

Wer ständig übt hat den entscheidenden Vorteil!



TRAININGS

*DER RICHTIGE UMGANG MIT EMOTIONEN
RHETORIK UND PRÄSENTATIONSTECHNIK
KOMMUNIKATIONSPSYCHOLOGIE
ZEIT- UND RESSOURCENMANAGEMENT
SPASS AM VERKAUF
SCHLAGFERTIGKEIT FÜR BERUF UND ALLTAG
TELEFON-SALES UND MARKETING
BESCHWERDE-MANAGEMENT
BURNOUT PRÄVENTION
BUSINESS KNIGGE
DRESSED FOR SUCCESS*

DER RICHTIGE UMGANG MIT EMOTIONEN

GESPÜR + INTELLEKT = QUALIFIKATION FÜR DIE ZUKUNT

Unser tägliches Leben ist überwiegend von Emotionen geprägt, Positive wie auch Negative.

Darin bestehen viele Chancen jedoch auch viele Missverständnisse.

Sie sind ein Teil zu bestehen und zu überleben. Diese uns Menschen geschenkte Eigenschaft, ist im heutigen Gesellschaftsbild ein starkes Tool um zu kontrollieren und etwas zu bewegen. Die Paarung von Ratio und Emotio im Handeln und Tun wird immer mehr zu einer Herausforderung. Selbstbehauptung und Widerstand sind damit leichter zu bewältigen.

Konflikte, Aggressionen und Falschinterpretationen müssen nicht länger Begleiter des Lebens sein!

Die Anwendung von gezielter Emotion ist der Schlüssel für Erfolg in der Arbeit, in der Führung und privat.

Wenn wir die Entstehung und Ursache von Emotionen erkennen können, dann ist es auch möglich diese für beruflichen und privaten Erfolg zu nutzen. Wenn wir die Projektionen aufgeben und uns wieder auf die eigenen Stärken und Fähigkeiten beschränken, wird auch das Leben in der „Neuzeit“ um vieles leichter.

Emotional kontrollierte Menschen erscheinen zielsicher, selbstbewusst und nahbar. Diese Umstände führen zu einer anderen Wahrnehmung durch die Gesellschaft und damit zu mehr Erfolg und Ausgeglichenheit.

Dieses starke Instrument für Karriere und Privatleben richtig zu lenken und zu bündeln ist das Ziel!

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

TeilnehmerInnen werden nach diesem Workshop das bestehende Weltbild besser interpretieren und sich mehr im positiven Wandel einbringen können.

ZIELGRUPPE:

All jene, welche ihre Leidenschaften und Gefühle ausdrücken und dennoch zu oft an die gesellschaftliche Wand fahren!

RHETORIK UND PRÄSENTATIONSTECHNIK

VON DER BÜHNE ZUM KUNDEN!

Falls Sie schon einmal eine Präsentation erlebt haben, die weder fesselnd, interessant noch aufschlussreich war, lag es nicht unbedingt am Thema!

Inhalte richtig aufzubereiten ist die eine Sache, sie dann publikumsnah und nachhaltig zu verankern, die andere!

Vor Publikum zu sprechen ist heute, mehr denn je eine „fast“ normale Anforderung des Berufslebens. Indirekt karrierefördernd, dient diese Fähigkeit auch dazu, Dinge zu bewegen und Menschen zu motivieren.

Nichts ist langweiliger als die Zeit unproduktiv miteinander zu verbringen obwohl es um wichtige Sachen und Entscheidungen geht.

Eigenen Stärken und auf mich abgestimmte Vortragstechniken können Schwächen kompensieren und Ihre Zuhörerschaft positiv beeindrucken.

Wann sind welche Präsentationsmethoden sinnvoll, welcher Vortragstyp bin ich eigentlich und wie kann ich Ängste frei zu sprechen ablegen?

Wie kann ich effiziente Meetings führen, mein Publikum fesseln und begeistern?

