qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

SEMINAR KATALOG 2024

23 Jahre
VIELEN DANK FÜR IHRE TREUE!

Unser Angebot

ORGANISATION 7

Strategie- & Veränderungsmanagement 8
Projektmanagement 9
Selbst- & Zeitmanagement 10
Moderation 11
Systemische Struktur- & Organisationsaufstellung 12
Assessment Center / Hearing 13

FÜHRUNG 14

Leadership - Lehrgang Mit Persönlichkeit in Führung gehen! 15
Modul I - Selbstreflexion 17
Modul II - Mitarbeiterführung 18
Modul III - Teamanalyse 19
Modul IV - Kommunikation 20
Modul V – Selbst- & Zeitmanagement 21
Modul VI – Moderation & Präsentation 22
Modul VII – Authentizität 23
Modul VIII – Ressourcenmanagement 24

Business Coaching 25
LehrgangLehrgang Existential Business Coaching 26
Modul I – Einführung 29
Modul II – Methoden & Setting 30
Modul III – Leadership 31
Modul IV – OE & Praxis 32
Selbstmanagement für Führungskräfte 33
Supervision für Führungskräfte 35
Development Center 36

TEAM 37

Teambuilding 38
Teamentwicklung 39
Mediation & Konfliktmanagement in Teams 40

MITARBEITER 41

„Be you pilot“ 42
Persönlichkeit „Wie bin ich? Wie wirke ich?“ 43

Persönlichkeit „Das Potential meiner Individualität“ 44
Sie sind die Botschaft! 45
Behalten Sie Ihre Ziele im Auge! 46
Geben Sie dem Stress keine Chance! 47

LEHRLINGE **48**

Du bist die Visitenkarte deines Unternehmens! 49
Lehrlingspower! 50

VERKÄUFER **51**

Kundenorientierung am Telefon 52
Terminvereinbarung am Telefon 53
Produktivitätssteigerung durch aktive Kundenansprache 54
Kundenberatung 2.0 55
Nutzen Sie Ihr Verkaufspotential 56
Sales with Soul 57

FACHSEMINARE **58**

Grundlagen Personen- und Sachsparten 59
Unfallversicherung Vertiefung 60
Sozialversicherung kompakt 61
Wozu Lebensversicherung verkaufen 62

KOMMUNIKATION **63**

Situationsgerechte Kommunikation 64
Die Kunst der Präsentation 65
Beschwerdemanagement 66

PREISE **67**

UNSER TEAM **69**

REFERENZEN **72**

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Sehr geehrte Damen und Herren,

qualityforsuccess ist darauf spezialisiert, Konzepte für Ihre individuellen unternehmerischen Anforderungen zu entwickeln. Individuell heißt für uns, Ihre ganz speziellen Entwicklungsziele zu kennen, zu verstehen und ein darauf abgestimmtes wirkungsvolles Konzept zu erstellen, um Nachhaltigkeit zu sichern.

Die Kernkompetenz von qualityforsuccess besteht seit 2001 in der Entwicklung und Umsetzung individueller Seminarkonzepte in den Bereichen Organisation, Führungskräfte-, Team- und Persönlichkeitsentwicklung sowie Verkauf.

Die Einzigartigkeit unserer Konzepte basiert auf der Transformation fachlicher Inputs mit Hilfe eines breiten und situativ abgestimmten Methodenspektrums aus den Bereichen Training, Beratung und Coaching. Steigern Sie den Erfolg Ihres Unternehmens mit einer nachhaltigen Strategie, authentischen Führungskräften, einem richtig gewählten, stimmigen und motivierten Team sowie durch einen kundenorientierten Verkaufsstil der Mitarbeiter im Vertrieb.

Die im Katalog dargestellten Seminarausschreibungen wurden aus Gründen der besseren Lesbarkeit nur in der männlichen Form formuliert - die weibliche Form ist selbstverständlich immer miteingeschlossen.

