell in der Ausbildung

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Wollten Sie nicht schon immer einmal die Möglichkeit haben, Ihre Tätigkeit als Ausbildungsverantwortlicher oder Ausbilder zu beleuchten und neue Impulse für Ihre Tätigkeit zu erhalten?

In diesem Seminar haben Sie die Möglichkeit über Ihr Aufgabengebiet zu sprechen, Altbekanntes aufzufrischen und eine Unterstützung zu erhalten, um noch professioneller aufzutreten. Durch praktische Übungen können Sie neue Blickwinkel und Strategien gewinnen, wie Sie Auszubildende zu mehr Eigenverantwortung motivieren können und Ihren Umgang mit herausfordernden Gesprächssituationen (z.B.: Lehrer, Audits, Auszubildende) noch zielorientierter führen.

In dieser Veranstaltung haben Sie die Möglichkeit, Ihre ganz eigenen und aktuellen Themen mit anzusprechen und durch einen Austausch, auch verschiedene Lösungsansätze zu erhalten. Ebenso erhalten Sie passgenaue Tipps und ein professionelles Trainerfeedback.

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Gesprächsführung für Ausbilder

- Grundlagen konstruktiver Gesprächsführung
- Von der Vorbereitung bis zur Durchführung unterschiedlichster Gesprächsarten
- Gespräche durch die richtigen Fragestellungen steuern
- Aktive Übungen und Rollenspiele (auf Wunsch auch mit Kamera)

Impulse – Was gibt es Neues?

- Motivation & Delegation von Auszubildenden
- Lernen bei Auszubildenden fördern
- Herausforderungen managen

Individuelle Unterstützung

- Wunschthemen der Ausbilder
- Entweder Coaching oder einen Auffrischungstag ca. 4 Wochen später
- Konstruktives Feedback und Tipps durch die Trainerin

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Prüfungsvorbereitung für Auszubildende

Auch virtuell möglich!

Sicher ist sicher...

Seminarbeschreibung

Die Abschlussprüfung nähert sich unaufhaltsam und plötzlich realisieren Sie, wie schnell die Zeit vergangen ist. Es handelt sich hierbei um die letzte Prüfung und die Wichtigkeit einer optimalen Vorbereitung kann nicht hoch genug eingeschätzt werden.

Um bestmöglich vorbereitet zu sein, haben Sie die Möglichkeit, genau zu erfahren, was in der Prüfung auf Sie zukommt und die Chance, das Fachgespräch in einer Prüfungssimulation mit einer erfahrenen Fachhochschul-Dozentin zu absolvieren. Auch werden Ihnen ideale Lerntechniken und Möglichkeiten vermittelt, um das Gelernte besser umzusetzen. Zusätzlich werden Aspekte wie die Erweiterung der kommunikativen Kompetenz und Stressbewältigung angesprochen.

Mit individueller Rückmeldung und Feedback steht einer erfolgreichen Prüfung und einer guten Note nichts mehr im Wege!

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 6 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagenwissen zur Abschlussprüfung

- Die Vorbereitung
- Passende Lerntechniken (und Zeitmanagement für Azubis)
- Die Dokumentation
- Der Prüfungsablauf (Eröffnung, Hinführen zum Thema, die Medien, Gestik & Mimik, Zielgruppe, sprachliche Gestaltung, Präsentation der Ergebnisse, Gestaltung des Abschlusses)
- Die Kernpunkte: Auftragsplanung, Durchführung & Qualitätskontrolle & -sicherung

Kommunikative Kompetenzerweiterung

- Gesprächsvorbereitung
- Festlegung des Gesprächsziels
- Sicheres Auftreten (Gestik, Mimik, Stand und vieles mehr...)

Umgang mit Stress

- Tipps zur Stressprävention
- Stressreduktion während und vor Prüfungen

Aktive Übung

- Prüfungs-Simulationen
- Reflexion von Stärken
- Tipps bei Schwächen

VERTRIEB & MARKETING

Das ABC des Verkaufens

Techniken, die ein Verkäufer kennen muss

Seminarbeschreibung

Es gibt unterschiedliche Faktoren, die einen erfolgreichen Verkäufer auszeichnen. Welche sind das? Welche Faktoren sollte man kennen, um mehr Kunden zu gewinnen und dauerhaft an sich zu binden? Verkaufen ist ein strategischer Prozess, der in unterschiedliche Phasen unterteilt werden kann. Geborene Verkäufer wenden diese Phasen intuitiv an und sind dadurch erfolgreich. Die Phasen des Verkaufens sind jedoch auch erlernbar, und die konsequente Berücksichtigung der einzelnen Phasen erhöhen die Chancen, zum Ziel zu kommen. Bekannt ist auch, dass der Verkäufer sein Produkt kennen muss. Produktwissen alleine macht aber noch keinen guten Verkäufer. Er muss Kunden verstehen und zu beraten lernen. Dabei steht die konsequente Kundenorientierung im Fokus.

Die Bedeutung der unterschiedlichen Phasen und Techniken des Verkaufsgesprächs und die Fähigkeit, den Kunden besser zu verstehen, erlernen Sie in diesem zweitägigen Training. Dieses Training bietet die Grundlage für angehende Verkäufer.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.050 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Rationale & emotionale Kompetenz

- Analyse des Verkaufsgesprächs und Bedeutung der unterschiedlichen Phasen
- Was bin ich für ein Verkäufertyp? Die individuellen Stärken erkennen und ausbauen
- Unterschiedliche Bedeutung von Effizienz und Effektivität im Verkauf kennen und verstehen
- Selbstbewusstsein und Stärke beim Verkaufsabschluss
- Verständnis darüber erlangen, dass Verkaufen und Kundenbindung kein abgeschlossener Vorgang, sondern ein kontinuierlicher Prozess ist, der sich ständig wiederholt
- Identifikation von übergeordneten und verkaufsspezifischen Zielen zur Kundenbindung

Werkzeuge ABC des Verkaufens

- Das Rad des Verkaufens – Von Hard-Selling zu Heart-Selling
- Fragetechniken zur Bedarfsanalyse
- Verkäufer-Toolbox – Umgang mit Einwänden
- Umgang mit schwierigen Kunden und Kundenbeschwerden
- Commitment und Abschluss
- Verkaufen unter erschwerten Bedingungen

Aktive Übung

- Einübung von Verkaufsgesprächen
- Umgang mit Fragetechniken und Einwänden
- Erkennen, wann man selbst diesen Überzeugungsfaktoren ausgesetzt wird und wie man sich dagegen wehrt

Ihr Nutzen

- Sie lernen, dass Verkaufen ein erlernbarer Prozess und in verschiedene Phasen unterteilt ist
- Sie kennen diese einzelnen Phasen und können sie im Verkaufsgespräch zielgerichtet einsetzen und kennen die Erfolgsfaktoren, die den Verkaufsprozess erfolgreicher machen.

Virtuelles Training

Fit für die (Video-)Telefonie im Außendienst

Ihre Wirkung kann die Beziehung zum Kunden verändern

Seminarbeschreibung

Jeden Tag haben Sie die unterschiedlichsten Telefonkontakte. Doch gerade in Zeiten, in denen Sie nur noch telefonischen oder virtuellen Kontakt zu Ihren Kunden pflegen, ist es umso wichtiger, Ihre Wirkung und mögliche Einflussfaktoren zu kennen und umzusetzen.

Durch dieses virtuelle Training erhalten Sie einen „Werkzeugkoffer" für professionelle telefonische und virtuelle Kontakte und sind so in der Lage Ihre Beziehungsebene noch positiver zu gestalten.

Durch aktive Übungen innerhalb des Trainings erweitern Sie Ihre Handlungskompetenz und erhalten hilfreiche Tipps für Ihren zukünftigen Alltag im Außendienst.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	780 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Grundlagen der (Video-)Telefonie

- Fit für Telefonie / Videotelefonie Kontakte
- Gezielte individuelle Vorbereitung von Telefongesprächen
- Wie kann aus einem Telefonat ein mögliches Videogespräch zukünftig generiert werden
- Wie baue ich eine konstruktive Beziehungsebene zum Kunden auf?

Werkzeuge und Instrumente

- Aufmerksamkeitsstarke Einstiegsformulierungen, die das Interesse wecken
- Passende Bedarfsanalyse
- Positive und konstruktive Formulierungen im Umgang mit Einwänden
- Die „Sie-Nutzenbrücke"
- Positiver Gesprächsabschluss

Herausfordernde Situationen

- Konstruktiver Umgang mit herausfordernden Situationen und Beschwerden
- Umgang mit unterschiedlichsten Kunden- und Telefontypen
- Technische Tipps im Umgang mit MS Teams / Zoom
- Praxistipps & Fragen zum Thema „digitale Kanäle"

Aktive Übung

- Virtuelles Training und interaktive Übungen in Breakout-Sessions
- Telefontraining in Rollenspielsituationen (in Gruppenräumen)
- Individuelles Trainerfeedback

Kunden online gewinnen ...

Das virtuelle Kundengespräch professionell führen

Virtuelles Training

Seminarbeschreibung

In der heutigen digitalen Welt ist es von größter Bedeutung, sich erfolgreich in der Online-Welt zu präsentieren, um potenzielle Kunden zu gewinnen und zu binden. Ein zentraler Faktor hierbei ist das Verkaufsgespräch, das sich jedoch in Onlinesituationen erheblich verändert hat.

In unserem Seminar werden Sie lernen, wie Sie erfolgreich potenzielle Kunden über digitale Kanäle ansprechen und gewinnen können. Sie erfahren, welche Tools und Strategien Sie einsetzen können, um Ihre Online-Präsenz zu stärken und Ihre Zielgruppe zu erreichen. Ein Schwerpunkt des Seminars wird darauf liegen, wie Sie ein professionelles und erfolgreiches virtuelles Kundengespräch führen können. Sie werden lernen, wie Sie die digitale Brücke zum Kunden aufbauen, Blickkontakt halten und souverän mit den Tools umgehen können, um langfristige Kundenbeziehungen aufzubauen.

Lernen Sie von erfahrenen Branchenexperten und erhöhen Sie Ihre Erfolgsquote beim Online-Kundengewinn. Durch die Teilnahme an unserem Seminar werden Sie in die Lage versetzt, Ihre Online-Präsenz effektiv zu nutzen und bedarfsgerecht zu agieren. Seien Sie dabei und erweitern Sie Ihre Fähigkeiten im Bereich des digitalen Verkaufs.

Virtuelles Training

Dauer:	4 Tage à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Grundlagen

- Unterschied zwischen virtuellen und Präsenz Kontakten
- Technische Tipps und Umsetzungsmöglichkeiten
- Die PowerPoint-Präsentation
- Die Gesprächsgrundlagen und die virtuelle Kontaktgestaltung
- Auftreten und Wirkung
- Professionelle Gesprächsvorbereitung

Richtig analysieren

- Nicht alle Kunden sind gleich
- Bedarfsanalyse online
- Das Verkaufsgespräch mit der passenden Präsentation

Aktive Übung

- Erarbeitung der eigenen Strategie (Präsentation)
- Passendes Trainerfeedback und Tipps
- Videofeedback (Online) zur nachhaltigen Optimierung

Auch virtuell möglich!

Verhandlungstechniken, typische Methoden und fiese Fallen

Framing in Verhandlungen

Seminarbeschreibung

Was machen wir am Wochenende? Wer erledigt den Abwasch, wer kümmert sich um die Wäsche, wer kocht? Oft war Ihnen in diesen Alltagssituationen wahrscheinlich nicht einmal bewusst, dass Sie sich in einer Verhandlung befinden. Mit anderen Worten: Wir verhandeln ständig!

Dennoch sind viele Menschen in Verhandlungen unsicher, sie wissen nicht, wie das geht. Gerade im Berufsleben ist es jedoch wichtig, dass Sie die wichtigsten Verhandlungstechniken erkennen und beherrschen.

In diesem Seminar erkennen Sie typische Situationen, erhalten hilfreiche Methoden, erkennen fiese Tricks und lernen passende Abwehrtechniken.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 15:00 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Phasen der Verhandlung
- Körpersprache in der Verhandlung konstruktiv nutzen
- Motive verstehen und nutzen
- Professionelle Vorbereitung
- Rahmenbedingungen und Verhandlungssettings

Verhandlungstechniken und -methoden

- Gespräche richtig strukturieren
- Der Ablauf einer professionellen Verhandlung (Verhandlungsphasen)
- Framing und Ankereffekte
- Verhandlungsstrategien & -methoden (z.B.: Druck, Ausweichen, Nachgeben, Kooperation, Kompromiss, Fragetechniken, Harvard-Konzept,...)

Argumentationstechniken

- Voranbringen von Gesprächen durch positive Argumentationstechniken
- Argumentationsketten
- Die Nutzenargumentation
- Argumentationstyp

Herausfordernde Situationen

- Konstruktiver Umgang mit herausfordernder Situationen (z.B. Einwände, Konflikte,...)
- Abwehr von unfairen und manipulativen Verhandlungsmethoden
- Die eigene Position erfolgreich vertreten (Heißer Stuhl,...)

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Förderung der Verhandlungs- und Argumentationskompetenz
- Professionelles Trainer-Feedback

Vom Berater zum Verkäufer

Seminarbeschreibung

Die Rolle von Vertriebs-Außendienstmitarbeitern unterschiedlicher Branchen hat sich und wird sich noch zunehmend verändern. Während häufig noch Berufsbezeichnungen wie Klinikreferent, Pharmaberater, Unternehmenskundenberater oder Bankberater verwendet werden und diese klar die beratende oder informierende Funktion in den Vordergrund stellen, handelt es sich de facto um verkäuferische Aktivitäten. Die Rolle des Verkäufers wird von den Mitarbeitern jedoch oft mit negativen Assoziationen wie Drücker, Klinkenputzer etc. in Verbindung gebracht und daher nicht angenommen. Aufgrund dessen haben auch klassische Verkaufstrainings hier nur bedingt Erfolg.

Lassen Sie sich in dem zweitägigen Training davon überzeugen, dass Außendienstmitarbeiter auch Spaß an einem Verkaufstraining haben, die Rolle des Verkäufers annehmen und Tools für sich selbst und die berufliche Praxis mitnehmen. Den Teilnehmern wird klar, dass erfolgreiches Verkaufen auf der Rolle eines guten Beraters aufbaut und so ein Mindsetting stattfindet; dann können verkäuferische Techniken nachhaltig und mit Spaß vermittelt werden.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.050 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Rationale & emotionale Kompetenz

- Rolle des Beraters und Verkäufers verstehen – eigene Denkblockaden oder Vorurteile verstehen und hinterfragen
- Welcher Berater-, welcher Verkäufertyp bin ich?
- Was zeichnet erfolgreiche Verkäufer und Berater aus?
- Verkaufs- und der Beratungsprozess analysieren und verstehen

Werkzeuge Vom Berater zum Verkäufer

- Rad des Verkaufens – Rad der Verhandlungen
- Überzeugungsfaktoren – Yes-Faktoren
- Fallstricke & Herausforderungen im Verkaufsprozess
- Mindsetting-Tools

Aktive Übung

- Rollenspiel: Verkaufen, ohne zu beraten – Beraten, ohne zu verkaufen
- Analyse der eigenen Ist- und Sollsituation

Ihr Nutzen

- Sie verstehen, dass die Rolle des Verkäufers nicht negativ belegt sein muss, sondern dass ohne beraterische Fähigkeiten ein erfolgreiches Verkaufen nicht funktioniert.
- Sie trainieren, welche verkäuferischen Skills die Fähigkeiten eines Beraters erweitern und wie Verkaufsgespräche erfolgreicher durchgeführt werden können.
- Sie lernen Methoden kennen, die Ihre mentale Fitness trainieren und bestehende Glaubenssätze hinterfragen.

Auch virtuell möglich!

Vorteile einer kundenorientierten Omnichannel-Strategie

Impulse für den Vertrieb

Seminarbeschreibung

Wie und welche digitalen Medien nutzen Ihre Ansprechpartner und Kunden? Während beispielsweise die erfahrenere Generation vielleicht eher zum Telefon greift und den persönlichen Kontakt sucht, sind vor allem junge Menschen eher digital affin. Sie setzen auf die Kommunikation via Apps, E-Mail, Chat, Internet, Social Media, Video oder Messenger-Dienste.

Unterschiedliche Kundengruppen haben differenzierte Vorlieben. Erhalten Sie in diesem Seminar praktische Tipps, hilfreiche Lösungen und Tools für Ihre Omnichannel-Kommunikations-Strategie.

Kundenkommunikation 4.0 – was hat sich im Kommunikationsverhalten verändert und wie können wir damit umgehen?

Virtuelles Training

Dauer: 3 Tage à 3½ Stunden

Termin: auf Anfrage

Kosten: 1.050 € zzgl. MwSt.

Seminarort: Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer: 2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr

Termin: auf Anfrage

Kosten*: 1.250 € zzgl. MwSt.

Seminarort: Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Omnichannel Grundlagen

- Was ist Multichannel – Crosschannel – Omnichannel?
- Omnichannel-Tools im Überblick
- Wie gehen Kunden mit den verschiedenen Optionen normalerweise um?
- Wie wollen Kunden heute mit Unternehmen kommunizieren?
- Der richtige Kanal für jeden Kunden

Omnichannel richtig umgesetzt

- Wie hat sich das Kommunikationsverhalten geändert?
- Nicht alle Kunden sind gleich
- Verschiedene Kanäle für unterschiedliche Ziele
- Dringlichkeit bei der Wahl des Kanals berücksichtigen
- Omnichannel-Konzept wählen
- Tipps für Omnichannel-Kommunikation
- Entwicklung der eigenen Omnichannel Strategie für Ihren Bereich

TEAM

Das große Rennen

Hier ist man sowohl Fahrzeug Konstrukteur, als auch Rennfahrer

Seminarbeschreibung

Teams von ca. 6-8 Teilnehmern bilden jeweils einen eigenen Rennstall.

Dabei gilt es verschiedene Rollen auszufüllen. So besteht jedes Team aus einem Technischem Direktor, einem Kreativ Chef, einem Fahrer und verschiedenen Mechanikern. Sie alle bauen einen Rennwagen aus unseren Bausätzen. Dabei ist ein wenig Geschick und Kreativität gefragt. Aus den identischen Bausätzen entstehen immer wieder neu, unterschiedliche Rennwagen.