Wie kann ich mich rhetorisch besser durchsetzen und meine Visionen und Ideen besser vermarkten?

Diese Bereiche sind nur Auszüge aus den wesentlichsten Fragen rund um das Thema Rhetorik und Präsentation.

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

In diesem Workshop lernen die TeilnehmerInnen ihre Person und Persönlichkeit mit den vielen Möglichkeiten der Technik und Sprache in Einklang zu bringen, um selbstbewusster und effizienter ihre Vorstellungen zu untermauern.

ZIELGRUPPE:

Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen eines Unternehmens oder einer Organisationseinheit, welche gefordert sind vor Publikum zu reden, zu moderieren oder Ideen und Ziele zu vermarkten.

KOMMUNIKATIONSPSYCHOLOGIE

DAMIT 1 + 1 AUCH 2 WIRD ...

Ein klarer Austausch von Informationen und Anliegen ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Gesellschaft. Sie helfen uns als Person und Wesen einen Stellenwert zu erhalten und uns in Systeme zu integrieren.

Da wir so unterschiedlich sind wie Fingerabdrücke, lässt sich auch kein definiertes globales Gesprächsmuster anwenden. Wie wir kommunizieren, und wie wir Botschaften aufnehmen, ist an gewisse Abläufe gekoppelt, die individuelle Ausprägungen aufweisen. Der eigene Kommunikationsstil lässt sich immer verbessern und auf die Bedürfnisse des Berufsbildes und Alltags ausrichten.

Das Erlernen von Kommunikationsgrundlagen verbessert auch die Effizienz im gedanklichen und verbalen Austausch. Wie schnell man Sie versteht, wie schnell Ihre Wünsche erfasst und umgesetzt werden ist im heutigen Berufsalltag wichtiger denn je.

Aus dem Überfluss an Kommunikationsmitteln, sozialen Netzwerken und instant messages, verlernen viele den Kern von offener und herzlicher Ausdrucksweise.

Die Macht der Worte und die Auswirkungen kann man steuern und erlernen.

Diese zu erkennen, zu lenken und den Überblick im Gesprächsverlauf zu behalten ist das Ziel dieses Workshops.

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

TeilnehmerInnen dieses Workshops lernen sich besser zu behaupten, sprachliche Barrieren für den privaten und beruflichen Erfolg schnell zu überwinden und in einer ver-rückten Welt besser zu bestehen.

ZIELGRUPPE:

Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen eines Unternehmens oder einer Organisationseinheit, welche in direktem und indirektem Kundenkontakt stehen und für die Außenwirkung des Unternehmens Verantwortung tragen.

ZEIT- UND RESSOURCENMANAGEMENT

„ICH HABE KEINE ZEIT!“ BEDEUTE OFT „ICH HABE KEINE ENERGIE!“

Wir alle haben Zeit, nur wie gehen wir damit um?

Falls Sie auch schon einen „Timeplaner“ haben und sich seit diesem besser fühlen, haben Sie es geschafft!

All jene, welche sich auch mit Planhilfen ständig im Zeitstrudel befinden, sollten nochmals genauer hinsehen.

Zeit ist Raum, der uns in begrenztem Ausmaß zur Verfügung steht. Diesem Raum sollten wir auch unsere Ressourcen an Energie und Leidenschaft anpassen. Diesen zu ordnen, mental und körperlich zu bewältigen ist eine Herausforderung der neuen Welt. Vieles wird schneller, lauter und anstrengender.

Dieser Workshop soll Ihnen dabei helfen, ihre kritischen Faktoren für Zeitmangel und empfundenem Stress aufzudecken.

Welche eingenommenen oder übertragenen Rollen kann ich überhaupt bewältigen?

Ist der Mangel an Zeit nicht mehr in vergeudeteten Talenten oder Fehlstellungen im Leben zu suchen?

Können berufliche Aufgaben nicht doch mit mehr Freude und Engagement erledigt werden?