Herzliche Grüße
Ihr Team von qualityforsuccess

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

SEMINARE

Be the pilot of your own success.

Organisation

Strategie- & Veränderungsmanagement

Projektmanagement

Selbst- & Zeitmanagement

Moderation

Systemische Struktur- & Organisationsaufstellung

Assessment Center / Hearing

Strategie- & Veränderungsmanagement

Verstehen – Integrieren – Handeln

Zielgruppe

Führungskräfte, Abteilungen, Teams oder Mitarbeiter, die strategische Veränderungen in ihrem Aufgabenbereich entwickeln und/oder begleiten sollen.

Methoden

Theorieinput
Methoden der strategischen Planung
Einzel- und Gruppenarbeiten
Kreativitätstechniken
Fallbearbeitung

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer:	2 Tage
Teilnehmer:	maximal 12
Setting:	Präsenz & Online

Wir leben in einem Zeitalter des digitalen Umbruchs. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verändern sich laufend. Der Lebenszyklus erfolgreicher Geschäftsmodelle wird immer kürzer.

Um wettbewerbsfähig zu bleiben ist eine laufende Anpassung der eigenen Strategie sowie der abgeleiteten Geschäftsprozesse und organisationalen Strukturen an die geänderten Umfeldbedingungen notwendig. Führungskräfte, Teamleiter und Mitarbeiter stehen vor der Herausforderung ihr Aufgabengebiet gemäß den veränderten Anforderungen regelmäßig neu zu definieren und zu gestalten.

Die Teilnehmer erhalten im Seminar die Möglichkeit die Ausrichtung ihres Geschäftsbereichs/ihres Teams/ihrer Mitarbeiter gemeinsam mit Kollegen zu reflektieren und neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu entwickeln.

Seminarinhalte

- Überblick über Dynamiken und Eigenarten von Veränderungsprozessen.
- Erkennen der Einflussfaktoren von Veränderungen in Bezug auf den eigenen Tätigkeitsbereich.
- Analyse des derzeitigen Status Quo (Stärken/Schwächen/Optimierungspotentiale).
- Formulierung eines zukünftigen Idealzustandes (einer Vision/Strategie).
- Anpassung der Prozesse, Strukturen, Rollen und Aufgaben an die neue Strategie.
- Ableitung von konkreten Maßnahmen zur Umsetzung der Strategie.
- Kommunikation der Veränderungsmaßnahmen und Motivation der Mitarbeiter zur aktiven Mitgestaltung.
- Entwicklung konkreter Ideen: Bearbeitung der Praxisfälle zur Entwicklung arbeitsplatzbezogener Lösungen.

Projektmanagement

Analyse – Projektplan – Umsetzung

Zielgruppe

Personen, die in ihrem Arbeitsgebiet Projekte oder größere Arbeitspakete strukturiert planen und steuern wollen.

Methoden

Impulsreferate
Einzel-/ und Gruppenübungen
Kreativitätstechniken
Fallbeispiele

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Die Prinzipien des Projektmanagements lassen sich nicht nur für Projekte, sondern bereits bei der Planung größerer Arbeitspakete (z.B. im Rahmen einer Strategieumsetzung) nutzen. Eine Aufteilung der Arbeitspakete in kleine, überschaubare Arbeitsschritte erleichtert die Integration in das operative Tagesgeschäft. Durch die Anwendung der Prinzipien des Projektmanagements an Ihren eigenen (beruflichen/privaten) Projekten üben Sie den Umgang mit den Methoden und erstellen einen fertigen Projektplan.

Zur Projektplanung kommen die gängigen Computerprogramme wie Word und Excel zur Anwendung. Auf Wunsch werden weitere Programme wie bspw. MS-Project, MS-Visio oder MindManager eingesetzt. Die Mitnahme eines Laptops mit den erforderlichen Programmen ist empfehlenswert.