Nach einer Bauzeit von ca. 75-90 Minuten, kommt es zur großen Autoshow. Dabei präsentieren die Teams ihre Wagen in einer 90 Sekunden Power-Präsentation. Während der Bauzeit der Teams ist durch uns eine Rennstrecke entstanden auf der die Teams nun das schnellste und geschickteste Team ermitteln. Denn aufgepasst: Der Rennparcours, der jeweils als Einzelzeitfahrt vom Piloten und 1-2 Anschiebern bewältigt wird, ist eng und verwinkelt. Bei jeder Berührung einer Streckenmarkierung handelt man sich zusätzliche Strafsekunden ein.

Dauer:	2–3 Stunden
Termin:	individuell auf Anfrage
Kosten:	85 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer (exkl. Essen)
Seminarort:	Troisdorf

Die Riesenkugelbahn

bei der eine Botschaft transportiert wird

Seminarbeschreibung

Diese Riesenkugelbahn eignet sich besonders für Gruppen, bei denen neben dem gemeinsamen Tun auch noch eine Botschaft transportiert werden soll.

Die Gruppe ist in Teams von 5-8 Teilnehmern unterteilt und jedes Team ist für einen Startturm verantwortlich. D.h. die vormontierten Seitenteile müssen zu einem Turm errichtet werden. Dann ist es die Aufgabe die Kugelbahn so zu konstruieren, dass die Kugeln in jedem Turm 3x die Richtung ändern. Danach sollen sich die Bahnen von jeweils 2 Türmen vereinigen, bevor diese dann wieder in eine gemeinsame Rinne mit den anderen Türmen münden.

Auch hier gibt es wieder unterschiedliche Rollen zu besetzen. So gibt es einen Bauingenieur, einen Sicherheitsingenieur, einen Schnittstellenmanager und einen Kugelmanager mit jeweils schriftlich festgehaltenen Sonderaufgaben sowie weitere Fachkräfte.

Ziel ist es, dass in allen Türmen eine Kugel startet und alle Kugeln in einem festgelegten Zeitfenster gemeinsam das Ziel erreichen.

Der Clou an dieser Bahn ist jedoch, dass die Bauzeit einmal unterbrochen wird, in der die Teams sich jeweils beraten und jeweils eine Botschaft formulieren, die später in den Kugeln zum Ziel transportiert werden kann. Nach Erreichen des Ziels innerhalb des Zeitfensters, werden die Kugeln geöffnet und die Botschaften können moderiert werden. Dies eignet sich auch sehr gut für eine Abschlussreflexion.

Dauer:	2–3 Stunden
Termin:	individuell auf Anfrage
Kosten:	75 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer (exkl. Essen)
Seminarort:	Troisdorf

Ideen für Teambuilding-Maßnahmen

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Sie möchten mehr Erfolg in Ihrem Team? Ihr "Wir"-Gefühl stärken und sich besser organisieren? Dann sind diese verschiedenen Inhalte genau das richtige für Sie. Sprechen Sie uns an und Sie erhalten eine der Teambuilding-Maßnahmen auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten. Empfehlen möchten wir Ihnen hierfür 2 Tage, doch auch das hängt von Ihrer Teamsituation, den Teammitgliedern und Ihren Rahmenbedingungen ab. Sprechen Sie mit uns und wir finden sicher das Passende für Sie.

Dauer:	bedarfsorientiert
Termin:	individuell auf Anfrage
Kosten*:	1.390 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

1. Teamtraining (z.B.: Städterallye, Indoor-Bauevents, Kanufahren, Fahrradrallye...)

- Teamfragebogen mit Auswertung und Erarbeitung eigener Teammaßnahmen
- Input zum Thema Team (Teamuhr, Teamrollen,...)
- Kleinere Teamübungen mit Reflexion und Übertragung in den Alltag (z.B.: Spinnennetz, Eierfall, Labyrinth,...)
- Passende Übungen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit
- Absprache Erwartungen und Wünsche für das nächste Training

2. Teamtraining (z.B.: Krimidinner, Team-Malen, Segway-Tour...)

- Weiterführung Teammaßnahmen
- Input und Erarbeitung Teamrollen (Belbin) mit Teamrollentest
- Teamcoaching
- Passende Übungen zur Verbesserung der Leistungsfähigkeit
- Kleinere Teamübungen mit Reflexion und Übertragung in den Alltag

3. Teamtraining (z.B.: Team-Malen, Agentenjagd, Teamkochevent...)

- Kreativdenken im Team
- Kreative Problemlösungstechniken im Team
- Eigene Themen werden mitgebracht und gemeinsam Lösungen entwickelt
- Passende Teamübungen zum Thema Kreativität (z.B.: Bombenentschärfung)

Mögliche Teamevents

- Städterallye (mit und ohne GPS)
- Krimidinner selber spielen (auf der Alm)
- Team-Kochevent
- Kanufahren (Teamfloß bauen)
- Kugelbahn bauen
- Team-Malen
- Team-Painting
- Segway-Tour im Team
- Agentenjagd (mit Outdoorübungen)
- Bauernolympiade
- Wein- oder Whiskeyseminar am Abend (bestimmte Themen)
- Indoor-Teamevents (Brückenbau, Teamdenkmal, Eierfall, das Millionen-Projekt)
- Wii-Sportchallenge

Kick it!

Das Kickerturnier, bei dem man sein Stadion selbst gestaltet

Seminarbeschreibung

Bei unserem Kickerturnier bauen die Teilnehmer in Teams ihr eigenen Kicker.

Dazu erhalten sie Bausätze, die in ca. 60-75 Minuten aufgebaut sind und ausschließlich aus Pappe und Holzstangen bestehen. Diese Kicker sind erstaunlich widerstandsfähig.

Dazu erhalten die Teams Klebefolien, Farbstifte und Dekomaterial, um ihr Stadion so individuell, wie möglich zu gestalten. wir versuchen die Teams immer zu einer besonders sorgfältigen Gestaltung zu animieren, da sie hinterher die Kickertische mit nach Hause nehmen können.

Nachdem die Kicker aufgebaut und gestaltet worden sind, wird im Rahmen einer Vernissage, jeder Spieltisch von den Teams den anderen Mitspielern präsentiert.

Danach spielen die Teilnehmer an den selbstgestalteten Tischen ein Kickerturnier aus. Der Zeitrahmen dafür liegt in der Regel bei ca. 60-90 Minuten.

Dauer:	2–3 Stunden
Termin:	individuell auf Anfrage
Kosten:	95 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer (exkl. Essen)
Seminarort:	Troisdorf

Mehr Erfolg im Team

auch Teamarbeit kann man lernen

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Wenn das Arbeiten im Team mal immer so einfach wäre...die verschiedenen Persönlichkeiten können zur reinsten Herausforderung werden. Doch wer tickt eigentlich wie? Und wie kann ich mein Team und damit jedes einzelne Mitglied passend unterstützen? Sie haben Fragen wir finden gemeinsam Antworten, denn in dieses Modul sollen Ihre Praxisfragen einfließen. Sie selbst haben die Möglichkeit „Team“ zu erleben, um manche Situationen noch einmal ganz anders einschätzen zu können.

In diesem Modul lernen Sie die Stellschrauben für Ihre Teamsituation kennen. Sie wissen, was Sie tun können, um im Team effizienter zu werden. Sie kennen die Rollen eines jeden Teammitgliedes und können so die Aufgaben besser verteilen.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:00 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen zum Thema Team

- Team vs. Gruppe
- Teams führen und entwickeln
- Phasen der Teamentwicklung
- Was macht Teams erfolgreich?

Umgang mit Dynamiken

- Steuerung von Teamprozessen
- Förderung von positiver Teamdynamik
- Lösung von Teamkonflikten
- Verringerung von Personalrotation
- Erreichung von Teamzielen

Aktive Teamübungen

- Gruppendynamische Prozesse durch aktive Elemente verbessern
- Feedback geben und erhalten
- Aufgaben gemeinsam bewältigen
- Übertragung in den eigenen Bereich

Teamentwicklung durch LEGO® SERIOUS PLAY®

Auch virtuell möglich!

Spielend leicht

Seminarbeschreibung

Als Team zusammenzuarbeiten kann eine Herausforderung sein, insbesondere wenn es um die Zusammenführung verschiedener Persönlichkeiten und Arbeitsstile geht. Dabei gibt es jedoch eine Methode, die dabei helfen kann, die Zusammenarbeit im Team zu verbessern und innovative Ideen zu fördern - die LEGO® SERIOUS PLAY® Methode.

Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit zu erfahren, wie Sie diese erfolgreich in Ihrem Team einsetzen können. Sie werden lernen, Teambuilding, Change Projekte, Strategiedefinition, Innovationsvorhaben, Retrospektiven oder Visionierungen erfolgreich durchzuführen. Durch die Verwendung von LEGO® Modellen können Sie spielerisch neue Ideen fördern, die Kommunikation verbessern und Problemlösungen beschleunigen.

Wenn Sie auf der Suche nach einer neuen und innovativen Methode sind, um die Zusammenarbeit im Team zu verbessern, dann ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie.

Nutzen Sie die Chance und erweitern Sie Ihre Fähigkeiten im Bereich der Teamentwicklung durch die innovative LEGO® SERIOUS PLAY® Methode.

Inhalt

Grundlagen

- Erläuterung der Methode und des Ablaufs
- Einbindung in das Concept Board
- Teamarbeit spielerisch gestalten
- Teamziele definieren
- Phasen der Teamentwicklung
- Was hat das Team erfolgreich gemacht?
- Reflexion und Umsetzungstipps

Umgang mit Teamdynamiken

- Wie lenke ich Teamdynamiken?
- Motivation & Demotivation im Team
- Konflikte im Team zielorientiert lösen
- Fluktuation und dann?
- Zielbestimmung und -erreichung

Aktive Übung

- LEGO® SERIOUS PLAY®
- Feedback geben und erhalten
- Übertragung in den eigenen Bereich

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.450 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.450 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Auch virtuell möglich!

Teams entwickeln durch „Konstruktives Schimpfen“

Miteinander „meckern“ gehen – aber richtig!

Seminarbeschreibung

In jeder Organisation kann es vorkommen, dass es Unzufriedenheiten oder Missstände im Team oder zwischen Teams verschiedener Bereiche oder Abteilungen gibt. Diese können schnell zu einer destruktiven Atmosphäre führen, die das Miteinander beeinträchtigt und die Leistungsfähigkeit des Teams beeinträchtigt.

Das „Konstruktive Schimpfen“ bietet eine Möglichkeit, um diese Probleme anzusprechen und zu lösen, ohne sie zu vertiefen oder eine schlechte Stimmung entstehen zu lassen. Es ist ein systematisches Verfahren, bei dem Teammitglieder die Gelegenheit haben, ihre Unzufriedenheiten auszudrücken und anschließend konstruktiv zu klären.

Ein wichtiger Bestandteil der Methode ist der Spaziergang in Zweiergruppen, bei dem nacheinander beide Personen aus sich herausgehen und ansprechen, was sie stört. Anschließend werden die wichtigsten Wünsche zusammengetragen, um eine konstruktive Lösung zu finden.

Wenn Sie auf der Suche nach einer effektiven Methode sind, um Missstände im Team anzusprechen und zu lösen, ohne die Atmosphäre zu beeinträchtigen, dann ist dieses Seminar genau das Richtige für Sie.

Inhalt

Grundlagen

- Teamdynamiken – konstruktiv und destruktiv
- Erläuterung der Methode & Materialien
  - → Nutzen der Aufgabe
  - → Erwünschte Ergebnisse
  - → Zeichen für Fortschritte
  - → Vorgehen und nächste Schritte
- Anmoderierte Auftragserteilung
- Gruppenbildung mit gemeinsamer „Schimpftour“
- Herausfiltern der Wünsche
- Gemeinsame Lösungsfindung
- Wertschätzendes Feedback

Aktive Übung

- Kurze Theorie-Einheiten
- „Schimpf-Spaziergang“
- Selbstreflexion
- Gruppenpräsentationen
- Ideenentwicklung durch Anmoderation
- gemeinsam Aktionen planen
- Erfahrungsaustausch

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	1 Tag | 6 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Virtueller Team-Workshop

Zusammen sind wir auch virtuell stark!

Virtuelles Training

Seminarbeschreibung

Sie haben sich in der Corona Phase als Team gefunden und noch keine Gelegenheit gehabt, sich wirklich kennen zu lernen?

Ihre Teammitglieder befinden sich an ganz unterschiedlichen Standorten und kommen nicht so leicht zueinander?

Oder sie sind ein recht großes Team und möchten alle Mitglieder einmal zusammenbringen?

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Ihr Nutzen

- Sie lernen sich im Team noch besser kennen, auf eine ganz andere Art.
- Sie haben die Gelegenheit Ihr Team virtuell zu erleben und mitzugestalten.
- Sie haben Zeit miteinander und können sich unter professioneller Moderation austauschen.
- Ein kreatives Teamevent rundet Ihren gemeinsamen Tag ab.

Inhalt

Kennenlernen

- Ankommensrunde und Organisatorisches
- Wahrheit oder Lüge…unglaubliche Geschichten der Teammitglieder
- „Wer sagt denn sowas?“ – finden Sie heraus, wer Ihr Teampartner ist…
- Gemeinsamer Austausch über die erstaunlichen Ergebnisse

Wie wollen wir zusammenarbeiten?

- World Café und Sub-Teams im virtuellen Raum
- Erläuterung der Methode
  - Wie wollen wir zusammenarbeiten?
  - Was ist uns wichtig?
  - Was macht für uns Team aus?
- Austausch und Diskussion in der Kleingruppe
- Bemalen der „Tischdecken“ in Breakout-Session
- Kreative Vorstellung im Plenum

Teamaktivität

- Jeopardy – aber virtuell
- Austausch in der Gruppe / eventuell Team-Siegerehrung
- Preisverleihung

Gemeinsamer Abschluss

- „Wünsch dir was…“
- Teampartner: Wer hat es gesagt?

PERSÖNLICHKEITSENTWICKLUNG

Argumentationstraining

Es ist alles eine Frage der Technik

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Klare Gespräche führen, sicher argumentieren, die eigenen Interessen vertreten und andere gezielt zu überzeugen, ist für jeden Mitarbeiter sehr wichtig. Insbesondere im Gespräch mit Vorgesetzten, Kollegen oder anderen Abteilungen sind klare und treffsichere Aussagen notwendig.

So erlernen Sie in diesem Seminar neben dem souveränen Auftreten, Argumente zu sammeln und gewichten. Zudem lernen Sie verschiedene Argumentationstechniken und –ketten kennen, welche Sie in unterschiedlichen Situationen trainieren können.

Um in herausfordernden Situationen professionell zu reagieren, kennen Sie ebenfalls den Unterschied zwischen fairer und unfairer Argumentationstechnik und Sie können im Anschluss sachgerecht auf Angriffe und unfaire Argumente eingehen und reagieren.

Seminarziele

- Ihre eigenen Stärken kennen zu lernen und Defizite abbauen,
- Argumentationstechniken kennen zu lernen und diese anzuwenden, um situationsgerecht zu überzeugen,
- im kollegialen Gespräch sowie im Kundengespräch sachlich und konstruktiv zu diskutieren.

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen der Kommunikation

- Verbales und nonverbales Verhalten
- Sicheres Auftreten

Gesprächsführung und Training

- Mitteilungen richtig strukturieren
- Der Ablauf eines professionellen Gespräches
- Reaktion auf Störungen, Zwischenfragen, Killerphrasen
- Aktives Zuhören und konstruktive Kommunikation
- Wer fragt, der führt

Argumentationstechniken

- Voranbringen von Gesprächen durch positive Argumentationstechniken
- Verschiedene Argumentationstechniken und deren Aufbau
- Argumentationsketten
- Die Nutzenargumentation
- Argumentationstypen

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Förderung der Argumentationskompetenz
- Kamera, Rollenspiele und praktische Übungen
- Professionelles Trainer-Feedback

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	540 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Business Knigge

was Sie schon immer einmal wissen wollten

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Gutes Benehmen ist eine unabdingbare Voraussetzung für Erfolg im Beruf. Gerade wenn Sie noch einen Weg vor sich haben, sollten Sie das Wissen erwerben, welche Umgangsformen richtig oder falsch sind.

Schließlich arbeiten Sie bereits mit Kollegen, Vorgesetzen und vor allem mit Ihren Kunden zusammen. Je früher Sie also die Gepflogenheiten und Umgangsformen kennen, desto sicherer sind Sie in Ihrem Auftreten und umso positiver wird Ihr Benehmen wahrgenommen werden.

Sie erhalten Tipps und Hilfestellungen zu jeglichen Situationen und Gegebenheiten. Freundlichkeit, Höflichkeit und gutes Benehmen sind die perfekten Wegbegleiter.

Lernen durch Erleben und Erfahren statt langweilige Vorträge – lassen Sie sich überraschen.

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	450 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Grundlagen

- Knigge heute – was bedeutet das?
- Die Begrüßung – aber richtig!
- Umgang mit Visitenkarten
- Nähe und Distanzzone
- Umgang mit dem Handy und mit Emails und mehr
- Das richtige Outfit im Job und im Privatleben
- Umgang mit Kollegen und Vorgesetzen
- Umgang mit Kunden – auch wenn es schwieriger wird!
- Das Geschäftsessen – worauf ist zu achten?
- Was wird wie gegessen?
- Die Fettnäpfchen beim Jobantritt und später...

Aktive Elemente

- Das Geschäftsessen
- Krawattenbinden und Tücher knoten leicht gemacht
- Der Check-up zum Outfit mit Tipps

Aktive Übung

- Elemente zur theoretischen Wissensvermittlung (z.B. Kurzvortrag)
- Rollenspiele
- Reflexive Elemente (z.B. Auswertungsgespräche)
- Simulationsübungen

Das positive Mindset

Wie wir unsere Gedanken für mehr Zufriedenheit beeinflussen können

Seminarbeschreibung

„Bevor wir wissen was wir tun, müssen wir wissen was wir denken“ – Joseph Beuys

Haben Sie sich auch schon mal gefragt, warum andere Menschen das Leben viel leichter nehmen können als Sie selbst? Sie bewältigen schwierige Aufgaben und haben auch noch Spaß dabei. Egal ob im Job oder auch privat, es scheint, als könne diese Personen nichts aus der Ruhe bringen.