Bin ich beruflich Profi und privat Amateur, oder umgekehrt?

Sichtweisen, Muster und Rollen die eingenommen werden zu hinterfragen und nachhaltig zu ändern, ist das Ziel!

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

TeilnehmerInnen dieses Workshops werden im Anschluss mehr Zeit für Wesentliches aufbringen, Zeitdiebe und Energievampire eliminieren und sich wieder auf die schöne Seite des Lebens stellen.

ZIELGRUPPE:

Für alle Menschen, die der Zeit nachjagen und sich immer öfters ausgepowert fühlen!

SPASS AM VERKAUF... UND WAS HEUTE WIRKLICH FUNKTIONIERT!

SEHR GUTEN VERKÄUFERN UND VERKÄUFERINNEN MERKT MAN NICHT AN, DASS SIE GESCHULT SIND!

Ist richtiges Vermarkten und Verkaufen an Talent gebunden? Ohne Zweifel ist Talent ein wesentlicher Bestandteil und erleichtert den Zugang zum Kunden.

Abgedroschene Phrasen und Auftritte will heute niemand mehr erleben. Neuzeitliche Systeme und Denkprozesse benötigen auch eine neue Generation an VerkäuferInnen!

Neue, viel komplexere Produkte, benötigen neue Standards und Aufbereitungen für den Markt. Transparente Strategien und Preiskalkulationen machen es noch spannender, die eigene Marke zu transportieren.

Die eigene Überzeugung vom angebotenen Produkt, Authentizität und die klare Darstellung des Nutzens sind Schwerpunkte in jedem Verkaufsgespräch. Diese einzuleiten, aufzugreifen und aktiv anzuwenden kann man lernen.

Die richtige Einstellung, der Einsatz und die Einprägung in das Kundengedächtnis können sich gegenüber dem Wettbewerb herauskristallisieren. Damit ist nicht nur ein Ware oder eine Dienstleistung im USP gefordert.

Verkauf ist am effizientesten, wenn dieser mit Leichtigkeit, Freude und im Win-Win Denken erfolgt!

Wie lässt sich ein Produkt am besten vermarkten, wie kann ich mich und meine Dienstleistung als Marke etablieren und wie kann ich mit gutem Gewissen auf einen Kauf durch den Kunden bestehen?

Diese Vorgänge zu erkennen, zu lernen und aktiv anzuwenden ist das Ziel!

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

Dieser Workshop bietet allen TeilnehmerInnen einen neuen Blick auf die „Hexenküche des Verkaufs“ und was heute wirklich funktioniert!

ZIELGRUPPE:

Alle Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, welche sich aktiv im Verkauf von Produkten und Dienstleistungen bewegen und in Zukunft für mehr Umsatz, Kundenbindung und Marktanteile sorgen sollen.

SCHLAGFERTIGKEIT FÜR BERUF UND ALLTAG

WENN DIE REAKTION DAS VERHALTEN KONTROLLIERT..

Falls Sie zu jenen Menschen gehören, denen immer zuspät die passende Antwort oder Reaktion einfällt, sollten Sie an Ihrer Schlagfertigkeit und Entscheidungsstärke arbeiten.

Es ist nicht immer notwendig zu kontern, jedoch ist auch keine Reaktion schon ein Teil, in dem mich andere be- oder verurteilen. Das richtige Augenmaß für Selbstbehauptung kann man trainieren. Was viele unter Schlagfertigkeit verstehen ist eine spitze oder pöfliche Antwort an meinen Kontrahenten.

Eine gelebte authentische Schlagfertigkeit hat weitaus mehr Facetten als „nur“ Antworten.

Was tun, wenn mein Gegenüber mich mit seinen Aussagen oder Bemerkungen völlig überfordert?

Wie kann ich mich am Parkett der Oberflächlichkeiten besser behaupten?

Was muss ich tun, um nicht völlig in die rhetorische Sackgasse gefahren zu werden?