Seminarinhalte

- Die Analyse der Ausgangssituation (Was ist Sache?)
- Der Projektauftrag (Was gehört zum Projekt, was nicht?)
- Das Projektzielsystem (Alle ziehen an einem Strang!)
- Der Projektstrukturplan (Alle Aktivitäten auf einen Blick.)
- Der Ablaufplan (Die Vernetzung zwischen den Aktivitäten.)
- Der Zeitplan (Wann muss ich anfangen, um rechtzeitig fertig zu werden?)
- Der Ressourcenplan (Welche Kapazitäten muss ich einplanen?)
- Der Kostenplan (Wie viel wird die Umsetzung kosten?)
- Das Projekt Kick-Off (Der erste Eindruck zählt!)
- Das Projektcontrolling (Abweichungen erkennen und managen!)
- Der Endbericht (Ende gut, alles gut.)
- Lessons Learned (Aus Fehlern lernen.)

Selbst- & Zeitmanagement

Bewusster Umgang mit Zeit und Ressourcen

Zielgruppe

Personen, die ihren Umgang mit Zeit bewusster und effizienter gestalten möchten und dazu konkrete Lösungen zur Optimierung der eigenen Arbeits-, Schreibtisch- und Büroorganisation suchen.

Methoden

Impulsreferate
Zeitmanagement-Test
Einzel- und Gruppenarbeiten
Reflexionen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Selbstmanagement kann als die Kunst gesehen werden, die eigene persönliche und berufliche Entwicklung – weitgehend unabhängig von äußeren Einflüssen – zu gestalten. Die Techniken des Zeitmanagements helfen uns, die uns zur Verfügung stehende Zeit effektiv zu planen und effizient zu nutzen.

Anhand Ihres persönlichen Zeitmanagementprofils identifizieren Sie all jene Bereiche mit Verbesserungspotential. Lernen Sie anhand Ihrer persönlichen Situation, wie Sie sich selbst motivierende Ziele setzen, Aktivitäten priorisieren und ggf. delegieren, Störungen reduzieren, effektive Tages- und Wochenpläne erstellen, Ihren Umgang mit Dokumenten und E-Mails professionalisieren sowie die Zusammenarbeit optimieren.

Seminarinhalte

- Motivierende Berufs-/Lebensziele definieren und umsetzen.
- Den persönlichen Umgang mit Zeit reflektieren (Zeitmanagement-Test).
- Stärken und Schwächen im Zeitmanagement identifizieren.
- Aktivitätsprotokoll: So gehen Sie mit Ihrer Ressource „Zeit“ um.
- Aufgaben nach Wichtigkeit und Dringlichkeit priorisieren.
- Störungen beseitigen und Unterbrechungen kontrollieren.
- Aufgaben delegieren (horizontal/vertikal verteilen).
- Aufgaben planen (Tages- und Wochenplanung).
- Dokumente und E-Mails effizient bearbeiten und ablegen.
- Die Zusammenarbeit/Büroorganisation in der Abteilung/im Team optimieren.

Moderation

Externe Leitung von Besprechungen/Workshops/Großgruppen

Methoden

Beamer & Leinwand
Flipcharts & PIN Wände
Kärtchen Moderation
Brainstorming
Methoden der kreativen Problemlösung

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: nach detaillierter Abstimmung
Teilnehmer: nach detaillierter Abstimmung

Die Kunst eine Besprechung oder einen Workshop zu moderieren, besteht darin, die Gruppe klar zu führen und gleichzeitig neutral gegenüber den unterschiedlichen Sichtweisen der Teilnehmer zu bleiben. Zudem sollen in der vorgegebenen Zeit ein klares Besprechungsziel erreicht sowie in der Regel Arbeitspakete und Verantwortlichkeiten definiert und das weitere Vorgehen entschieden werden.