In diesem Seminar lernen wir mit Hilfe von Erkenntnissen der Forschung, wie das Denken mit der eigenen Zufriedenheit zusammenspielt und wie jeder seine eigenen Gedanken hinterfragen und beeinflussen kann.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Schwerpunkte

- Woher kommen negative Gedankenmuster? Wie können sie verändert werden?
- Der Unterschied zwischen positivem Mindset, Optimisten und Schönrednern
- Welche Faktoren beeinflussen ein positives Mindset? Was gelingt mir schon, was kann ich noch lernen?
- Wie Gedankenverzerrungen wirken und was man dagegen tun kann – Die „inneren Stimmen“ besser kennenlernen
- Achtsame Methoden zur Wahrnehmung der eigenen Gedankenstrukturen

Ziele

- Die gewohnten Gedankenmuster hinterfragen
- Sie lernen, Ihren Alltag mit mehr Leichtigkeit zu bewältigen
- Ein positives Mindset sorgt langfristig für mehr Glück und Freude im Leben
- Inspiration, den eigenen beruflichen & privaten Alltag mit neuen Augen zu sehen

Wer angesprochen werden soll

- Mitarbeiter/Personen, die üblicherweise gerne auf Fehlersuche gehen
- Mitarbeiter/Personen, die resilienter werden wollen
- Mitarbeiter/Personen, die lernen wollen, im Berufsalltag zufriedener zu werden

Die Kunst des Überzeugens

die Yes-Faktoren

Seminarbeschreibung

Wie kann man andere überzeugen? Prof. Robert Cialdini hat sechs Prinzipien definiert, die als elementar gelten, um Menschen zu überzeugen oder Ideen und Produkte zu verkaufen – das sog. Prinzip der Yes-Faktoren. Besonders für Führungskräfte, die mit Mitarbeitern zu tun haben, die einen hohen Führungsaufwand bedingen und sich schwer überzeugen lassen; für Mitarbeiter, die im Kundengespräch ab und zu an ihre Grenzen stoßen; und für die Teilnehmer, die ihre eigene Überzeugungskraft im beruflichen oder privaten Bereich stärken wollen, ist dieses Seminar ideal.

Lassen Sie sich in dem zweitägigen Training die Prinzipien und Umsetzungsmöglichkeiten der Yes-Faktoren und anderer psychologischer Techniken praxisnah und umsetzbar aufzeigen. Trainieren Sie, die Yes-Faktoren konsequent einzusetzen, um so Ihre Ideen und Vorschläge bzw. Ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreicher zu realisieren oder zu verkaufen. Werden Sie zum Überzeuger. Gleichzeitig lernen Sie, gegen Sie gerichtete Manipulationen zu erkennen und diese abzuwehren.

Die Grundlagen für die Kunst des Überzeugens erlernen Sie in diesem Training. Sie trainieren die sechs Faktoren in beruflichen und alltäglichen Situationen und verstehen deren unterschiedliche Gewichtung.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.050 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Rationale & emotionale Kompetenz

- Yes-Faktoren kennen, verstehen und anwenden
- Welcher Faktor hat welche Gewichtung?
- Yes-Faktoren – Ein Werkzeug der Überzeugung oder der Manipulation?
- Weitere psychologische Überzeugungsfaktoren einsetzen
- Wie kann ich die Faktoren beruflich oder privat einsetzen?

Werkzeuge Yes-Faktoren

- Werkzeugkoffer: die sechs Yes-Faktoren
- Methoden zur Anwendung und Abwehr
- Psychologische Tool-Box – Über Halo-, Priming- und Pygmalion-Effekt; Wann ist welcher Effekt anwendbar?

Aktive Übung

- Anwendung der Yes-Faktoren in Gesprächssituationen
- Simulation von praxisnahen Führungssituationen zur Festigung
- Erkennen, wann man selbst diesen Überzeugungsfaktoren ausgesetzt wird und wie man sich dagegen wehrt.

Ihr Nutzen

- Sie können insbesondere in schwierigen Gesprächen, Verkaufssituationen oder Verhandlungen besser agieren und die Chancen erhöhen, dass Ihre Vorschläge und Ideen berücksichtigt und umgesetzt werden.
- Sie erkennen in der Zukunft sofort, wenn diese Überzeugungsfaktoren gegen Sie angewendet werden und wissen, wie man sich effektiv dagegen wehrt.

Emotionsmanagement

wie bleibe ich Herr meiner Gefühle?

Seminarbeschreibung

Gefühle beeinflussen unseren Alltag. Gute Gefühle mögen wir, negative nicht.

Gefühle prägen unsere beruflichen und persönlichen Entscheidungen, sowie unser Verhalten. Wir erleben uns hin und wieder als Spielball der Gefühle.

Negative Gefühle können sich auf unsere Lebensqualität und Gesundheit auswirken. Auch in beruflichen Situationen können wir nicht unsere vollen Kompetenzen zeigen, wenn negative Emotionen Raum einnehmen.

Daher ist es gut, ein Maximum an Einfluss auf die eigenen Emotionen zu haben.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	780 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Was sind Emotionen?

- Wie entstehen Emotionen? Ein Blick ins Gehirn.
- Wie beeinflussen sie unser Handeln?
- Wofür Emotionen gut sind

Themenbereiche

- Training emotionaler Kompetenzen
  - → Sieben Bausteine zur Kompetenzsteigerung.
  - → Wie sieht ein Emotionstrainingsplan aus?
- Entspannung als ein Trainingsbaustein
  - → Verschiedene Entspannungsverfahren helfen, Emotionen mental und körperlich zu steuern.
- Abstand zu Emotionen bekommen
  - → Analysestrategien helfen Ihnen, die Einflussfaktoren auf die Emotionen zu verstehen und eine Strategie zu entwickeln, wie sie etwas verändern können.
- Akzeptanz und Selbstunterstützung
  - → Wege und Schritte, um schwierige Situationen zu verlassen.

Ziel

- Die Teilnehmer wissen, wie Gefühle entstehen und haben verschiedene Wege trainiert, wie Gefühle zu beeinflussen sind.

Erkennen, was ich wirklich brauche

Selbstfürsorge in allen Lebenswelten

Seminarbeschreibung

Leistungsbereitschaft, Stress, Burnout - in einer Welt in der beruflich und privat hohe Anforderungen gestellt werden, kommt Selbstfürsorge viel zu kurz. Im Gewohnheitstrott "funktionieren" wir oft nur noch und fragen uns nicht:

- Was brauche ich jetzt eigentlich?
- Was tut mir gut?
- Und was macht mich wirklich glücklich?

In diesem Seminar wird Raum geschaffen für diese Fragen. Wir lernen welche Antworten die Positive Psychologie findet und wie wir diese Forschungsergebnisse für uns in unserem Alltag nutzen können.

Seminarziele

- Reflexion der eigenen Bedürfnisse und Prioritäten
- Neue Ideen und Impulse wie Sie Selbstfürsorge mehr in Ihr Leben bringen
- Gestärkte Veränderungsmotivation und Freude am Ausprobieren
- Ermutigung, neue Freude und Klarheit im Alltag umzusetzen

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Schwerpunkte

- Das eigene Lebensrad: Analyse über Lebensbereiche, Prioritäten und die Situationen, die jeden einzelnen glücklich machen
- Was treibt mich an und wo zieht es mich hin: Die verschiedenen Motive eines erfüllten Lebens
- Ein kurzer Einblick in die Forschung: Welche Erkenntnisse über menschliche Bedürfnisse gibt uns die Psychologie? Welche Faktoren für Wohlbefinden kennt die Wissenschaft?
- Warum wir uns manchmal selbst so vernachlässigen: Glück, Sinn und Selbstboykott
- Grenzen setzen und das Nicht-Nein-Sagen können: Wie Selbstfürsorge dabei helfen kann, mehr Klarheit in den Alltag zu bringen
- Einfache und effektive Selbstfürsorgetechniken kennenlernen und praktisch anwenden

Zielgruppe

- In besonderem Maß sollen Personen/Mitarbeiter angesprochen werden, denen es schwer fällt, sich gut um sich selbst zu kümmern, sei es im privaten oder beruflichen Kontext.
- Das Seminar ist auch besonders für Personen geeignet, die ein sehr hohes Stressniveau im (beruflichen) Alltag erleben. Aber auch Personen, die Freude daran haben, neues zum Thema Glück und Zufriedenheit zu lernen.

Geschäftsführung

Loslasssen und Verantwortung delegieren

virtuell auf Anfrage

Seminarbeschreibung

Als Unternehmer und Führungskraft müssen Sie sich jeden Tag neu entscheiden:

Was ist wichtig und was ist nur dringend? Welche Ihrer Aufgaben können und welche Ihrer Aufgaben sollten Sie delegieren?

Eine Unternehmer hat sich auf das Wesentliche zu konzentrieren. Aber: Wer sich auf das Wesentliche konzentrieren will, muss loslassen können. Und da hapert es bei vielen.

Viele Leitende und besonders auch viele Unternehmer wissen sehr genau, welche Aufgaben sie eigentlich delegieren sollten. Dennoch tun sich viele schwer damit. Das Geheimnis scheint also mehr darin zu liegen, wie man die Prinzipien des richtigen Delegierens in der Praxis erfolgreich umsetzt. Dabei unterstützen wir Sie gern.

Präsenzveranstaltung

Dauer*:	4x2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:**	2.990 € pro 2-Tage-Einheit zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* über einen Zeitraum von 6-8 Monaten in kleinen Gruppen
** inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Virtuelles Training

Dauer:	auf Anfrage
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	auf Anfrage
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Teil 1: Orientieren, Ziele definieren und Probleme analysieren

- Orientierungsphase & gemeinsames Kennenlernen (evtl. Antreiber-Analyse)
- Was ist Ihr Ziel? (SMARTE Ziele definieren)
- IST-Situation analysieren (Organigramm, Strukturen, Hierarchien, Aufgaben,...)
- Aufgaben werten (Eisenhower)
- Verantwortungsmatrix entwickeln

Teil 2: Wissen aufbauen und Veränderungen initiieren

- Sinnhaftigkeit & Notwendigkeit
- Die 5 Stufen des Delegierens
- Jobenrichment & Jobenlargement
- Verantwortung loslassen – aber wie?
- Veränderungen planen (Handlungs- und Umsetzungsplan)

Teil 3: Sich und andere führen

- Umsetzungskontrolle und weitere Unterstützung
- Von der Agenda bis zum Protokoll – zielführende Besprechungen managen
- Werkzeuge Teams zu führen (Führen auf Distanz, Arbeitsumfeldanalyse,...
- Handlungskompetenz als Führungskraft
- Selbststeuerung und Arbeitsorganisation
- Erfahrungen und Austausch – Kompetenzerweiterung

Teil 4: Sicherung der Nachhaltigkeit und Rückmeldung

- Umsetzungskontrolle und weitere Unterstützung
- Austausch und Rückmeldung über Handlungsplan
- Absprache weiteres Vorgehen
- Zielerreichung und Erfolgskontrolle

Kommunikation

Was gibt es noch zu sagen? Annäherung auf anderen Wegen

Seminarbeschreibung

Kommunikation ist die Basis, um unser Handeln und das Handeln unseres Gegenübers verstehen und konstruktiv gestalten zu können. Hierfür sind die Grundlagen der Körpersprache ebenso wichtig, wie sämtliche Kommunikationsmodelle. All dies sind wertvolle Mosaiksteinchen im Ganzen.

Wenn Sie Ihre Kommunikation verbessern möchten oder Kommunikationsstörungen nicht immer verstehen und gleichzeitig nach Lösungen suchen, möchten wir Sie für dieses Modul herzlich einladen.

Erfolgreiche Kommunikation und Gesprächsführung kann Ihnen in jeder Lebenssituation nur hilfreich sein. Überzeugen Sie sich selbst.

Dauer:	1 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen der Kommunikation

- Verbale und nonverbale Kommunikation (Wirkung erkennen und erzeugen)
- Sender-Empfänger-Modell
- Wahrnehmungslehre (inkl. Repräsentationssystem)
- Kommunikationsmodelle (Watzlawik, Schulz von Thun)

Gesprächssituationen gestalten

- Klimafaktoren im Gespräch
- Reizwörter, Zauberwörter und Weichspüler
- Umgang mit Einwänden, Vorwänden und Angriffen im Gespräch
- Konstruktive Argumentation im Gespräch

Kommunikation im Team

- Rollen im Team (Belbin)
- Teamkommunikation positiv gestalten
- Umgang mit schwierigen Typen

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Verbesserung der Kommunikationskompetenz.
- Erlebnispädagogische Aspekte mit anschließender Reflexion und Übertragung in den Berufsalltag.

Ihr Nutzen

- Sie gewinnen einen Einblick in die Grundlagen der Kommunikation.
- Sie steigern Ihre Fähigkeit, Ihrem Kunden genau zuzuhören und sich konstruktiv in den Kommunikationsprozess einzuschalten.
- Sie erleben Kommunikation im Team und welche Dynamiken zu beeinflussen sind.

Konfliktmanagement
im Coachingprozess

Seminarbeschreibung

Führungskräfte werden schneller mit Konflikten konfrontiert als ihnen lieb ist. Oftmals versuchen sie den Konflikt (teilweise mit "Brachialgewalt") vorschnell zu lösen oder beauftragen einen Berater, um den Konflikt für sie zu bereinigen. Leider können beide Wege auch kontraproduktiv sein.

Umso wichtiger ist es, als Führungskraft in Konfliktsituationen sowohl zu führen, als auch zu coachen, denn der professionelle Umgang mit Konflikten ist häufig auch ein zentrales Thema im Coaching.

Es lässt sich immer wieder feststellen, dass Menschen aus einer emotionalen Betroffenheit heraus konzeptlos mit Konflikten umgehen. So werden Konflikte gerne unterdrückt, geschönt oder geleugnet, damit sie (scheinbar) unterschwellig bleiben. Oft eskalieren derartige Konflikte schließlich genau dann, wenn sie am unpassendsten sind: In Krisensituationen, die dadurch noch weiter verschärft werden.

Deshalb erhalten Sie in diesem Modul das Grundlagenwissen zum Thema „Konflikt“ und den dazugehörigen Werkzeugkasten, um in sämtlichen Konfliktsituationen angemessen agieren zu können.

Dauer:	3 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.500 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Konfliktmanagement – Grundlagen

- Was verbirgt sich hinter dem Begriff „Konflikt“?
- Konfliktarten und -typen
- Konfliktverlauf
- Abgrenzung zu Mobbing
- Konfliktbewältigungsstrategien
- Möglichkeiten und Grenzen im Konfliktfall

Konfliktanalyse und Konfliktcoaching

- 4-Seiten-Modell zur Konfliktanalyse
- Konfliktbus
- Inneres Team
- TZI (Themen zentrierte Interaktion)
- TA (Transaktionsanalyse)

Führungswerkzeuge im Konfliktfall

- Körpersprache im Konfliktfall
- Gesprächsgrundlagen
- Checkliste zur Vorbereitung auf Konfliktgespräche
- Das Feedbackgespräch im Konfliktfall
- Das Kritikgespräch
- Das Konfliktgespräch
- Das Streitschlichtungsgespräch (nach dem Harvard-Konzept)

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Verbesserung der Konfliktkompetenz
- Coachingsequenzen mit eigenen Fällen
- Videoanalyse eigener Gesprächssituationen mit Feedback

Moderne Korrespondenz

Auch virtuell möglich!

Briefe, E-Mails… und mehr

Seminarbeschreibung

Eine moderne Korrespondenz im Geschäftsalltag ist heute wichtiger denn je. Umso wichtiger ist es, gültige Regeln einzuhalten, den richtigen Stil zu wählen und den richtigen Personenkreis im E-Mail-Verteiler aufzunehmen.

In diesem Seminar erhalten Sie sämtliche Grundlagen der modernen Korrespondenz. Von dem Formulieren verschiedener Briefe bis zum perfekten E-Mail-Verkehr.

Ziel in diesem Seminar ist es, prägnante, freundliche und vor allem kundenorientierte Korrespondenz zu gestalten. Egal, ob es sich hierbei um interne oder externe Kunden handelt – es erspart Ihnen dauerhaft viel Zeit.

Virtuelles Training

Dauer:	1 Tag à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	790 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	1 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen der modernen Korrespondenz

- Die Lesekurve- und die passende Gestaltung der Korrespondenz
- Wichtige Neuerungen (DIN 5008, Rechtschreibung leicht gemacht)
- Richtige Anschriften und maschinell lesbare Anschriften
- E-Mail-Grundlagen (was gibt es zu beachten?)

Kundenorientierte Korrespondenz

- Verständlich schreiben: moderne Korrespondenz
- Positive Formulierungen
- Floskeln, Füllwörter, Weichmacher und Scharfmacher in E-Mails und Briefen
- Der Sie-Stil
- Kurze, prägnante Sätze

Persönlicher Schreibstil

- Das Wichtigste nach vorn!
- Umgang mit Herausforderungen (Beschwerden, Reklamationen, Verzögerungen…)
- Kritik richtig äußern
- Fehler, die Sie vermeiden können.

Aktive Übung

- Überarbeitung der eigenen E-Mails und Briefe
- Kleinere Spiele (z.B.: Neue Rechtschreibreform)

Nichts bleibt, wie es einmal war

Auch virtuell möglich!

Veränderungen meistern...

Seminarbeschreibung

Lernbereitschaft und die Flexibilität, gut mit Veränderungen umgehen zu können, gehören zu den wichtigsten Kompetenzen des 21. Jahrhunderts.

Doch wenn alles gut läuft, kommt schnell der Gedanke „Never change a running system"! So wünschen wir uns sehr in den gewohnten Fahrwassern zu bleiben. Doch ist es oft notwendig, seine Komfortzone zu verlassen, um zu wachsen, Ziele zu erreichen und sich weiterzuentwickeln.