Muss ich zwischen beruflicher und privater Schlagfertigkeit Unterschiede erlernen?

Das Ziel dieses Workshops ist es, die Grundregeln für das Erlebnis „Schlagfertigkeit“ kennen zu lernen und es in Zukunft zu vermeiden im Regen stehen zu bleiben.

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

TeilnehmerInnen lernen in diesem Workshop, wie man sich im beruflichen und privaten Alltag besser vermarktet, mit mehr Selbstbewusstsein Schwierigkeiten regelt und als souveräner und ernst zu nehmender Gesprächspartner wirkt.

ZIELGRUPPE:

Alle jene, welche das Gefühl haben, dass Sie nicht immer die passenden Worte zur Hand haben und sich dadurch in Ihren Wünschen vernachlässigt fühlen.

TELEFON-SALES UND MARKETING

FEHLT EIN SICHTBARES GEGENÜBER, BLEIBEN STIMME UND WORTE!

Ob die ständige Erreichbarkeit rund um die Uhr mittels neuer Technologien Sinn macht, muss jeder für sich selbst beantworten! Fakt ist, dass sich aufgrund dieser Bereitschaft zur Kommunikation auch neue Möglichkeiten und Märkte auftun.

Telefonate sind heute mehr denn je ein wirksames Kommunikationsmittel im B2B und B2C Bereich.

Die Anonymität und der Mangel an einem visuellen Gegenüber, bedingt ein anderes Kommunikationsverhalten als in einem persönlichen Gespräch. Der Erfolg dieser Form an Kundenansprache ist an viele Kleinigkeiten gebunden, welche man nicht „überhören“ sollte!

Telefonate in- und extern müssen somit als Marketinginstrument und Spiegel der Unternehmensführung gesehen werden.

Nichts ist schlimmer, wenn das Produkt passt, das „Gehörte“ dahinter nicht!

Wie kann ich Stimmung und positive Laune für mein Produkt oder meine Dienstleistung erzielen?

Wie kann ich auch schwierige Gespräche in der Anbahnung von Geschäften zielsicher bewältigen?

Wie komme ich zum Abschluß?

Welche Fehler sind die größten im In- und Outbound Talk?

Das Ziel ist es, den TeilnehmerInnen die Wertigkeit dieser Kommunikationsplattform näher zu bringen und Chancen zu nutzen.

Die weitverbreitete Scheu, speziell im Kontaktbereich wird abgebaut und ein Telefonat soll in Zukunft auch als Spaß und persönliche Herausforderung betrachtet werden.

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

Sie lernen in diesem Workshop mit der Anonymität der Telefonie umzugehen, mit Stimme und Worten zu punkten und Freude am Umgang mit sprachlichen Herausforderungen zu entwickeln.

ZIELGRUPPE:

Alle jene Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die ihre Dienstleistung und Unternehmenspräsentation vorwiegend über das Telefon gestalten müssen.

BESCHWERDE-MANAGEMENT FÜR DIENSTLEISTUNGSUNTERNEHMEN

DAS ABSTREIFEN DER KLASSISCHEN OPFERROLLE!

Konflikte und Beschwerden sind wesentliche Bestandteile des Gesellschaftsbildes. Sie resultieren aus den verschiedenen Sicht- und Handlungsweisen der Agierenden.

Sie zu vermeiden ist genauso wichtig, wie bestehende aufzulösen und daraus eine Wertschöpfung für die Zukunft zu erzielen.

Im Geschäftsleben sind Aufträge, Umsätze und Kundenbindungen davon abhängig. MitarbeiterInnen sind somit ein wesentlicher Schlüssel, für nachhaltige positive Ergebnisse zu sorgen.

Die Verantwortung für die Situation zu übernehmen, zu regeln und positiv abzuschließen ist das Ziel.

Mit der Grundlagenkenntnis der Konfliktentstehung lernen die TeilnehmerInnen sich im Vorfeld richtig zu verhalten, Reizworte zu vermeiden und Diskussionseinbahnen zu erkennen.