Mit unseren Erfahrungen unterstützen wir Sie in der Moderations- und Präsentationstechnik, der Steuerung von Gruppenprozessen, der Kommunikation sowie dem Abgleich verschiedener Interessen, damit Ihre Agenda erfolgreich bearbeitet bzw. umgesetzt werden kann.

Themenstellungen, die wir begleiten, sind unter anderem:

- Strategieworkshops
- Kreativworkshops
- Produktentwicklungen
- Teambesprechungen
- Großgruppenveranstaltungen
- Bereichsübergreifende Klausuren

Systemische Struktur- & Organisationsaufstellung

Zielgruppe

Personen, die auf der Suche nach neuen Einsichten zu ungelösten beruflichen und/oder privaten, auf die Arbeitssituation wirkenden Frage- und Problemstellungen sind.

Methoden

Interviewtechniken
Systemische Strukturaufstellungen
Energiearbeit
Einzel- und Gruppenübungen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer:	2-3 Tage je nach Teilnehmeranzahl
Teilnehmer:	maximal 12
Setting:	Präsenz

Oft tragen wir ungeklärte berufliche und/oder auf die Arbeitssituation wirkende private Themenstellungen mit uns herum und uns fehlt die Idee von oder das nötige Vertrauen in einen neuen Lösungsansatz. Diese ungelösten Themen hindern uns an einer persönlichen Weiterentwicklung. Der erste Schritt erfordert Mut und Kraft, denen wir mit Achtung und Würde in diesem Seminar begegnen.

Mit systemischer Strukturaufstellung® können Sie Ihre ganz persönliche Problemsituation mittels Personen (Repräsentanten) in den Raum „stellen". Durch die jeweiligen Unterschiede von körperlichen Wahrnehmungen erhalten Sie ein Bild von den bisher gesehenen und übersehenen Zusammenhängen. Dieses Bild wird so lange verändert, bis sich die Repräsentanten ressourcenreicher fühlen. Durch das so gewonnene Lösungsbild können Sie darauf vertrauen, wie sich aus der ursprünglichen Verwirrung eine Klarheit im Sinne eines Richtigstellens zeigt.

Seminarinhalte

In diesem Seminar arbeiten wir mit den konkreten Fragen, die von den Teilnehmern eingebracht werden. Mögliche Themenstellungen können zum Beispiel sein:

- Fällen von Entscheidungen (Richtungsentscheidung; Dilemmata, etc.).
- Aufzeigen von Beziehungsstrukturen innerhalb eines Teams.
- Bearbeitung von Konflikten mit anderen Personen.
- Annäherung an einen Idealzustand.
- u.v.m..

Assessment Center / Hearing

The perfect match

Zielgruppe

Externe & interne BewerberInnen für Fach- und Führungspositionen, um deren Eignung für die angestrebte Position zu ermitteln.

Methoden

Kompetenzbasiertes Interview
Rollenübung
Präsentation
Case-Study
Hearingfragen
Gruppenübung

Organisatorischer Rahmen

Dauer:	1-2 Tage
Teilnehmer:	maximal 12
Setting:	Präsenz & Online

Die Anforderungen an heutige sowie zukünftige Führungs- & Fachkräfte wachsen und verändern sich rasant. Den passenden „Match" im Rahmen der Personalauswahl zu finden, ist dabei essenziell.

Im Assessment-Center wird die Eignung von internen oder externen BewerberInnen in Hinblick auf ein spezifisches Stellenprofil ermittelt.

Die Aufgaben sind praxisbezogen auf die Anforderungen der angestrebten Position zugeschnitten. Basierend auf einer strukturierten Verhaltensbeobachtung bietet das Instrument eine hohe Vorhersagegenauigkeit zur Passung von Person und Position. Insbesondere soziale, methodische und persönliche Kompetenzen lassen sich auf diese Weise erfassen und durch mehrere BeobachterInnen mit unterschiedlichen Hintergründen bewerten.