Sie erhalten in diesem Seminar Tipps und Techniken, wie Sie Veränderungen als überwindbare Herausforderung statt als Hürde sehen. Zudem erfahren Sie, wie Sie Ihr neues, verändertes Denken direkt ins Berufsleben übertragen und Krisen konstruktiv meistern können.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Veränderungsprozesse verstehen: Befürchtungen, Sorgen, die Komfortzone verlassen
- Psychologische Hintergründe im Veränderungsprozess
- Die eigene Haltung: Persönlichkeitsaspekte, Motivation, Widerstand...
- Die Change-Kurve: Change als Prozess und nicht nur als Entscheidung
- Emotionen im Veränderungsprozess: Sieben emotionale Stadien
- Den Gefühlszustand analysieren und reflektieren: Selbstanalyse der Gefühle
- Erweiterung der Change-Kompetenz- Widerstände überwinden

Schwerpunkte

- Bewusstwerdung eigener Erfahrungen und Auswirkungen auf Denk- und Verhaltensmuster
- Umgang mit Stress
- Erkennen und Nutzen von Ressourcen
- VUKA Akzeptanz von Veränderungen und Paradigmenwechsel
- Gestaltung der eigenen Rolle in Veränderungsprozessen
- Förderliche Denk- und Kommunikationsmuster
- Etablieren einer unterstützenden Veränderungskultur im Team
- Kreative Lösungsansätze

Aktive Übung

- Überarbeitung der eigenen E-Mails und Briefe
- Kleinere Spiele (z.B.: Neue Rechtschreibreform)

Nur ruhig Blut

in virtuellen Besprechungen

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Gelegenheiten „aus der Haut zu fahren“ gibt es im beruflichen und besonders im virtuellen Raum viele. Oft wünschen wir uns im Nachgang, anders reagieren zu können.

In diesem Seminar geht es darum, zu verstehen, wieso wir auf bestimmte Dinge wie reagieren. Ziel ist es auch, die Hebel für ein anderes Verhalten zu kennen und anzuwenden. Zudem erlernen Sie deeskalierende Handlungsoptionen und -alternativen im virtuellen Raum.

Gelassen in virtuellen Besprechungen bleiben, von Technikpannen über herausfordernde Besprechungsteilnehmende, wenn Ihnen das schwer fallen sollte, sind Sie in diesem Training genau richtig.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	780 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Themen

- Rote Knöpfe erkennen
- Konstruktive Körpersprache im virtuellen Raum
- Zusammenspiel von Wahrnehmung und Verhalten im virtuellen Raum
- Virtuelle Hebel in stressigen Gesprächssituationen
- Reaktionen unter Druck
- Umgang mit persönlichen Angriffen
- Agieren statt reagieren – Strategien im Akutfall
- Wege zur virtuellen Gelassenheit
- Maßnahmen zur Vorbeugung eskalierender Zusammentreffen

Methoden

- Vortrag, virtuelles Training, Kamera
- Diskussionsrunden
- Simulationsübungen, Rollenspiele

Ihr Nutzen

- Sie gehen gelassener mit Stress und virtuellen Situationen um
- Sie erweitern Ihr virtuelles Handlungsspektrum.
- Sie lernen sich und ihre eignen Handlungsmuster genauer kennen und konstruktiv gestalten

Persönlichkeit

so erhöhe ich meine Wirkung nachhaltig und authentisch

Seminarbeschreibung

Sie arbeiten viel mit anderen Menschen zusammen, fragen sich manchmal, wieso Sie mit den einen gut, den anderen weniger gut vorankommen. Das kann aus ihrer Rolle als Führungskraft, Personaler, im Vertrieb oder anderen Unternehmensbereichen heraus eine Fragestellung sein, die viel Energie kostet.

An diesem intensiven Workshoptag lernen Sie sich selber noch etwas besser kennen und entwickeln Ideen, wie Ihre Gegenüber „ticken“ und wie Sie diese abholen können, um auf Augenhöhe miteinander zu kommunizieren und zu arbeiten.

Die Teilnehmer füllen im Vorfeld online das HBDI aus. Jeder Teilnehmer erhält im Workshop eine ausführliche Mappe mit dem eigenen Profil und den dazugehörigen Erläuterungen.

Dauer:	1 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Das erwartet Sie

- Selbstreflexion und Standortbestimmung auf Grundlage des Herrmann Brain Dominance Instruments (HBDI)
- Führungswerkzeuge
- Wie können Sie mit Ihrer Persönlichkeit noch wirkungsvoller werden in Ihrer aktuellen Tätigkeit?
- Die Auswirkungen der Unterschiede in den Denkstilpräferenzen auf jobrelevante Themen wie z. B. Mitarbeiterentwicklung, Teamentwicklung, Kommunikation, Vertrieb, Unternehmenskultur sind ihnen deutlich geworden
- Schärfung des „Blickes für den Anderen“: u. a. adressatengerechte Kommunikation, Entscheidungsfindung, Projekt- und Teamarbeit
- Sie haben auf eine unterhaltsame Art praxisorientierte Ideen für Ihre jetzige Tätigkeit entwickelt und kehren voller Anregungen an Ihren Arbeitsplatz zurück

Resilienz

Stärkung der persönlichen Widerstandskraft

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Jeder Mensch erlebt im Laufe seines Lebens Krisen. Auch Misserfolge, Stress, Druck, Ärger oder Krankheiten bleiben nicht aus. Manche zerbrechen daran oder geraten in einen Strudel, der sie immer weiter nach unten zieht. Andere können besser damit umgehen und werden nicht aus der Bahn geworfen.

Die Fähigkeit, mit belastenden Situationen und Lebensumständen auf gesunde Art und Weise umzugehen, wird in der Psychologie Resilienz genannt. Resiliente Menschen sind widerstandsfähiger, was nicht zu verwechseln ist mit „abgehärteter". Resilienz bedeutet nicht, durch Abhärtung noch mehr ertragen zu können. Resilienz bedeutet, Krisen und Probleme anzunehmen und Wege zur Bewältigung zu finden und gestärkt daraus hervorzugehen. Resilienz können und sollten Sie trainieren. Es ist erwiesen, dass resiliente Menschen physisch und psychisch gesünder sind, sie sind emotional stabiler und weniger anfällig für Burnout.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	830 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	880 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Themen

- Was ist Resilienz?
- Stress verstehen
- Selbstreflexion
- Persönliche Stressoren identifizieren und auflösen
- Faktoren und Schlüsselelemente für mehr innere Widerstandskraft
- WAAGE-Test zur Entwicklung von Copingstrategien
- Persönliche Ziele umsetzen
- Selbstführung und Selbstmotivation
- Möglichst viele praktische Elemente, Übungen, Fallbeispiele, etc.
- Wege zur Gelassenheit
- Maßnahmen zur Vorbeugung eskalierender Zusammentreffen

Aktive Übung

- In unterschiedlich gestalteten Übungen werden Themen erlebt und nicht doziert.
- Gruppenarbeiten
- Fallbeispiele
- Storytelling
- Fragebögen (WAAGE-Test)
- Resilienz-Übungen

Ihr Nutzen

- Lernen mit der persönlichen Stresssituation umzugehen
- Erkennen und fördern von physischen und psychischen Ressourcen
- Gleichgewicht zwischen Belastung und Entlastung herstellen
- Förderung innerer Ausgeglichenheit und geistiger Flexibilität
- Absenken des Stresslevels

Rhetorik

Souverän und professionell wirken

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Reden will gelernt sein...

Selbstbewusst auftreten und den Spannungsbogen in einer Rede so zu gestalten, dass der Funke der Begeisterung überspringt, darin liegt die wesentliche Herausforderung der Rhetorik.

Doch Rhetorik ist noch mehr: Informieren, kommentieren, überzeugen und unterhalten sind die vier Teilbereiche dieser „Kunst". Welche Techniken und Instrumente behilflich sein können und Sie Ihrem Ziel näher bringen, dies soll Gegenstand von zwei spannenden Tagen werden.

In diesem Modul haben Sie die Gelegenheit, Ihre ganz persönliche Wirkung zu verbessern und damit professionell und souverän aufzutreten.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen der Rhetorik

- Die vier Bereiche der Rhetorik
- Körpersprache (Gestik und Mimik)
- Worauf kommt es bei Reden an?
- Grad der Aufmerksamkeit

Aufbau und Didaktik

- Struktur und Aufbau der drei Redearten
  - → Die Gelegenheitsrede
  - → Der Sachvortrag
  - → Die Überzeugungsrede
- Checkliste zur Vorbereitung

Verbesserung der Wirkung

- Körpersprache bewusst steuern
- Stimmmodulationstraining
- Rhetorische Würze mit einbinden
- Tipps im Umgang mit Lampenfieber

Aktive Übung

- Aktives Training zum Aufbau und zur Durchführung verschiedener Reden (Stimmmodulation, Körpersprache, Atemtechniken...)
- Auf Wunsch sehr gerne mit Video und individuellem Feedback.

Ihr Nutzen

- Sie verbessern Ihre persönliche Wirkung in Rede und Vortragssituationen.
- Sie wissen, wie Sie Ihre Rede strukturieren und souverän halten können.
- Sie können bewusst mittels rhetorischer Würze die Aufmerksamkeit der Zuhörer erlangen

Selbstcoaching

Eine Chance für mehr Achtsamkeit und Fokussierung

Seminarbeschreibung

Die Anforderungen an Menschen werden unter den momentanen Bedingungen der Arbeitswelt immer komplexer und anspruchsvoller. Von hoher Bedeutung ist es daher, Methoden zur Optimierung der Selbststärkungskompetenzen zu beherrschen, um schnell, effektiv und angemessen mit Belastungssituationen umgehen zu können. Dazu gehört auch, deren Ursachen zu erkennen und nachfolgend Entscheidungen zu treffen, die die eigene und die Erfahrungswelt der Mitmenschen nachhaltig positiv beeinflussen. Im Seminar werden neben den notwendigen Tools auch die eigene Haltung beleuchtet, um über ein zukünftig lebenslanges Lernen, sich selbst zu stärken und zu schützen.

Teilnehmende

- verschaffen sich Klarheit darüber, was an Kompetenz in ihnen steckt, wie ihre Biografie sie beeinflusst, welche Situation daraus entstehen kann und welche Zukunft sich daraus bedingt
- erfahren mehr darüber, wie sie Entscheidungen treffen und welche Elemente zur einer zielführenden Positionierung erforderlich sind
- werden erlernen, den Startpunkt zu setzen, Mut zu entwickeln, einen Plan zu entwerfen, Resilienz zu entwickeln und Unterstützung zu etablieren
- werden mit folgenden Konzepten vertraut gemacht: Lebenslanges Lernen, Selbstmotivation, Belohnungskonzepte, Aufbau eines Erfahrungsschatzes, Erlernen von Wohlwollen, Gönnen von Pausen

Inhalt

Themenfelder

- Persönliches Führungsverhalten
- Positionierung und Entscheidungsfindung
- Motivation und Selbstmotivation
- Blick nach Innen
- Selbstcoaching-Tools

Methoden

- Theoretische Impulsvorträge
- Tool-Erprobung anhand handlungsorientierter Übungen
- Gruppen- und Partnerarbeit
- Raum zur Selbstbetrachtung
- Anleitungen zur methodischen Herangehensweise

Zielgruppe

- Mitarbeiter mit steigender Führungsverantwortung/Führungskräfte

Dauer:	2x 2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.590 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Smalltalk

Beziehungen leicht gemacht...

Seminarbeschreibung

Smalltalk schafft eine aufgelockerte, freundliche Atmosphäre und ist gleichzeitig ein „Türöffner" in neuen, ungewohnten Situationen. Er hilft zudem Kontakte zu knüpfen (Networking), entkrampft schwierige Situationen und ist somit ein wichtiger Karrierefaktor.

In allen Bereichen und Funktionen, selbst im Privatleben, können Sie durch ein gekonntes Gespräch die Beziehungsebene positiv und nachhaltig konstruktiv beeinflussen. So ist Smalltalk eine gute Voraussetzung, um den Erstkontakt so angenehm wie möglich zu gestalten.

Sie wollten schon immer einmal wissen, wie es geht? Hier lernen Sie auf spielerische Art Beziehungen durch das „kleine" Gespräch aufzubauen.

Dauer:	1 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen der Kommunikation

- Verbale und nonverbale Kommunikation (Wirkung erkennen und erzeugen)
- Wahrnehmungslehre (inkl. Repräsentationssystem)
- Kommunikationsmodelle (Watzlawik, Schulz von Thun)

Smalltalk gestalten

- Klimafaktoren im Gespräch
- Reizwörter, Zauberwörter und Weichspüler
- Small Talk als Türöffner für im Gespräch:
  - Wie Sympathie entsteht: sieben Faktoren
  - Die sechs Trümpfe beliebter Menschen
  - Sieben vermeidbare Sympathiebremsen
  - Die fünf Quellen der Antipathie
  - Die Macht des ersten Eindrucks

Tipps und Ausstieg

- Themen, die sich für Smalltalk besonders gut eignen
- Themen, die tabu sind
- Der gelungene Ausstieg

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Verbesserung der Smalltalkkompetenz

Telefontraining

Ihre Stimme – Ihre Wirkung

Seminarbeschreibung

Jeden Tag rufen die unterschiedlichsten Kunden in Ihrem Bereich an. Häufig haben Sie es gerade hier mit „schwierigeren“ Kunden und Bedürfnissen zu tun.

Dieses Seminar soll Sie unterstützen, nicht nur im Umgang mit den unterschiedlichsten Bedürfnissen und Persönlichkeitstypen, sondern ebenfalls im Umgang mit Ihrer Verfahrensanweisung und dem Einsatz verschiedenster Techniken der Telefonrhetorik.

Ziel ist es, dass Sie noch souveräner telefonieren. Gleichzeitig erhalten Sie ein „Rüstzeug“ für herausfordernde Situationen und den Umgang mit „schwierigen“ Kunden.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen des Telefonierens

- Anpassungsfähige Kommunikation am Telefon
- Telefontypen und Telefonverhalten
- Die Klimafaktoren des Gesprächs (Konstruktive Gesprächsführungstechniken)
- Positives Klima während des Telefongesprächs – wie erreiche ich das?
- Wann leite ich was an wen weiter?
- Leitfaden und Prozessschritte

Werkzeuge und Instrumente

- Positive und konstruktive Formulierungen
- Mit Fragen arbeiten
- Verschiedene Arten der Einwandbehandlung
- Die „Sie-Nutzenbrücke“
- Positiver Gesprächsabschluss

Herausfordernde Situationen

- Umgang mit Emotionalität
- Möglichkeiten der Konfliktprävention und -deeskalation
- Konstruktiver Umgang mit Beschwerden
- Die Fähigkeit mit den unterschiedlichsten Kundentypen umzugehen
- Vom Nörgler bis zum Besserwisser
- Tipps zur Stressreduktion am Telefon

Aktive Übung

- Rollenspiele mit Telefonkoffer
- Individuelles Trainerfeedback

Unbewusste Vorurteile verstehen

Diversity, Vielfalt, Unconscious Bias für effektivere Teams

Seminarbeschreibung

Vorurteile sind ungeliebte Gäste. Niemand möchte sie haben. Dennoch beeinflussen sie unser Denken, unser Handeln und unsere Sprache. Nicht selten führen diese sogenannten „unconscious bias“ zu Diskriminierung und Ineffizienz. Entscheidungen werden oft emotional getroffen, anstatt sie klug und unternehmerisch zu fällen.

Glücklicherweise lässt es sich leicht erlernen, wie man unbewusste Vorurteile erkennt. Und der nächste Schritt, der positive Umgang mit diesen unerwünschten Gästen, kann in Eigenregie durchgeführt werden. Dazu erhalten Sie alle notwendigen Werkzeuge und erlernen ihre Anwendung. Die Folge sind gerechtere, bewusstere und klügere Entscheidungen.

Inhalt

- Wissen über (eigene) diskriminierende Strukturen
- Wertschätzung
- Geschwindigkeit
- Gute Ideen & Tipps
- Humor

Dauer:	1 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Zeit- und Selbstmanagement

Auch virtuell möglich!

Effektiver Umgang mit Informationen

Seminarbeschreibung

Kennen Sie das? Der Alltag beruflich und privat ist einfach so viel geworden. Wenn wir uns doch einfach einmal strukturieren könnten, um bessere Ergebnisse zu erreichen...

Hier lernen Sie Reibungsverluste, Hektik und ungesunden Stress zu vermeiden und gleichzeitig Ihre Arbeit effizient zu gestalten. Und das ist in der heutigen Zeit mit zunehmender Arbeitsverdichtung wichtiger denn je.