Der Umgang mit schwierigen und fordernden Kunden wird durch erlernbare Schutzmechanismen ins Positive gewandelt.

Die Interpretation von Sprache und Körpersignalen bringen neue Erkenntnisse in diesem herausfordernden Thema.

Die Reflexion des eigenen Verhaltens als Spiegel meines Gegenübers ist ein wesentlicher Bestandteil in einem Konflikt oder im Beschwerdezyklus richtig zu agieren.

Auch die Vorbereitung auf alltägliche, berufliche Aufgabenstellungen mit negativen Vorzeichen ist ein wesentlicher Bestandteil souverän und taktvoll ein- und auszusteigen.

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

Sie lernen, wie man sich in schwierigen Alltagssituationen besser behauptet, die eigene Rolle als Führungsrolle definiert und somit in jeder Situation professionelle Kompetenz ausstrahlt.

ZIELGRUPPE:

Alle jene, welche im Beruf mit Menschen Kontakt haben, Lösungen erarbeiten sollen und rasch für ein positives und produktives Umfeld sorgen müssen.

BURN OUT PRÄVENTION

HÖREN SIE NOCH IHRE ALARMGLOCKEN?

Ein Programm für Menschen denen im Moment alles über den Kopf zu wachsen droht!

Das Erkennen von Energieverlusten und deren Auswirkungen auf mein Gesundheitsbild und Beziehungsumfeld wird heute zu oft übersehen. Modelle zur Verringerung und Vermeidung von stressbedingten Krankheitsfaktoren sind heute mehr denn je ein Gewinn von mehr Lebensqualität und Freiraum.

Gefühlsebenen wie Idealverlust, Antriebslosigkeit und das Aushängen aus der Gesellschaft sind ernst zu nehmende Anzeichen etwas zu ändern.

Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass sich diesen Zustand niemand ehrlich eingesteht und das „Funktionieren“ noch immer Vorrang hat!

Die kritischen Fälle landen dann im Langzeitkrankenstand und bei medizinischen Hilfeleistern.

Warum dann dieses Seminar?

Wir geben indirekt, sozusagen präventiv, die wichtigsten Inputs diese Zustände zu erkennen und den Weg in die mentale Krise zu verhindern, ohne das Thema zum „Thema“ zu machen.

Somit können Vermeidungsstrategien erkannt und positiv aufgenommen werden. Die Ansätze von individuellen Lösungen werden angesprochen und in den Kreis der TeilnehmerInnen übertragen.

Die Themenkreise gehen vom Gesellschaftsbild bis zu den übertragenen Rollen und Mustern, welche im Moment schwer zu begreifen oder zu ertragen sind.

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

TeilnehmerInnen entwickeln mehr Kraft und Zuversicht für Beruf und Alltag! Sie werden indirekt mit dem Thema konfrontiert um sich eine neue Sicht- und Handlungsweise zu erarbeiten.

ZIELGRUPPE:

Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, welche schon ziemlich offensichtlich die Anbindung an das betriebliche Geschehen verweigern oder zunehmend im Krankenstand landen.

CARINA HARBISCH

EXPERTENMEINUNG

Wertvolle Kleidung unterstreicht wertvolle Worte, und wertvolle Worte stehen für fachliche Kompetenz. Wer seine fachliche Kompetenz durch inadäquates Auftreten aufs Spiel setzt, verbaut sich die Chance auf fachliche und persönliche Anerkennung und vor allem auf Erfolg!



BUSINESS KNIGGE

STIL UND ETIKETTE BEIM GESCHÄFTSSESSEN UND BEI PRIVATEN ANLÄSSEN.

In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie mit Stil und Etikette beim Geschäftsessen oder bei der eleganten privaten Abendeinladung durch zeitgemäße Umgangsformen und Stil punkten. Denn: Stilsicherheit auf beruflichem Parkett und bei privaten Anlässen ist heute mehr denn je gefragt und wird auch von Firmenchefs vorausgesetzt. Schließlich sind MitarbeiterInnen die Visitenkarte eines Unternehmens.