Dadurch ist eine möglichst gute Einschätzung gesichert, die zu einer fairen sowie ausgewogenen Betrachtung der KandidatInnen und damit zu einer objektiven Personalentscheidung führt.

Seminarinhalte

- Beobachten der KandidatInnen in unterschiedlichen Übungen
- Erkennen von Business relevanten Kompetenzen
- Basis für Entscheidung Ja/nein zur Stellenbesetzung

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Führung

Lehrgang - Mit Persönlichkeit in Führung gehen

Business Coaching

Lehrgang – Existential Business Coaching

Selbsterfahrung für Führungskräfte

Supervision für Führungskräftes

Development Center

Leadership - Lehrgang
Mit Persönlichkeit in Führung gehen!

Modullehrgang

Zielgruppe

Der Leadership-Lehrgang richtet sich sowohl an erfahrene Führungskräfte als auch an Nachwuchsführungskräfte. Die Inhalte werden an den jeweiligen Bedarf der Zielgruppe angepasst. Es besteht auch die Möglichkeit die Module einzeln zusammen zu stellen.

Der zentrale Zugang dieser Form der Weiterbildung zeichnet sich durch Selbstreflexion der Seminarteilnehmer über die eigene Person, die Wirkung im Team und im Umgang mit den Mitarbeitern aus. Die intensive Beschäftigung mit der eigenen Führungsrolle ermöglicht grundlegende positive Veränderungen, das Nutzen von personalen Ressourcen und die Weiterentwicklung eines authentischen und individuellen Führungsstils.

Seminarinhalte

Die Qualität der Führungskräfte und Mitarbeiter ist einer der wichtigsten Faktoren für moderne Organisationen. Je intensiver eine Organisation Erkenntnisse und Methoden aus den Bereichen der Führungskräfte- und Persönlichkeitsentwicklung nutzt, desto leichter lassen sich organisatorische Zielsetzungen verfolgen.

Der Leadership Lehrgang „Mit Persönlichkeit in Führung gehen" beruht im Wesentlichen auf vier Säulen:

Selbstreflexion – Mitarbeiterführung – Teamanalyse – Kommunikation

Ausgehend von einer Persönlichkeits- und Potentialanalyse nach dem W.E.R.T- Persönlichkeitsmodell (Stärken, Lernfelder, Ressourcen, Copingstrategien, etc.) wird ein authentisches und individuell abgestimmtes Umgehen mit dem Team sowie mit jedem einzelnen Mitarbeiter vermittelt (Verstehen der Charakteristika von Persönlichkeitsstilen, Einsetzen adäquater Führungstechniken, Umgang mit Widerständen, etc.).

Teilnehmeranzahl

Maximal 15 Personen

Trainer

Aufgrund der Gruppengröße, der Methodenvielfalt sowie der abwechslungsreichen, zu den jeweiligen Modulen passenden Outdoorübungen, kommen zwei Trainer zum Einsatz.

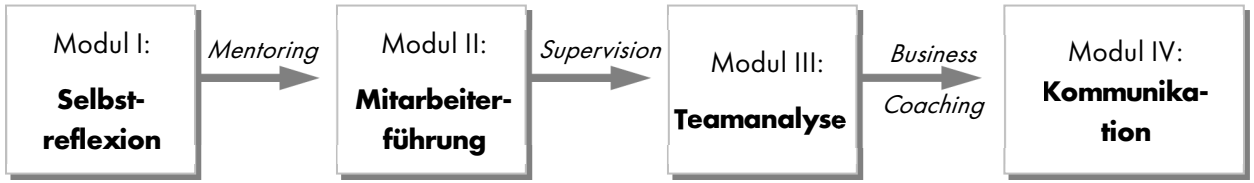
Als Kernkompetenzen werden folgende Bereiche vermittelt:

- Selbstreflexion und -analyse: Stärkung des authentischen Führungsstils
- Psychologische Grundlagen für Führungskräfte
- Team- und Positionsanalyse
- Vermittlung von differenzierten Führungstechniken
- Situationsgerechte Kommunikation
- Ziele in der Führung