So lernen Sie in diesem Kurs, Ziele und Prioritäten zu setzen und mit der eigenen sowie der Zeit anderer ökonomisch umzugehen. Sie erkennen Möglichkeiten einer besseren Arbeitsplanung/-organisation und erfahren, wie Sie Ihren Belastungszustand analysieren und reduzieren können.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Zeitmanagement

- Zeit- und Arbeitsstrukturen der Teilnehmer
- Selbstmanagement als Balanceakt zwischen den Lebensbereichen
- Ursachen und Analyse von Zeitproblemen
- Zeitorganisation als Schlüssel zur Selbstbestimmung
- Zeitfresser und -diebe: Umgang mit Störungen

Arbeitsorganisation

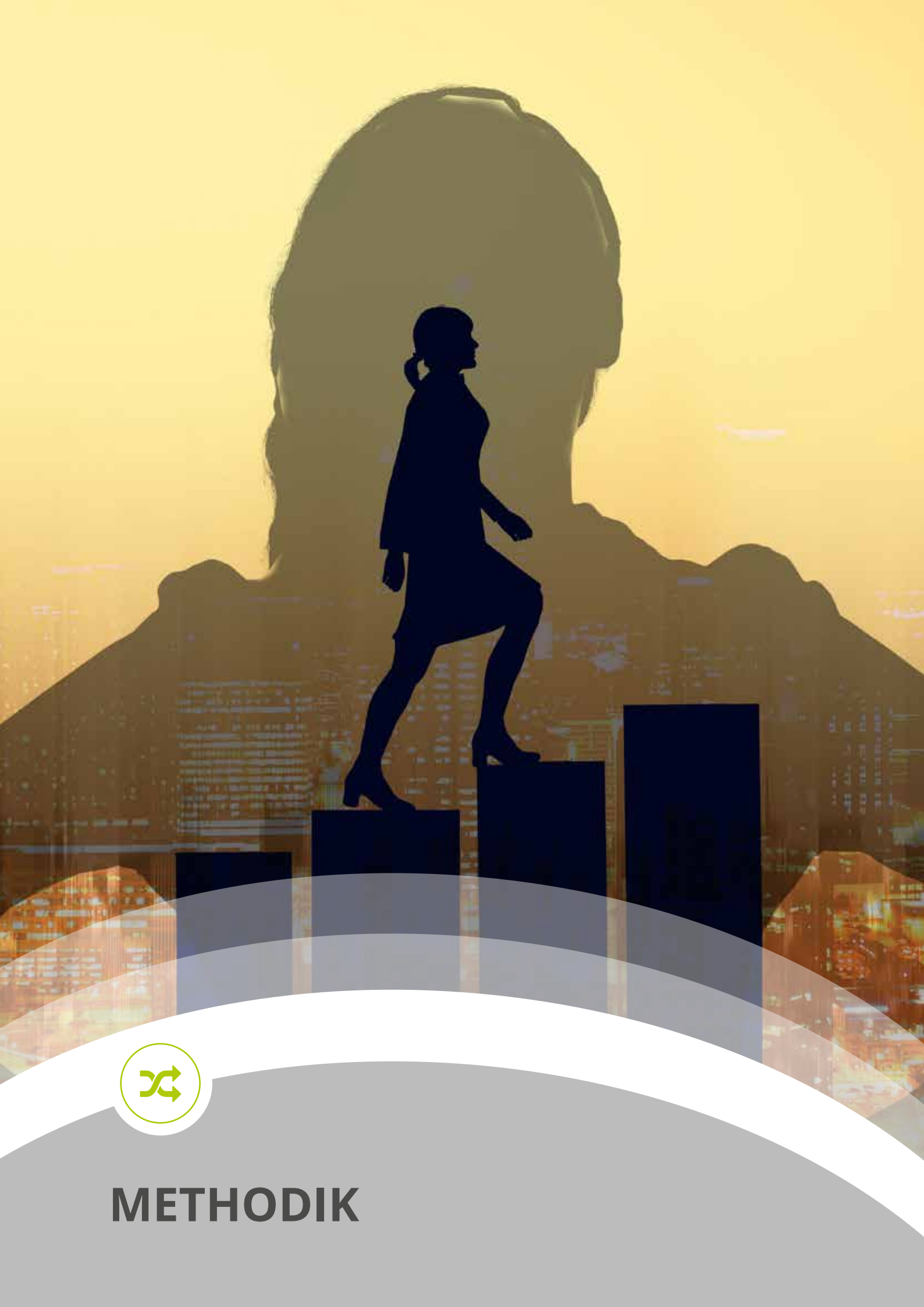
- Analyse und Planung der eigenen Arbeitsorganisation
- Planungsprinzipien und -werkzeuge
- Prinzipien der Tagesablaufgestaltung
- Delegation und "Nein"-Sagen
- Selbstorganisation am Arbeitsplatz

Stressbewältigung

- Analyse und Planung der eigenen Arbeitsorganisation
- Planungsprinzipien und -werkzeuge
- Prinzipien der Tagesablaufgestaltung
- Delegation und "Nein"-Sagen
- Selbstorganisation am Arbeitsplatz

Aktive Übung

- Vortrag, Gespräch und Moderationstechniken zur Vermittlung und Erarbeitung des Lernstoffs
- Partner- und Gruppenarbeit, Erarbeitung eigener Strategien



METHODIK

Agile Methoden

Was steckt eigentlich dahinter…?

Seminarbeschreibung

Agiles Projektmanagement wird längst nicht mehr nur in der IT eingesetzt. Unternehmen stellen zunehmend auch abteilungsübergreifend agile Teams zusammen, um für ihre Kunden echte Innovationen zu schaffen, die neuen Markt- und Nutzeranforderungen gerecht werden. Denn mit der fortschreitenden Digitalisierung haben sich die Kundenbedürfnisse geändert.

Agiles Projektmanagement kann hier ein wichtiger Schlüssel für die Entwicklung innovativer Angebote sein: Mit Methoden wie Scrum, Kanban und Design Thinking lassen sich in kürzester Zeit Ideen in Produkte umsetzen, die schnell im Markt eingeführt und laufend weiter an die Nutzerbedürfnisse angepasst werden können.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie agile Methoden praktisch anwenden können und so die Grundlage für ein erfolgreiches Innovationsmanagement in Ihrem Unternehmen schaffen.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.350 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Methoden

- Was wird unter agiles vs. klassische verstanden?
- Scrum, Kanban, Design Thinking – Innovationsmethoden im Überblick
- Wann macht welche Anwendung Sinn?
- Anwendungsbeispiele und Nutzen

Von der Idee bis zum Prototyp

- Aus Ideen Konzepte entwickeln
- Performance Messung – raus aus dem Labor: Qualitative und quantitative Prototypen-Tests unter realen Bedingungen
- Akzeptanz des Produktes bei der Zielgruppe
- Synergien und Schnittstellen frühzeitig erkennen und einplanen
- Einfache Prototypen testen
- Erarbeitung verschiedener Themen mittels der agilen Methoden

Aktive Übung

- Workshopcharakter – die Methoden werden im interdisziplinären Team bearbeitet
- Eigene Themen und Fragestellungen werden aktiv erarbeitet

Besprechungsmanagement

so werden Ihre Besprechungen effizienter

Seminarbeschreibung

Sie verbringen viel Zeit in Meetings und haben das Gefühl, dass die Dinge dadurch nicht unbedingt klarer werden? Sie wollen Besprechungen zielorientiert und zeitlich effizient durchführen, einen Konsens schaffen und konkrete Maßnahmen vereinbaren?

In diesem Seminar erlernen Sie die wichtigsten Punkte, eine Besprechung zielorientiert zu planen und vorzubereiten. Gleichzeitig erlangen Sie das Know-how, Meetings souveräner zu leiten. Dabei sind Sie im Umgang mit unterschiedlichen Teilnehmern ebenso vertraut, wie mit verschiedenen Visualisierungstechniken und dem erforderlichen Medieneinsatz. Sie sorgen für eine effektive Protokollierung und bereiten Ihre Sitzungen sinnvoll und verständlich nach.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Die perfekte Vorbereitung

- Die Vor- und Nachbereitung von Besprechungen
- Besprechungen steuern
- Zielbestimmung und –erreichung
- Einsatz und Wirkung von Visualisierung / Medien

Die Rolle des Besprechungsleiters

- Rolle und Haltung des Besprechungsleiters
- Gruppendynamische Prozesse verstehen und lenken
- Instrumente für den konstruktiven Umgang mit schwierigen Situationen
- Herausfordernde Besprechungsteilnehmer

Die Nachbereitung

- Nachbereitung und Kontrolle
- Protokollarten und optimale Umsetzung
- Mögliche Umsetzungen

Aktive Übung

- Durchführung von Besprechungen
- Gerne via Video

Betriebswirtschaft

Kaufmännisches Knowhow für Nicht-Kaufleute

Seminarbeschreibung

Sie verfolgen die täglichen Nachrichten und versuchen, die wirtschaftlichen Begriffe richtig einzuordnen?

Sie wundern sich, warum Menschen bestimmte wirtschaftlich relevante Entscheidungen treffen?

Sie möchten wissen, was sich hinter dem Bruttoinlandsprodukt verbirgt, was der Staatshaushalt beinhaltet, was ein Handelsbilanzüberschuss ist und was all die anderen Wirtschaftsbegriffe heißen?

In diesem Seminar erlernen Sie die Grundlagen der Wirtschaft. Wir spannen den Bogen von der wirtschaftlichen Entscheidung eines Einzelnen bis hin zu den Ergebnissen ganzer Volkswirtschaften. Dabei beleuchten wir für Sie Begriffe, die Sie in den Medien immer wieder wahrnehmen und deren tiefere Kenntnis Ihnen einen wesentlichen Vorsprung für eigene Entscheidungen bietet.

Dauer:	2 Tage | 09:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Die Grundlagen

- Wirtschaften
- Von der Entscheidung des Einzelnen zur Entscheidung von Gruppen
- Länder und Regionen

Die Zusammenhänge

- Realwirtschaft
- Geld, Kredit und Währung
- Vom Umgang mit Chancen und Risiken
- Wirtschaftspolitik
- ...

Die Megatrends

- Demografie
- Digitalisierung
- Globalisierung
- Urbanisierung

Aktive Übung

- Zeitungslektüre und -analyse

Design Thinking

der Praxisworkshop

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Design Thinking ist für die einen nur eine Innovationsmethode und für die anderen bereits eine neue Managementphilosophie. Doch was verbirgt sich dahinter? Design Thinking als innovatives Denken in interdisziplinären Teams mit konsequenter Kundenfokussierung. Das Ziel ist, nicht nur neue Ideen zu entwickeln, sondern auch Problemstellungen aus Sicht des Kunden zu lösen.

Sie nehmen die Perspektive des Kunden ein und erarbeiten die Kundenbedürfnisse. Diese sollen beim Entwickeln neuer Ideen und Produkte berücksichtigt werden, so dass Sie nicht nur die technische Machbarkeit und die Wirtschaftlichkeit, sondern gleichermaßen auch den Menschen mit seinen Bedürfnissen wahrnehmen.

In diesem Seminar werden Sie professionell begleitet, um den Design Thinking Prozess mit Ihren eigenen Themen zu bearbeiten. Probieren Sie es einfach aus, Sie werden staunen.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Wie entstehen Innovationen?
- Förderliche und hinderliche Faktoren
- Was bedeutet eigentlich Design Thinking: vom Ansatz zur Methode
- Sammlung der verschiedenen Themen
- Erarbeitung im Prozess
- Tipps zur Umsetzung

Der Prozesskreislauf im Design Thinking Prozess

- Produkte und Dienstleistungen menschenzentriert entwickeln
- Die sechs Stufen des Design Thinking Prozesses
- Vom Problem zum Lösungskonzept
- Neues entdecken durch Perspektivenwechsel
- Methoden und Tools zur systematischen Ideenentwicklung
- Die entwickelten Ideen auswählen und bewerten
- Einfache Prototypen mit Kunden testen
- Ideen vor Entscheidern überzeugend präsentieren

Aktive Übung

- Workshopcharakter: Design Thinking live
- Erarbeitung im interdisziplinären Team

Entscheidungsfindung und Problemlösetechniken

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Stehen Sie in Ihrem beruflichen Alltag häufig vor der Herausforderung nicht zu wissen, wie Sie vielschichtige Probleme souverän und adäquat lösen können und / oder zu einer Entscheidung gelangen, die Sie vor Ihrem Vorgesetzten, Ihren Mitarbeitenden oder Kollegen guten Gewissens argumentativ vertreten und entsprechend kommunizieren können?

Zunächst einmal ist es von Vorteil, wenn Sie Ihr bisheriges Lösungs- und Entscheidungsverhalten hinterfragen und sich bewusst machen, von welchen Faktoren Sie sich in Ihrer Entscheidungs- und Lösungsfindung normalerweise leiten lassen.

In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie Störungen und Problemen analytisch und präventiv auf den Grund gehen, damit Sie auf dieser Basis Ihre Problemlösungskompetenz gezielt erweitern können. Mit Hilfe unterschiedlicher Methoden zur systematischen Entscheidungsfindung können Sie im zweiten Schritt Ihr eigenes Entscheidungsverhalten gezielt optimieren.

Inhalt

Problemlösegrundlagen

- Problemdefinition und -beschreibung
- Strukturierungstechniken (Problemlösungszyklus)
- Prozess und Kriterien der Entscheidungsfindung sowie deren Bewertung

Problemlösetechniken

- Methoden und Techniken der Entscheidungsvorbereitung / Entscheidungsmatrix (z. B. Soll-Ist-Analyse / Ishikawa-Diagramm / SWOT-Analyse)
- Weitere Methoden der Entscheidungsfindung (z. B. CAF / PMI)
- Hilfreiche Soft-Skills (z. B. Kommunikation und Problemdarstellung)

Techniken zur Umsetzung

- Weitere Aspekte: Effizienz / Kritische Punkte / Möglichkeiten / Grenzen
- Besonderheiten: Entscheidungen in Teams / Umsetzung in Organisationen

Aktive Übung

- Moderierte Diskussion, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input, Simulation von Alltagssituationen, Reflexion u. Supervision, Übungen mit individuellem Feedback.

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Virtuelles Training

Grundlagen der Personalentwicklung

Von der Strategie bis zur Umsetzung

Seminarbeschreibung

Organisationsziele erfolgreich erreichen – dies gelingt nur dann, wenn Mitarbeitende und Führungskräfte über die nötigen fachlichen und persönlichen Kompetenzen verfügen. Gezielte Personalentwicklung (PE) ist somit entscheidend für den Organisationserfolg.

Erfahren Sie, wie Sie ganzheitliche PE-Konzepte entwickeln und daraus Maßnahmen für die individuelle Förderung Ihrer Mitarbeitenden ableiten. So erhöhen Sie nicht nur die Kompetenzen Ihrer Mitarbeitenden sondern Sie sichern wertvolles Wissen in Ihrer Organisation.

Die gesammelten Kenntnisse und Erfahrungen sollen Ihnen als Impuls und zur Unterstützung für alle zukünftigen Maßnahmen dienen.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 5½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Grundlagen

- Virtuelles Kennenlernen
- Strategische und individuelle Personalentwicklung (PE)
- Grundlagen und Rahmenbedingungen der Personalentwicklung in der öffentlichen Verwaltung
- Zielsetzung & Wirkungsfelder der Personalentwicklung
- Personalentwicklungsmaßnahmen ableiten
- PE-Instrumente, z.B.:
  - Personalauswahl
  - Kooperationsgespräch
  - Fortbildung
  - Mitarbeiterbefragung
  - Führungskräfteentwicklung
  - Wissenstransfer
- Entwicklungsbedarf abklären
- Einführung eines ganzheitlichen PE-Konzepts
- Leitprinzip Geschlechtergerechtigkeit/Gender Mainstreaming
- Praxisbeispiele für Personalentwicklungsmaßnahmen

Aktive Übung

- Mediengestützte Präsentation,
- Erarbeitung konkreter Fallbeispiele
- Gruppendiskussionen und Erfahrungsaustausch

Ihr Nutzen

- Gute Personalentwicklung hilft Ihrer Organisation dabei, sich wettbewerbsfähig aufzustellen

Kollegiale Beratung

Auch virtuell möglich!

eine Methode zur Entwicklung von Lösungen im eigenen Team

Seminarbeschreibung

Immer mehr Unternehmen setzen Kollegiale Beratung (auch Intervision genannt) ein. Sie dient dem Austausch in einer Gruppe mit ähnlichen Aufgaben. Gerade Berufsgruppen mit Beratungsanteilen und viel „Kundenkontakt" profitieren davon. Ziel ist es, schwierige Aufgaben, unklare Situationen und unklare Strategien miteinander zu besprechen.

Im Ergebnis gibt es neue Anregungen und Strategien für Probleme, kurzfristige Lösungen für veränderte Situationen, eine höhere Arbeitsmotivation und erweiterte Kompetenzen. Um Kollegiale Beratung einführen zu können, ist es notwendig, sie in ihren Facetten zu kennen.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	530 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Kollegiale Beratung als Instrument der Kompetenzsteigerung und Motivation

- Im beruflichen Alltag treten häufig neue, ungewöhnliche Situationen auf, in denen die Interessenlagen unklar sind, unterschwellige Themen beeinflussen oder inhaltliche Schritte nicht greifen. Der gezielte kollegiale Austausch führt zu einer schnelleren und umfassenderen Entwicklung von Lösungen, die sich auf zukünftige Situationen übertragen werden.

Was sind die Grundlagen der Kollegialen Beratung?

- Klare Absprachen und eine präzise Vorgehensweise stellen gute Ergebnisse sicher. Die notwendigen Voraussetzungen werden vermittelt.

Die Phasen der Kollegialen Beratung

- Die verschiedenen Phasen stellen sicher, dass die Gruppe beim Thema bleibt und zum Ziel kommt. Die Moderation hilft.

Methoden und Strategien der Kollegialen Beratung

- Klare Methoden und Vorgehensweisen strukturieren den Austausch und fördern kreative und wegweisende Ideen und Lösungen. Diese Methoden werden erlernt.

Einsatzmöglichkeiten und Nutzen

- Immer dann, wenn eine Gruppe Inhaltliches und Strategisches miteinander zu besprechen hat, ist die Methode der Kollegialen Beratung einsetzbar. Die Einführung führt zu besseren, kreativen Lösungen und motivierter Atmosphäre.

Moderationstraining

klassisch & agil

Seminarbeschreibung

Es gehört zu Ihren Aufgaben, Meetings und Besprechungen zu organisieren und zu moderieren? Sie suchen nach neuen und zeitgemäßen Methoden, um dem Trend der Zeit zu mehr Selbstorganisation und eigenverantwortlichem Arbeiten Rechnung zu tragen? Sie möchten Video Conferencing und agile Formate wie World Café in Ihr Repertoire einbinden?

In diesem Seminar erhalten Sie einen interessanten Methoden-Mix. Sie erhalten klassische Methoden, um Besprechungen zu moderieren und agile Techniken. Ebenfalls erarbeiten wir Lösungen für gute Online Meetings und Telefonkonferenzen.

Damit nicht alles graue Theorie bleibt, probieren wir vieles direkt aus. So erhalten Sie Ihren Methodenkoffer mit dem, was Sie für sich und Ihr Arbeitsumfeld passend finden.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Moderation vs. Besprechungsmanagement
- Ihre Rolle und Ihre Aufgaben
- Körpersprache und Wirkung in der Moderation
- Die Metaplanmethode mit der klassischen Visualisierung
- Von der Vorbereitung bis zum Protokoll
- Moderieren von Onlinemeetings, Telkos, Besprechungen
- Hilfreiche Moderationsmethoden, wie: Brainwriting, Stopp-Technik, Punktabfrage, Clustern, Aktionsplan, Ishikawa

Agile Methoden

- World Café
- Design Thinking anmoderieren
- Conferencing

Aktive Übung

- Elemente zur theoretischen Wissensvermittlung (z.B. Kurzvortrag)
- Durchführung verschiedener Besprechungen und Moderationen
- Trainertipps und Videoanalyse

Organizational Resilience

Nutzen durch Managementsysteme

Seminarbeschreibung

Alle Welt spricht von Resilienz als eine der Kernfähigkeiten in der heutigen VUKA-Welt (volatil, unsicher, komplex, ambivalent). Meist denkt man dabei an den Umgang mit Stress und das Stärken der eigenen, persönlichen Widerstandsfähigkeit.