In einer kleinen Runde mit maximal 12 TeilnehmerInnen lernen Sie in gepflegter Atmosphäre und praxisnah Etikette-Regeln, Tischsitten und die wichtigsten Must-haves für Ihren perfekten Auftritt. Der geschäftliche Erfolg ist von der emotionalen Entscheidung in den ersten Augenblicken einer Begegnung geprägt. Nicht, was Sie denken, tun und sagen ist entscheidend, sondern wie Sie es nach Außen vermitteln. Das Benehmen ist Mittel zum Erfolg.

Das Ziel des „Business-Knigge“ ist, Ihnen Souveränität mit Umgangsformen und Ihrem korrekten Erscheinungsbild zu verleihen, um dadurch Ihr Selbstbewusstsein zu stärken und Ihnen Gelassenheit für Ihre nächsten Auftritte in Gesellschaft zu geben.

Eine kulinarische Reise zum Thema „Business-Knigge“. Lernen Sie praxisnah und in gepflegter Atmosphäre zeitgemäße Umgangsformen, Etikette-Regeln bei Tisch und Tafel sowie die wichtigsten Business-Dresscodes kennen.

Entscheidungen zum Geschäftsabschluss werden oftmals erst nach einem formellen Treffen gemacht – und da sind eben gewisse Regeln zu beachten.

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

Durch diesen Workshop haben Sie alles, um im geschäftlichen und privaten Umfeld als Profi und attraktiver Business-Partner wahrgenommen zu werden.

ZIELGRUPPE:

Dieses Seminar richtet sich an Führungskräfte und MitarbeiterInnen im mittleren und oberen Management mit Repräsentationsfunktion und Kundenkontakt aller Branchen. Für Menschen, die großen Wert auf das Thema „Stil und Etikette“ und gute Manieren bei Tisch legen.

DRESSED FOR SUCCESS

BUSINESS-CHIC UND GUTE UMGANGSFORMEN SIND ERFOLGSFAKTOREN!

Der erste Eindruck ist entscheidend! Eine zweite Chance bietet sich meist nicht.

Ob Geschäftsessen, Präsentation oder Casual Friday – die wichtigsten Regeln für einen stilsicheren Auftritt im Job sollte man kennen!

Wer heute in den verschiedensten Lebensbereichen erfolgreich sein möchte, muss sich den Umständen entsprechend passend kleiden. Stil ist Ausdruck von Persönlichkeit und Lebenseinstellung und begleitet uns daher nicht nur im beruflichen sondern auch im privaten Umfeld.

Wer die Regeln kennt und beherrscht, hat mehr Erfolg!

Ein korrektes Auftreten, ein positives persönliches Image und ein souveränes Selbstbewusstsein sind der Schlüssel zur persönlichen Anerkennung.

Kleidung, wenn auch oberflächlich betrachtet, ist der Ausdruck meiner Persönlichkeit, meines Wohlbefindens und ein unumstößliches nonverbales Kommunikationsmittel.

Entscheidend ist der Unterschied zwischen angezogen und gekleidet!

Erfahren Sie in diesem Workshop die wichtigsten Regeln für Ihren perfekten Auftritt und zeitgemäße Umgangsformen, für ein respektvolles und wertschätzendes miteinander.

IHR PERSÖNLICHER NUTZEN:

Nach diesem Workshop haben die TeilnehmerInnen einen konkreten Überblick, was im Geschäftsalltag wirklich notwendig ist, um sich als Eigenmarke mit Stil zu positionieren.

ZIELGRUPPE:

Die Inhalte richten sich an Führungskräfte, MitarbeiterInnen im mittleren und oberen Management, welche in ständigem Kundenkontakt stehen, ihre Person und das Unternehmen professionell vermarkten wollen.