Was heißt das aber für Unternehmen? Wie kann eine Organisation widerstandsfähiger werden und mit „Stresssituationen" umgehen?

Darum soll es in diesem Workshop gehen, wobei ein hoher Wert daraufgelegt wird, mit welchen Methoden und Tools Unternehmen etwas für die eigene Resilienz tun können. Dabei geht es sowohl darum, schwierige Situationen „zu überleben", als auch wachstumsfähig und adaptionsfähig zu bleiben.

Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über das Thema „Organizational Resilience" und lernen verschiedene Methoden zur Überlebensfähigkeit in der VUKA-Welt kennen. Anhand eines Fallbeispiels können diese praktisch angewandt werden.

Dauer:	2 Tage | 9:30 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Themen

- Kernausrichtung der „Organizational Resilience"
- Umgang mit ständigen Veränderungen
- Führungsprinzipien in „Organizational Resilience"
- Prinzip der Innovation
- Überlebensfähigkeit im Umgang mit Störungen, Krisen und Disruption
- Störungsmanagement
- Krisenmanagement
- Business Continuity Management
- Die Möglichkeit zum intensiven Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern sowie das Teilen praktischer Erfahrungen und Ideen zum Thema „Organizational Resilience" runden das Seminar ab.

Die Teilnehmer lernen

- das Prinzips der „Organizational Resilience" kennen.
- Methoden und Tools kennen, die sie bei „Organizational Resilience" unterstützen können.

Zielgruppe

- Unternehmer, Risikomanager, Managementsystem-Beauftragte Führungskräfte

Professioneller Umgang mit Medien

Moderations- und Präsentationstechniken

Seminarbeschreibung

Für eine erfolgreiche Präsentationsgestaltung geht es darum, nicht nur die eigenen Inhalte visuell gut – also zuschauerfreundlich – aufzubereiten, sondern die Technik insgesamt mit Ihren besonderen Möglichkeiten – aber auch Tücken – zu beherrschen. Ebenso kann es durchaus sein, dass Sie Gruppen auf eine ganz andere Weise zielführend begleiten.

Ob Beamer, PowerPoint, Smartboard, Flipchart oder sogar Moderationswand, Sie haben in diesem Modul die Möglichkeit Ihr Spektrum zu überprüfen und zu erweitern, sowie durch wertvolle Tipps, neue Impulse im Bereich Präsentations- und Moderationstechniken für Ihren Bereich mitzunehmen.

Schließlich soll der Funke doch überspringen!

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen der Präsentation

- Präsentationsziele und passender Aufbau
- Zielorientierte Vorbereitung von Präsentationen, vom Aufbau bis zur Nachbereitung
- Erstellung einer Dramaturgie und Agenda
- Was kann ich wie visualisieren?

Effektiver Einsatz von Medien

- Flipchart und die „richtige“ Schreibweise
- Pinnwand und Metaplanmethode
- Whiteboard und Smartboard
- Präsentations- und Folienlayout- Typische Fehler, Tipps und Tricks
- Checkliste zur Vorbereitung

Grundlagen der Moderation

- Erstellung einer Dramaturgie und Agenda
- Moderationstechniken, von der Kartenabfrage bis zum „Clustern“
- Eigene Moderationen durchführen
- Umgang mit fordernden Situationen

Aktive Übung

- Elemente zur theoretischen Wissensvermittlung (z.B. Kurzvortrag)
- Durchführung verschiedener Besprechungen und Moderationen
- Trainertipps und Videoanalyse

Ihr Nutzen

- Sie haben die Gelegenheit Ihre eigenen Präsentationen mitzubringen und einen Teil vorzustellen.
- Sie erweitern Ihr Spektrum und erhalten wertvolle Tipps im Umgang mit sämtlichen Medien.
- Sie können bewusst mittels rhetorischer Würze die Aufmerksamkeit der Zuhörer erlangen.

Projektmanagement

Projekte zum Erfolg führen

Seminarbeschreibung

Jeder kennt das: Projekte werden mit Schwung aufgesetzt und gestartet, bei den ersten Schwierigkeiten wird es dann zäh, das Konfliktpotenzial steigt und am Ende sind Kostenschätzung, Zeitplan und womöglich zwischenmenschliche Beziehungen „aus dem Ruder gelaufen“. Der Auftraggeber ist unzufrieden und alle Mitwirkenden fragen sich, warum sie dafür ihre Zeit investiert haben. Mit einem konsequenten Projektmanagement lässt sich dies vermeiden und jedes Projekt zum Erfolg führen.

In diesem Seminar erlernen Sie, was ein Projekt von anderen Aufgaben und Tätigkeiten unterscheidet, welche Besonderheiten damit einhergehen und welche Erfolgsfaktoren es für Projekte gibt. Gleichzeitig erlangen Sie das Know-how, Projekte zielgerichtet zu definieren, effektive Projektteams zusammenzustellen und souverän zu leiten. Dabei sind Sie im Umgang mit Auftraggebern und Beteiligten ebenso vertraut, wie mit allen anderen „interessierten Parteien“. Sie sorgen für die Einhaltung von Budgets und Zeitplänen und erzielen ein Teamergebnis, auf das alle stolz sein können.

Dauer: 2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr

Termin: auf Anfrage

Kosten*: 1.250 € zzgl. MwSt.

Seminarort: Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Theoretische Grundlagen zu Projekten

- Aufbau und Phasen eines Projekts
- Erwartungsmanagement und Kommunikationsstrategien
- Das richtige Mindset für erfolgreiche Projekte

Der Weg zum Projektauftrag

- Projektbrief
- Projektplan, Netzplan, Visualisierungstools
- Kommunikationsplan
- Risikoermittlung und -bewertung
- Instrumente für den konstruktiven Umgang mit schwierigen Situationen

Das Projekt

- Teamwork und Führung
- Kommunikation als Schlüsselelement
- Abschluss und Ergebnispräsentation
- Lessons Learned

Highlights

- Strukturen von und in Projekten erkennen und steuern lernen
- Förderung der Motivation für eigene Projekte

Quality Mindset

Qualität kann man nur denken

Seminarbeschreibung

Viele kennen sie, die Servicewüste. Sie gehen in ein Geschäft und der Verkäufer räumt Regale ein, statt sich mit Ihnen zu beschäftigen.

Sie wollen einen Fahrschein kaufen, brauchen aber einen akademischen Abschluss in Astrophysik, um die Fahrplan- und Tarifstruktur zu verstehen.

Sie rufen bei einer Service-Hotline an und am anderen Ende werden Sie von Pontius zu Pilatus weiterverbunden, weil keiner zuständig ist. Woran liegt das?

Kundenerwartungen nicht zu erfüllen, ist ein Kardinalfehler im Wettbewerb. Wie Sie für sich und Ihre Mitarbeiter ein Quality Mindset entwickeln, erfahren Sie in diesem Seminar.

Dauer:	1 Tag | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Einstieg

- Was ist Qualität?
- Der Kunde steht im Mittelpunkt – hohle Phrase oder gelebte Wirklichkeit?
- Was kostet Qualität – und was bringt sie?
- Der Weg zum Quality Mindset.

Ihr Nutzen

Nach dem Seminar werden die Teilnehmenden

- die Vielfalt von Kunden kennen und schätzen gelernt haben
- die Folgen des eigenen Handelns kritisch hinterfragen können
- einfache Regeln für echte Qualität entwickelt haben
- Freude an der Erbringung ihrer Leistung haben

Highlights

- Qualität von Anfang bis Ende gedacht
- Prozessqualität: Ein Ausflug in Six Sigma
- Förderung der Motivation für ein eigenes Quality Mindset

Risikomanagement

viele Missverständnisse – hilfreiche Tipps für Ihre Praxis

Seminarbeschreibung

Risikobewertungen werden häufig als ein lästiges und notwendiges Übel gesehen. Mit der entsprechenden Qualität werden diese dann in der Praxis durchgeführt. In der heutigen VUKA-Welt (volatil, unsicher, komplex, ambivalent) ist es aber erforderlich, schnell und angemessen auf Risiken zu reagieren, diese realistisch einzuschätzen und Entscheidungen abzuleiten.

Im Kurs werden praktische Übungen zu Risikobewertungen durchgeführt. Anhand von Fallbeispielen lernen und üben die Teilnehmer, mit anerkannten Methoden Risiken einzuschätzen und Maßnahmen abzuleiten.

Dazu verwenden wir im Kurs Methoden wie sie in einschlägigen internationalen und nationalen Normen vorgeschlagen werden (z.B. IEC 31010 und ONR 49002-2). Die Methoden werden probiert, simuliert und daraus wichtige Lernschritte für das eigene Urteilsvermögen als Risikoverantwortlicher abgeleitet. Die Teilnehmer erhalten einen Überblick über die Kernpunkte eines Risikomanagementprozesses und wenden Methoden zur Risikoanalyse und Risikobehandlung in praktischen Übungen aktiv an. In Kamingesprächen gewähren unsere Dozenten den Teilnehmern einen Einblick in die Welt des Risikomanagements in der Praxis.

Dauer:	2 Tage | 9:30 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Themen

- Kontext der Risikobewertung
- Risikoidentifikation
- Risikoanalyse
- Risikoevaluierung
- Risikokommunikation
- Risikobehandlung
- Risikoüberwachung und -überprüfung
- Die Möglichkeit zum intensiven Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern sowie der Einblick in die Praxis des Risikomanagements runden das Seminar ab.

Die Teilnehmer lernen

- wie ein Risikomanagementprozess gem. ISO 31000:2017 aufgebaut ist.
- welche Methoden in welcher Phase des Risikomanagementprozesses angewendet werden können.
- über Fallbeispiele die Anwendung dieser Methoden.
- durch Feedback die wichtigen Schritte der Risikokommunikation und Risikoüberwachung.

Zielgruppe

- Risikomanager, Risikobeauftragte, Qualitätsbeauftragte, Führungskräfte und alle Personen, die in der unternehmerischen Praxis Risiken einschätzen sollen.
- Der Kurs richtet sich an alle Branchen und Unternehmensgrößen.

Service Desk

eine besondere Herausforderung

Seminarbeschreibung

Sie sind im IT-Support tätig? Lösen täglich am Service Desk technische Störungen, unterstützen Anwender mit Informationen oder stellen sich Herausforderungen vor Ort beim (internen) Kunden? Dann sind Sie hier genau richtig.

Dieses Service Desk Training erweitert Ihre Handlungskompetenz im Service Bereich und IT Support, wenn es um das Thema Soft Skills und Kunden- bzw. Serviceorientierung geht. Hier sind vor allem die Anwendersicht und der damit verbundene Perspektivenwechsel gemeint, so wie ebenfalls der Umgang mit herausfordernden Situationen.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Die Besonderheit: Service Desk

- Wertschöpfung und Spannungsfelder
- Anwender unterstützen mit Skype for Business (ehemals Lync) (wie kommuniziere ich verständlich)
- Grundprinzipien im Umgang mit Kunden

Das serviceorientierte Gespräch

- Selbstbewusstes Auftreten (telefonisch und persönlich)
- Klimafaktoren im Gespräch
- Die drei Gesprächstypen am Telefon und der hilfreiche Umgang
- Perspektivenwechsel: Die Kunst sich in andere hinein zu versetzen
- Die Sie-Nutzenbrücke
- Der positive Gesprächsabschluss

Herausfordernde Situationen im Umgang mit Kunden

- Schwierige Gesprächspartner (vom Nörgler bis...)
- Umgang mit Einwänden und Angriffen
- Authentische Rückmeldungen für belastbare Arbeitsbeziehungen
- Wenn es brennt- Harvard-Konzept und GFK nach Rosenberg
- Gekonnt „nein“ sagen
- Tipps bei eigenen Situationen
- Grundlagen zum Umgang mit Stress

Aktive Übung

- Mit und ohne Telefonkoffer (Rollenspiele)
- Reflexion, Feedback und Tipps zur Erweiterung des Handlungsspektrums

Souverän reden und präsentieren

Virtuelles Training

Überzeugen Sie auch virtuell

Seminarbeschreibung

Bei einer erfolgreichen Präsentationsgestaltung geht es darum, nicht nur die eigenen Inhalte visuell gut – also zuschauerfreundlich – aufzubereiten, sondern die Technik insgesamt mit ihren besonderen Möglichkeiten – aber auch Tücken – zu kennen und konstruktiv zu nutzen.

In der heutigen Zeit ist der souveräne Umgang mit unseren digitalen Möglichkeiten wichtiger denn je. So erlernen Sie mittels Zoom (alternativ: ClickMeeting) mit Whiteboard und PowerPoint professionell und visuell ansprechend zu präsentieren und gleichzeitig Ihre persönliche Wirkung zu optimieren.

Sie erhalten wertvolle Tipps und neue Impulse im Bereich der virtuellen Präsentations- und Moderationstechniken und bauen damit Ihre digitale und persönliche Kompetenz weiter aus. Schließlich soll doch der Funke auch bei virtuellen Meetings zum Publikum überspringen.

Virtuelles Training

Dauer: 3 Tage à 3½ Stunden

Termin: auf Anfrage

Kosten: 890 € zzgl. MwSt.

Seminarort: Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Grundlagen: Virtuelle Meetings & Medien

- Übersicht über das Themenfeld „virtuelle Meetings“
- Die Bearbeitungsleiste, Whiteboard, Gruppenräume, Umfragen erstellen und mehr
- Host / Co-Host- Funktionen
- Virtuelles Kennenlernen
- Teilnehmenden-Wünsche & Fragen in Gruppenräumen erarbeiten

Grundlagen Rhetorik & Wirkung

- Auftreten und Wirkung im virtuellen Raum (Lichtverhältnisse, Wirkung)
- Stimme – Sprechausdruck – Körpersprache
- Der richtige Aufbau eine Rede
- Blickkontakt und Kontakt zum Publikum (richtige Bildeinstellung)
- Umgang mit Einwänden und herausfordernden Situationen
- Umgang mit Lampenfieber und Stress

Grundlagen der Präsentation

- Übersicht: Themenfeld „Präsentation“
- Präsentationsziele und passender Aufbau
- Zielorientierte Vorbereitung von Präsentationen, vom Aufbau bis zur Nachbereitung
- Präsentations- und Folienlayout- Typische Fehler, Tipps und Tricks
- Flipchart virtuell & „richtige“ Schreibweisen
- Checkliste zur Vorbereitung
- Was kann ich wie visualisieren?
- Vermeidung von Präsentationsfehlern

Aktive Übung

- Mediengestützte Präsentation, moderierte Gruppendiskussionen
- Erstellung einer eigenen Präsentation
- Auf Wunsch: Videoanalyse (Aufzeichnen und Trainer-Feedback)

Ihr Nutzen

- Sie haben die Gelegenheit, Ihre digitalen Kompetenzen auszubauen
- Sie erweitern Ihr Spektrum und erhalten wertvolle Tipps im Umgang mit sämtlichen Medien.
- Sie können bewusst mittels rhetorischer Würze die Aufmerksamkeit der Zuhörer erlangen und Trainer-Feedback)

Auch virtuell möglich!

Speedreading – schnell lesen leicht gemacht

so werden Sie über 100% schneller

Seminarbeschreibung

Um den ständig steigenden Anforderungen, die unser gesellschaftliches und berufliches Leben von uns fordert, gerecht zu werden, müssen wir immer mehr Informationen aufnehmen und verarbeiten. Denken Sie nur an die E-Mail-Flut oder die Mengen an Fachzeitschriften. Höhere Lesegeschwindigkeit, bessere Selektionstechnik und sicheres Behalten sind für jeden von uns unumgänglich. Dieses Seminar bietet Ihnen die Gelegenheit Ihre Zeit wesentlich effizienter zu nutzen, es ist ja nur eine Frage der Technik.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 6½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	980 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen zum Thema

- Vorstellen verschiedener Lesearten
- Textverständnis-Training
- Blickspannentraining
- Geschwindigkeitstraining
- Konzentrationstraining
- Entspannungs-& Anspannungstechniken
- Schnell-Lese-Techniken (von der Fixpunkttechnik bis zu den Schleifentechniken...)
- Vorher-Nachher-Zwischen-Test

Umgang mit Texten

- Wie können Sie unterschiedliche Texte effizient und schnell lesen
- Reduktion der E-Mail-Flut
- Die Lesekurve und wie Sie diese nutzen können
- Keine Zeit zum Lesen? – Hier finden Sie die Lösung

Methoden

- Vortrag, Handlungsorientierte und praxisnahe Übungen, Gruppen- und Einzelarbeit,
- Lesen einer Kurzgeschichte und verschiedener Texte zum Überprüfen der Leseleistung

Strategisches Denken

Visionen sind gut, Strategien sind besser

Seminarbeschreibung

Die Unternehmensstrategie mit zu entwickeln gehört zu den zentralen Aufgaben jeder Führungskraft. Aussagekräftige Analysen und erfolgreiche, belastbare Strategiekonzepte für die mittel- bis langfristige Zukunft zu erarbeiten, beruht auf der Fähigkeit exzellenten strategischen Denkens, das man aktiv trainieren und ausbauen kann.

Lassen Sie sich in dem zweitägigen Training die Prinzipien, Werkzeuge und Stolpersteine strategischen Denkens und Handelns praxisgerecht aufzeigen, trainieren Sie so Ihre Kompetenz, erfolgreiche Strategien für Ihr Unternehmen souverän voranzutreiben, Ziele zu setzen und so eine strategische Prozessoptimierung in Ihrem Bereich zu erhalten.

Eine gute Basis hierfür schaffen Sie sich in diesem Training. Sie trainieren Ihre Wahrnehmung und Empathie und stärken Ihre Intuition. Hilfreiche Werkzeuge für rationale und emotionale Aspekte Ihrer Führung und ein hoher Praxisbezug runden die beiden Tage ab.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

*** inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke**

Inhalt

Rationale & emotionale Kompetenz

- Grundlagen strategischen Denkens
- Psychologische Grundlagen
- Wann bin ich ein strategischer Denker?
- Wie kann ich diese Kompetenz erweitern

Werkzeuge Strategischen Denkens

- Werkzeuge zur Situationsanalyse
- Werkzeuge zur Entscheidungsfindung
- Werkzeuge zur Umsetzung und Evaluation der Maßnahme
- Fallstricke & Herausforderungen beim strategischen Denken

Der Strategieprozess

- Von der Konzeption bis zur Umsetzung
- Wie führe ich strategische Konzepte am besten ein?
- Konstruktiver Umgang mit Widerständen & Konflikten (Wahrnehmung und Empathie)

Aktive Übung

- Entwicklung strategischer Konzepte für die Simulation von praxisnahen Führungssituationen

Ihr Nutzen

- Sie lernen die notwendigen Grundlagen strategischen Denkens und trainieren bewusst Ihre Fähigkeiten in diesem Bereich.
- Sie erlernen Werkzeuge und Methoden kennen, die die Qualität strategischen Denkens erhöhen können.
- Sie bekommen wertvolle Tipps für die Gestaltung und Implementierung eines zielführenden strategischen Prozesses in Ihrem Unternehmen.

Strukturiertes Tiefeninterview

Mit Methode zum Erfolg

Seminarbeschreibung

Die Annahme beim Tiefeninterview ist, dass Befragte nicht alles in der Situation erzählen oder artikulieren können. Doch ist es als Führungskraft oft hilfreich und auch notwendig, Beweggründe zu verstehen, um eine Situation oder eine Person innerhalb kurzer Zeit besser einschätzen zu können.

So ist es die Orientierung am Befragten und nicht das Ablesen von Interviewfragen, um eine Vertrautheit in der Interviewsituation zu schaffen. Und das macht es so Besonders. Es erleichtert dem Befragten das Einlassen auf das Interview. Hierfür sind die Grundlagen der Köpersprache ebenso wichtig, wie sämtliche Kommunikationsmodelle. All dies sind wertvolle Mosaiksteinchen im Ganzen.

Ein Interview zu führen, ohne das sich der Gegenüber vorkommt, als würde er ausgefragt werden, ist eine methodisch bedachte und unterstützende Form Mitarbeiter in sämtlichen Situationen zu führen.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.390 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Strukturiertes vs. halbstrukturiertes Tiefeninterview
- Anwendungsgebiete
- Phasen des Interviews

Grundlagen der Gesprächsführung

- Verbale und nonverbale Kommunikation
- Wahrnehmungslehre
- Wer fragt, der führt – aber wie?
- Aktiv zuzuhören
- Erzählen lassen
- Klimafaktoren im Gespräch
- Reiz- und Zauberwörter, Weichspüler
- Umgang mit Einwänden, Vorwänden und Angriffen im Gespräch
- Konstruktive Argumentation im Gespräch

Rolle und Sichtweise des Interviewpartners trainieren

- Alltagsnähe und Vertrautheit schaffen
- Die Beobachtung schärfen
- Die richtigen Fragen zum richtigen Zeitpunkt stellen
- Flexibel Eingehen auf die Äußerungen der Befragten
- Gesprächsarten und -typen trainieren (z.B.: Check-in-Gespräch, Bewerbungssituation, DD, Kritikgespräch, Herausfordernde Gesprächssituationen)
- Herausfordernde Interviewsituationen meistern

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Verbesserung der Kommunikationskompetenz.
- Videoanalyse eigener Gesprächssituationen mit Feedback

Virtuelles Training

Thinking „out of the box“

Auch virtuell kreativ mit „Zoom“

Seminarbeschreibung

"Out of the box"-Denken beginnt mit der passenden Einstellung – nichts ist unmöglich. Wir haben viele Optionen, auch virtuell Kreativität umzusetzen.

In der heutigen Zeit ist der kreative und damit auch agile Einsatz digitaler Möglichkeiten wichtiger denn je. So erlernen Sie mittels „Zoom“ Ihr kreatives Potenzial zu entfalten und Lösungen für Ihre verschiedenen Fragestellungen zu entwickeln. Sie erhalten wertvolle Tipps und neue Impulse in Ihrem Bereich und bauen damit Ihre digitale und persönliche Kompetenz weiter aus.

Kreativität ist wichtiger denn je, freuen Sie sich auf ganz neue Impulse.

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

* Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Grundlagen: Virtuelle Meetings & Medien

- Einführung in das Tool: „Zoom“ zum gemeinsamen Arbeiten
- Die Bearbeitungsleiste, Whiteboard, Gruppenräume, Umfragen
- Host / Co-Host- Funktionen
- Virtuelles Kennenlernen
- Teilnehmenden-Wünsche & Fragen in Gruppenräumen erarbeiten

Grundlagen des Kreativdenkens

- Aktivierung kreativer Denkprozesse
- Der Blick über den Tellerrand: Wie können wir aus alten Denkmustern ausbrechen?
- Befreiung von Kreativitätsblockaden
- Chancenorientiertes Denken fördern (gerade in Krisenzeiten)
- Agile Methoden einsetzen

Kreativitätstechniken

- Assoziationstechniken (z.B.: Brainwriting)
- Analogietechniken (z.B.: Bionik)
- Mapping-Techniken (z.B.: Team-Mind-Map)
- Techniken der systematischen Variation

Kreativ im Team

- Ideenentwicklung im Team umsetzen und fördern
- Innovatives Denken in der Organisation untermauern
- Problemlösungen im Team finden (z.B.: Ideen für Dienstleistungen erkennen und umsetzen)

Aktive Übung

- Interaktives Webtraining, moderierte Gruppendiskussionen
- Aktive Übungen zur Verbesserung der kreativen Problemlösung

Ihr Nutzen

- Sie haben die Gelegenheit, Ihre digitalen Kompetenzen auszubauen
- Sie erweitern Ihr Spektrum und erhalten wertvolle Tipps im Umgang mit Medien.
- Sie können bewusst mittels rhetorischer Würze die Aufmerksamkeit der Zuhörer erlangen

Um die Ecke denken

mit agilen Methoden

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Wer künftig als Führungskraft oder Mitarbeiter erfolgreich sein will, braucht neue Denk- und Handlungsmuster. Um Herausforderungen nachhaltig zu begegnen, müssen Sie neue Perspektiven einnehmen.

Lernen Sie Techniken, um festgefahrene Denkmuster zu durchbrechen und umsetzbare Lösungen zu entwickeln. Erfahren Sie, wie Sie Ihr kreatives Potenzial steigern und aus dem Gefängnis alter Ideen ausbrechen.

Entdecken und trainieren Sie Ihr persönliches kreatives Potenzial. Sie werden erstaunt feststellen, wie schnell sich gute Ideen einstellen und wie viel schneller Probleme gelöst werden können, wenn man die entsprechenden Techniken gezielt einsetzt.

Überzeugen Sie sich selbst!

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	.1250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen des Kreativdenkens

- Aktivierung kreativer Denkprozesse
- Der Blick über den Tellerrand: Wie können wir aus alten Denkmustern ausbrechen?
- Befreiung von Denkblockaden

Der Kreativprozess

- Neue Wege gehen: Durchbrechen Sie festgefahrene Denkmuster
- Vor- und weiterdenken: Entwickeln Sie umsetzbare Lösungen
- Outside the Box: Überwinden Sie Unternehmens- und Branchenblindheit
- Perspektivwechsel: Finden Sie neue Ideen durch neue Blickwinkel
- Vernetzt denken und handeln: Techniken zum Kreativdenken effizient einsetzen
- Design Thinking und Co.: Machen Sie aus Meetings einen Ideenmotor

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Verbesserung der kreativen Problemlösung
- Die Möglichkeit besteht eigene Themen mit einzubringen und diese „kreativ“ zu lösen

Ihr Nutzen

- Sie erlernen Ihre Denkmuster zu durchbrechen
- Sie erhalten Techniken, mit denen Sie ganz leicht neue Perspektiven einnehmen können
- Kreativität und Innovation beim Einzelnen wie auch im Team werden anhaltend verbessert
- Die nutzbringende Anwendung in Ihrer Praxis steht im Vordergrund

Verhandlungstechnik

Grundlagen

Virtuelles Training

Seminarbeschreibung

Klare Gespräche führen, sicher argumentieren, die eigenen Interessen vertreten und andere gezielt überzeugen, ist für jeden Mitarbeitenden sehr wichtig.

In diesem Seminar erlernen Sie neben souveränem Auftreten, Strategien und Verhandlungsmethoden sowie Argumente zu sammeln, zu gewichten und in den passenden Phasen souverän anzubringen. Zudem lernen Sie verschiedene Argumentationstechniken und –ketten kennen, welche Sie in unterschiedlichen Situationen trainieren können.

Um in herausfordernden Situationen professionell zu reagieren, kennen Sie ebenfalls den Unterschied zwischen fairer und unfairer Argumentationstechnik und können im Anschluss sachgerecht auf Angriffe und unfaire Argumente eingehen und reagieren und damit Ihre eigene Position erfolgreich vertreten.

Dauer:	3 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen der Kommunikation

- Verbales und nonverbales Verhalten konstruktiv gestalten
- Sicheres Auftreten
- Motive verstehen
- Beziehungsaufbau in der Verhandlung (z.B.: Small Talk, Spiegeln,...)

Verhandlungstechniken und -methoden

- Mitteilungen und Gespräche richtig strukturieren
- Der Ablauf einer professionellen Verhandlung (Verhandlungsphasen)
- Verhandlungsstrategien & -methoden (z.B.: Druck, Ausweichen, Nachgeben, Kooperation, Kompromiss, Fragetechniken, Harvard-Konzept,...)

Argumentationstechniken

- Voranbringen von Gesprächen durch positive Argumentationstechniken
- Verschiedene Argumentationstechniken und deren Aufbau
- Argumentationsketten
- Die Nutzenargumentation
- Argumentationstypen

Herausfordernde Situationen

- Konstruktiver Umgang mit herausfordernder Situationen (z.B.: Einwände, Konflikte,...)
- Abwehr von unfairen und manipulativen Verhandlungsmethoden
- Die eigene Position erfolgreich vertreten (Heißer Stuhl,...)

Aktive Übung

- Aktive Übungen zur Förderung der Verhandlungs- und Argumentationskompetenz
- Professionelles Trainer-Feedback

Virtueller Medieneinsatz

Moderations- und Präsentationstechniken mit „Zoom“

Seminarbeschreibung

Beim erfolgreichen Medieneinsatz im virtuellen Raum geht es darum, nicht nur die eigenen Inhalte visuell gut aufzubereiten, sondern die Technik insgesamt mit Ihren besonderen Möglichkeiten und Herausforderungen zu kennen. Ebenso kann es durchaus sein, dass Sie Gruppen auf eine ganz andere Weise zielführend begleiten.

Ob Breakout-Rooms, Bildschirmfreigabe, Whiteboards oder gemeinsames Arbeiten in PowerPoint: Sie lernen die notwendigen Grundlagen im Umgang mit „Zoom“.

Erlernen Sie den zielorientierten Aufbau von virtuellen Präsentationen vom Aufbau bis zur Nachbereitung.

Virtuelles Training

Dauer:	2 Tage à 3½ Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	890 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Inhalt

Grundlagen des virtuellen Medieneinsatzes

- Präsentationsziele und passender Aufbau
- Zielorientierte Vorbereitung von Präsentationen, vom Aufbau bis zur Nachbereitung
- Erstellung einer Dramaturgie und Agenda
- Was kann ich wie visualisieren?

Effektiver Einsatz von Medien

- Whiteboard und PowerPoint
- Präsentations- und Folienlayout – typische Fehler, Tipps und Tricks
- Checkliste zur Vorbereitung

Grundlagen der Moderation

- Erstellung einer Dramaturgie und Agenda
- Moderationstechniken, von der Kartenabfrage bis zum „Clustern“
- Eigene Moderationen durchführen
- Umgang mit herausfordernden Situationen

Aktive Übung

- „Zoom“ im direkten Praxis-Einsatz
- Individuelle Analyse und Trainer-Feedback

Ihr Nutzen

- Sie haben Gelegenheit Ihre eigenen Präsentationen mitzubringen und einen Teil vorzustellen.
- Sie erweitern Ihr Spektrum und erhalten wertvolle Tipps im Umgang mit sämtlichen Medien.
- Sie können bewusst mittels rhetorischer Würze die Aufmerksamkeit der Zuhörer erlangen.

EVENTS

After Work Wine Tasting

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Haben Sie Lust auf ein Glas Wein in geselliger Runde? Dann kommen Sie doch nach Feierabend vorbei und lassen sich in die Welt der edlen Tropfen entführen. Ihnen werden vier verschiedene Weingüter und ihre Besonderheiten vorgestellt und Sie dürfen von von allem kosten. Dazu gibt es Kleinigkeiten wie Käse, Schinken, Oliven, Brot... in lockerer Feierabend-Atmosphäre.

So kommt nach der Arbeit ganz schnell das Vergnügen.

Präsenzveranstaltung oder „virtuell" auf Anfrage

Dauer:	2¼ Stunden
Termin:	individuell auf Anfrage
Kosten*:	75 € zzgl. MwSt. / Teilnehmer
Seminarort:	Troisdorf

Barbecue de luxe

Wein & Barbecue

Seminarbeschreibung

Die Welt der Weine bietet eine enorme Vielfalt von Geschmack und Aromen, so dass Sie ideal auf die jeweilige Fleischsorte abgestimmt werden können. Denn nur wenn die Aromen und Geschmäcker von Fleisch, Salat und Wein harmonieren, entsteht für den Feinschmecker ein genussvolles Gaumenfeuerwerk. An diesem Abend grillen wir miteinander auf der Terrasse mit herrlichem Blick in den Garten und verköstigen verschiedene Weine und kleine Grill-Leckereien.

Dauer:	3 Stunden
Termin:	individuell auf Anfrage
Kosten:	75 € zzgl. MwSt. / Teilnehmer
Seminarort:	Troisdorf

Wine & Dine

Kochkurs mit oder ohne Weinbegleitung

Seminarbeschreibung

Erfahren Sie mehr über Kompositionen von Weinen zu verschiedenen Gerichten und über die Bedeutung der Zubereitungsarten von Speisen. Sie erleben, wie sehr Wein das Essen verändert, indem wir kulinarische Köstlichkeiten mit verschiedenen Weinkombinationen zusammenfügen.

Wir werden gemeinsam ein Menü in der Küche kreieren und mit korrespondierenden Weinen genießen.

Dauer:	5 Stunden
Termin:	individuell auf Anfrage
Kosten:	85 € zzgl. MwSt. / Teilnehmer
Seminarort:	Troisdorf

TRAIN THE TRAINER

Managerial Coaching

Coaching meets Leadership

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Als Führungskraft haben Sie nicht nur die Verantwortung, Ihr Team zu leiten, sondern auch dafür zu sorgen, dass es sich weiterentwickelt und sein volles Potenzial ausschöpft. Eine wichtige Möglichkeit, dies zu erreichen, bietet die Anwendung von Coaching- und Führungstechniken.

In diesem Seminar werden Sie lernen, wie Sie die Techniken des „Managerial Coachings“ anwenden können, um die Ressourcen Ihrer Mitarbeiter zu aktivieren und ihre Entwicklung zu fördern. Sie werden mit Methoden zur Selbstreflexion, zum Perspektivenwechsel und zum Neu- und Weiterdenken vertraut gemacht. Sie erhalten passende Coaching-Methoden und Techniken, die es Ihnen ermöglichen, Ihre Mitarbeiter dabei zu unterstützen, ihre Ziele zu erreichen und ihre Fähigkeiten zu entwickeln.

Durch Ihre Haltung und Ihre Fähigkeiten als Coach und Führungskraft können Sie Ihre Mitarbeiter dazu motivieren, ihr volles Potenzial auszuschöpfen.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.500 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Empfohlen werden Gruppengrößen von max. 10 Personen. Ansonsten müsste ein Co-Host die Veranstaltung technisch begleiten – dies ist selbstverständlich möglich

Präsenzveranstaltung

Dauer:	3 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.500 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Ihre Haltung im Managerial Coaching Rolle und Abgrenzung
- In Alternativen denken und innovative Lösungen kreieren
- Fragetechniken und Reflexionstechniken kennen und anwenden
- Gestalten verschiedener Coaching Settings als Führungskraft
- Was kann ich wie visualisieren?

Coaching „erleben“

- Auftreten und Wirkung als Coach
- Grundverständnis der Dynamik im Führungscoaching
- Passende Coachingwerkzeuge für unterschiedliche Situationen
- Die Funktion des Sounding Boards
- Einzel- und Gruppencoachings

Effektiver Coachingmethodeneinsatz

- Der Coachingprozess
- Gemeinsame Zielentwicklung
- Methoden für die Coachingsequenzen (Persönlichkeitstypen, Inneres Team, Konfliktanalyse, Mediation, Teammanagement, GFK, u.v.m.)
- Checkliste zur eigenen Vorbereitung

Herausfordernde Situationen

- Konstruktive Lösungen entwickeln
- Changeprozesse begleiten

Aktive Übungen

- Mediengestützte Präsentation, moderierte Gruppendiskussionen, prakt. Übungen
- Individuelle Analyse und Trainer-Feedback.
- Videoanalyse

Train-the-Trainer

von A bis Z

Auch virtuell möglich!

Seminarbeschreibung

Sie erhalten in diesem Train-the-Trainer Seminar für Ihre Aufgaben als Trainer, einen „Werkzeugkoffer“ um sowohl die didaktische Aufbereitung, Ihre Wirkung als Trainer und die Foliengestaltung mit individuellem Feedback und wertvollen Tipps zu erweitern.

Herausfordernde Situationen, weitere Techniken und Interaktionen mit der Gruppe sollen selbstverständlich nicht fehlen.

Ein gemeinsam entwickelter Leitfaden für Ihre Schulungsmaßnahmen rundet Ihre Veranstaltung ab.

Eine wertvolle Unterstützung für Sie als Trainer wartet auf Sie.

Dauer:	2 Tage | 9:00 – 16:30 Uhr
Termin:	auf Anfrage
Kosten*:	1.250 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Troisdorf

* inkl. Mittagessen, Kaffeepausen mit Obst und Snacks, Tagungsgetränke

Inhalt

Grundlagen

- Übersicht über das Themenfeld „Präsentation“
- Lernverhalten Erwachsener – was behalten wir wovon?
- Struktur und Methoden zur Vermittlung von Wissen
- Erstellung eines Leitfadens für das Training (vom Aufbau bis zur Nachbereitung)
- Was kann ich wie visualisieren?
- Vermeidung von Präsentationsfehlern

Grundlagen Rhetorik & Wirkung

- Auftreten und Wirkung
- Stimme - Sprechausdruck - Körpersprache
- Blickkontakt und Kontakt zum Publikum
- Anwenderorientiert schulen – aber wie?
- Aktivierung der Gruppe mittels rhetorischer Würze

Effektiver Einsatz von PowerPoint

- Vorbereitende Erstellung der eigenen Power Point-Charts mit individuellem Feedback
- Anwenderorientiert schulen
- Präsentations- und Folienlayout- Typische Fehler, Tipps und Tricks
- Checkliste zur Vorbereitung

Herausfordernde Situation

- Interaktion mit der Gruppe
- Gruppendynamiken konstruktiv steuern (zzgl. Techniken zur Aktivierung)
- Umgang mit Störungen
- Umgang mit Einwänden und herausfordernden Situationen (z.B.: provokanten Fragen)

Aktive Übungen

- Mediengestützte Präsentation, moderierte Gruppendiskussionen, praktische Übungen.
- Individuelle Analyse und Trainer-Feedback.
- Videoanalyse

Ihr Nutzen

- Sie erhalten individuelles Feedback & Tipps zu Ihren Präsentationen.
- Sie erweitern Ihr Spektrum, erarbeiten einen Leitfaden und trainieren individuelle Situationen.
- Sie können bewusst mittels rhetorischer Würze die Aufmerksamkeit der Zuhörer erlangen.

Web-Moderation

Von der Dramaturgie bis zum Methodeneinsatz

Virtuelles Training

Seminarbeschreibung

Bei einer erfolgreichen Web-Moderation geht es darum, nicht nur die eigene Durchführung einer virtuellen Veranstaltung aufzubereiten, sondern die Moderationstechnik insgesamt mit ihren besonderen Möglichkeiten – aber auch Tücken – zu kennen und konstruktiv zu nutzen. Sobald Sie Veranstaltungen virtuell durchführen, ist es sinnvoll zu wissen, wie Sie diese professionell vorbereiten und selbst anmoderieren.

So werden Sie auf innovative Veranstaltungsformen mit dem Fokus auf virtuelle Moderation vorbereitet. Sie werden ebenfalls virtuell durch die Trainerin in ihren Gruppen begleitet und unterstützt.

In diesen drei Vormittagen haben Sie die Möglichkeit zum konstruktiven Austausch mit anderen Kollegen auf virtueller Basis und können hier Ihre eigene Dramaturgie entwickeln und als Projekt vorstellen. Die gesammelten Kenntnisse und Erfahrungen sollen Ihnen als Impuls und zur Unterstützung für alle zukünftigen virtuellen Moderationen dienen.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Inhalt

Einstieg

- Virtuelles Kennenlernen
- Bisherige Erfahrungen mit eigenen virtuellen Meetings

Grundlagen virtueller Veranstaltungen

- Auftreten und Wirkung im virtuellen Raum (Lichtverhältnisse, Wirkung)
- Stimme, Sprechausdruck, Körpersprache
- Der richtige Aufbau einer virtuellen Moderation (von Vorbereitung bis Dramaturgie)
- Erstellung einer eigenen Web-Dramaturgie
- Checkliste zur Vorbereitung
- Passende Visualisierungstechniken

Grundlagen virtueller Moderation

- Übersicht über das Themenfeld „Webinar-Moderation“
- Aufgaben/Rolle des virtuellen Moderators
- Zielorientierte Vorbereitung der eigenen Dramaturgie: Aufbau bis Nachbereitung
- Durchführung eigener Expertenkreise inkl. Host & Co-Host Funktion
- Virtuelle Moderationsphasen
- Kommunikative Steuerung der Interaktion (Reformulieren, Intervenieren, Zusammenfassen,...)
- Anwenden eigener virtueller Moderationen in Kleingruppen
- Erstellung virtueller Umfragen / Polls
- Umgang mit Herausforderungen und passende Lösungsansätze
- Aktives Trainieren eigener Moderationen

Aktive Übung

- Mediengestützte Präsentation und moderierte Gruppendiskussionen
- Eventuell: „Hausaufgaben“: Erstellung einer eigenen Präsentation / Dramaturgie

Virtuelles Training

Web-Moderation für Fortgeschrittene

Bauen Sie Ihre Expertise aus

Seminarbeschreibung

Sie haben bereits erste Erfahrungen mit Web-Moderation gemacht und Ihre eigenen virtuellen Veranstaltungen durchgeführt? Dann haben Sie hier die Möglichkeit, noch mehr Sicherheit und neue Impulse in der virtuellen Moderationstechnik zu erhalten.

Gerade als Führungskraft oder Trainer ist es eine wichtige Handlungskompetenz, eigene Veranstaltungen noch professioneller vorzubereiten und selbst anzumoderieren.

In diesen halben Tagen haben Sie die Möglichkeit zum konstruktiven Austausch über bisher durchgeführte Veranstaltungen mit anderen Trainern oder Führungskräften auf virtueller Basis.

Sie können „Best Case"-Szenarien durchsprechen und Impulse für den weiteren virtuellen Ablauf erhalten.

Virtuelles Training

Dauer:	3 Tage à 4 Stunden
Termin:	auf Anfrage
Kosten:	1.150 € zzgl. MwSt.
Seminarort:	Online-Webinar

Ihr Nutzen

- Sie haben die Gelegenheit, Ihre digitalen Moderations-Kompetenzen noch weiter auszubauen.
- Sie erweitern Ihr Spektrum und erhalten wertvolle Tipps im Umgang mit dem virtuellen Medium.
- Sie erhalten Tipps und Ideen zur weiteren Umsetzung

Inhalt

Einstieg

- Virtueller Austausch (Veranstaltungen und Erfahrungen)
- Weitere Wünsche & Fragen in Gruppenräumen erarbeiten
- Wiederholung & Auffrischung
- „Best Case"-Szenarien darstellen

Mehr Sicherheit bei virtuellen Veranstaltungen

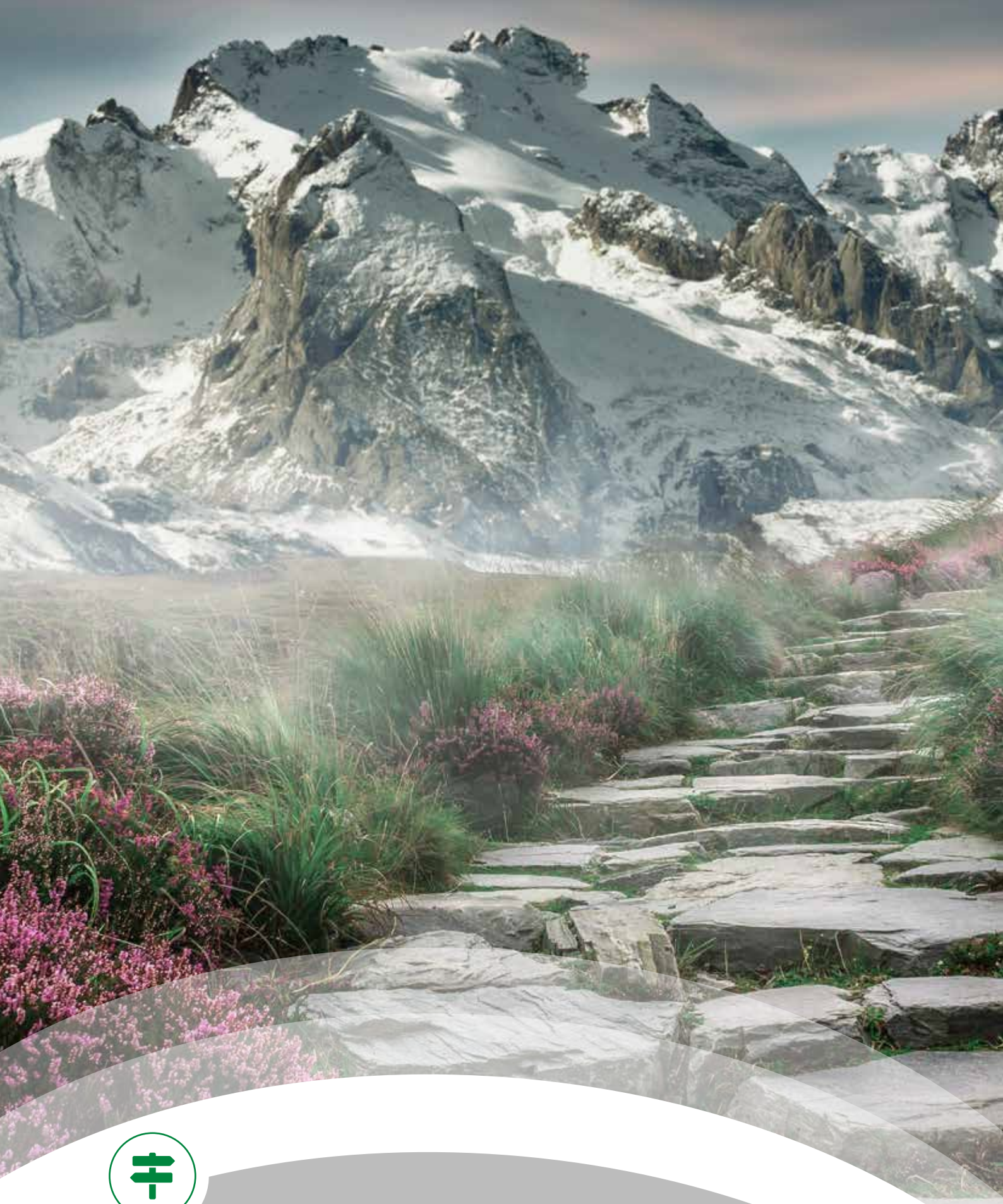
- Förderung von mehr Interaktion
- Kenntnisse der Funktionen und Tools vertiefen
- Dramaturgischer Ablauf
- Kommunikationsfallen
- Technische Herausforderungen
- Eingeschränkte Wahrnehmung
- Durchführung eigener Veranstaltungen

Weitere Impulse und Ideen bei virtuellen Moderationen

- Tipps und Tricks im virtuellen Raum
- Virtuelle Moderationsphasen und passende Tools
- Vertiefung kommunikativer Steuerung der Interaktion
- Feedback durch die Trainerin und Gruppe
- Aktives Trainieren eigener Moderationen

Aktive Übung

- Mediengestützte Präsentation, moderierte Gruppendiskussionen, prakt. Übungen
- Einbringung des „Best Case"-Szenarios



SONSTIGES

Über (un)fassbare Seminare

Altenrather Str. 15, 53840 Troisdorf

In unseren Preisen enthalten:

- ausführliche Seminarunterlagen
- Schreibblock und Stifte
- qualifiziertes Teilnehmerzertifikat
- Mittagessen
  (Lunchbuffet oder 3-Gang-Menü)
- Kaffeepausen vormittags und
  nachmittags mit Obst und Snacks
- unbegrenzte Tagungsgetränke

Anmeldung unter:

- +49 2241 / 995 63 66
- info@unfassbare-seminare.de
- www.unfassbare-seminare.de

Alle unsere Seminare oder auch andere Themen sind ebenfalls als Inhouse-Seminare mit gesonderten Preisen buchbar (Teilnahme bis 12 Personen).

Präsenzveranstaltung*:

Durchführungsgarantie ab 4 Teilnehmenden. Sprechen Sie uns gerne bei allen offenen Fragen an. Wir freuen uns auf Sie!

* Wir richten uns nach den gesetzlich vorgegebenen Corona-Vorschriften.

Wegbeschreibung zum Seminarort (un)fassbare Seminare

Altenrather Str. 15, 53840 Troisdorf

Mit dem Auto:

Via A3 aus Richtung Frankfurt kommend:

- Auf der A3 am Autobahnkreuz 32 (Kreuz Bonn/Siegburg) auf die A560 in Richtung Bonn/Siegburg fahren
- A560 Autobahnausfahrt 2 (Siegburg) rechts auf die B56 in Richtung Siegburg
- B56 Ausfahrt zur B8 abfahren (Troisdorf/ Siegburg-Brückberg) und nach links in Richtung Troisdorf auf die B8 abbiegen
- Nach etwa 1,7 km in Troisdorf rechts in die Römerstraße in Richtung Altenrath / Burg Wissem abbiegen
- Nach ca. 400m kommt das Seminarhaus auf der rechten Seite, rechts einbiegen in die Stichstraße
- Parkmöglichkeiten direkt am Seminarhaus oder an der Burg Wissem mit Parkscheibe

Via A59 aus Richtung Köln oder Bonn kommend:

- A59 (Flughafenautobahn) Autobahnabfahrt Troisdorf/Mondorf (38)
- Links (Ampel) abbiegen auf: Willy-Brandt-Ring/L332 in Richtung Troisdorf/ Mondorf
- Nach 2,5 km im Kreisverkehr 3. Ausfahrt nehmen (Zentrum) und direkt danach rechts abbiegen auf Theodor-Heuß-Ring B8 in Richtung Burg Wissem
- Nach 500 m links abbiegen in die Römerstraße in Richtung Altenrath / Burg Wissem
- Nach ca. 400 m kommt das Seminarhaus auf der rechten Seite, rechts einbiegen in die Stichstraße
- Parkmöglichkeiten direkt am Seminarhaus oder an der Burg Wissem mit Parkscheibe

Via A3 aus Richtung Köln/Oberhausen kommend:

- A3 Autobahndreieck 28 (Köln/Heumar) in Richtung A59 (Bonn) fahren
- Weitere Beschreibung: siehe Anfahrt via A59

Fahrtzeiten:

- Köln Messe/Deutz: 20 min
- Köln-Bonn Airport: 15 min

Wegbeschreibung zum Seminarort (un)fassbare Seminare

Altenrather Str. 15, 53840 Troisdorf

Mit der Bahn / HBF Troisdorf:

- **Fußweg:** Der Bahnhof Troisdorf (HBF) ist ca. 15 Gehminuten vom Seminarhaus entfernt. Gehen Sie Richtung Innenstadt/Burg Wissem.
- **Bus:** Die Buslinie 506 fährt alle 60 Minuten vom HBF in Richtung Lohmar, Donrath. Ausstieg Römerstraße (nach ca. 5 Minuten Fahrtzeit) Von dort zu Fuß in Richtung Burg Wissem (3-4 Minuten Gehweg)

Fahrtzeiten mit der Bahn:

- Köln Messe/Deutz 18 min (direkte Anbindung)
- Köln-Bonn Airport 10 min (direkte Anbindung)
- Köln Hauptbahnhof 20 min (direkte Anbindung)
- Bonn 25 min (Umstieg in Bonn/Beuel)

Mit dem Flugzeug:

- **Ankunft:** Köln-Bonn Airport
- **Taxi:** Die Taxi-Fahrt vom Flughafen zum Seminarhaus dauert etwa 15 Minuten.
- **Bahn:** Im Flughafen befindet sich der Bahnhof Köln-Bonn Airport
- mit der Bahn nach Troisdorf HBF (Fahrzeit: 8-10 min.)
- Von hier aus zu Fuß Richtung Innenstadt
- Sie erreichen das Seminarhaus nach ca. 15 Gehminuten oder über die Buslinie 506 in Richtung Lohmar/Donrath: Ausstieg Römerstraße.

Wegbeschreibung zum Seminarort (un)fassbare Seminare

Altenrather Str. 15, 53840 Troisdorf

Hotelübersicht

Seminare in Troisdorf

Hotel	Adresse	Telefon	Internet
Montana Hotel ***	Hippolythusstr. 23 53840 Troisdorf	0 22 41 / 870 50	www.montana-hotels.de
Hotel Das Kron-prinz ***	Poststr. 87 53840 Troisdorf	0 22 41 / 984 90	www.daskronprinz.de
Hotel Primula ***	Am Bürgerhaus 16 53840 Troisdorf	0 22 41 / 87 50	www.primula-troisdorf.de
Friendly City Oktopus ***S	Zeithstrasse 110 53721 Siegburg	0 22 41 / 84 64 00	www.friendly-cityhotel-siegburg.de
Kranz Parkhotel ****	Mühlenstraße 32-44 53721 Siegburg	02241 / 5470	www.kranzparkhotel.de
Koncept Ho-tel H2O	Europaplatz 16 53721 Siegburg	02241 / 99 99 90	www.koncepthotels.com
Central Hotel Troisdorf ***	Kölner Str. 94-96 53840 Troisdorf	02241 / 126 22 00	www.central-hotel-troisdorf.de

Alle angebotenen Seminare verstehen sich exklusive Übernachtungskosten.

Notizen

Notizen

Impressum

Kontakt

(un)fassbare Seminare

Altenrather Str. 15
53840 Troisdorf

Tel. +49 (0)2241 / 99 56 366
E-Mail info@unfassbare-seminare.de
Web www.unfassbare-seminare.de

Alle Angaben in diesem Seminarkatalog sind ohne Gewähr, Änderungen und Irrtümer vorbehalten

© 2023 (un)fassbare Seminare - all rights reserved.

Bildquellen

Titelseite © Photo by Alexa on Pixabay
Seminarübersicht © Photo by Blessing Ri @ Unsplash
Führung © Photo by Matteo Vistocco on Unsplash
Ausbildung © Photo by Simon Maage on Unsplash
Vertrieb & Marketing © Photo by Gerd Altmann on Pixabay
Team © Photo by Gerd Altmann on Pixabay
Persönlichkeitsentwicklung © Photo by PublicCo on Pixabay
Methodik © Photo by Gerd Altmann on Pixabay
Events © Photo by Stephanie McCabe on Unsplash
Train-the-Trainer © Photo by Jenean Newcomb on Unsplash
Sonstiges © Photo by Kinkate on Pixabay
Maps © OpenStreetMap

unfassbare Seminare
BIRTE PONCK

Altenrather Str. 15 • 53840 Troisdorf • Tel. 0 22 41 / 995 63 66
info@unfassbare-seminare.de • www.unfassbare-seminare.de