Organisatorischer Rahmen

Die Inhalte werden in **vier Basis-Modulen** zu je zwei Tagen vermittelt. Die Module fünf bis acht sind individuell erweiterbar oder auch als Einzelmodule buchbar. Zwischen den Modulen empfehlen wir einen zeitlichen Mindestabstand von drei Monaten, um das Gelernte in der Praxis anwenden und die Erfahrungen in der Umsetzung reflektieren zu können. Die Basismodule können in einem Zeitraum von einem bis eineinhalb Jahren absolviert werden.

Zwischen den Modulen werden die Teilnehmer angehalten, sich im Rahmen eines gegenseitigen Mentorings, einer Supervision in Kleingruppen und im Rahmen eines Businesscoachings mit den individuellen Führungsthemen aus dem beruflichen Alltag auseinanderzusetzen, um die Umsetzung des Gelernten in die Praxis sicherzustellen.



Basis-Module

Modul I - Selbstreflexion: Führungskompetenzen & Führungsverhalten
Modul II - Mitarbeiterführung: Führungsstile & Führungstechniken
Modul III - Teamanalyse: Teamarbeit & Teamentwicklung
Modul IV - Kommunikation: MA-Gespräche & Konfliktmanagement

Aufbau-Module (frei wählbar)

Modul V - Selbst- & Zeitmanagement als Führungskraft
Modul VI - Moderation, Präsentation, Leitung von Teambesprechunge
Modul VII - Authentizität durch persönliches und stilvolles Auftreten
Modul VIII - Ressourcenmanagement – Selbstkompetenz für Führungskräfte

Modul I - Selbstreflexion

Führungskompetenzen & Führungsverhalten

Methoden

Impulsreferate
Selbsterfahrungsmethoden
Persönlichkeitstests
Einzel- und Gruppenübungen (Indoor/Outdoor)
Kreatives Gestalten

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 15
Setting: Präsenz & Online

Der Fokus des ersten Moduls liegt in der Analyse der eigenen Stärken und Schwächen als Führungskraft, sowie in der Entwicklung eines authentischen, auf die eigenen Stärken aufbauenden Führungsstils.

Durch die Reflexion der eigenen Verhaltensweisen in Abstimmung mit idealtypischen Führungsstilen, sollen die persönlichen Stärken transparent gemacht und eine Weiterentwicklung des persönlichen Führungsstils ermöglicht werden.

Seminarinhalte

- Persönlichkeits- und Potentialanalyse nach dem W.E.R.T.-Modell.
- Beschäftigung mit den biografischen Hintergründen in Bezug auf die persönlichen Charakteristika im Umgang mit Mitarbeitern.
- Verhaltensorientierte Führungsmodelle und deren Integration in die eigene Führungsarbeit.
- Entwicklung eines individuellen und persönlichkeitsorientierten Führungsstils.
- Reflexion des eigenen Führungsstils anhand von Fallbeispielen aus der Praxis.

Modul II - Mitarbeiterführung

Führungsstile & Führungstechniken

Methoden

Impulsreferate
Einzel- und Gruppenübungen (Indoor/Outdoor)
Rollenübungen
Reflexionsbögen
Feedback

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 15
Setting: Präsenz & Online

Personale Führung setzt die Kenntnis der Persönlichkeit der einzelnen Mitarbeiter mit ihren individuellen Stärken und Schwächen voraus. Je nach Qualifikation und Motivation der Mitarbeiter lassen sich unterschiedliche Möglichkeiten zur Förderung und Forderung von Mitarbeitern identifizieren.

Zur Umsetzung der Ziele der Abteilung/des Bereichs sind somit je nach Mitarbeiter und Situation verschiedene Führungstechniken einzusetzen. Der eigene Führungsstil wird auf Basis der theoretischen Konzepte (autoritäre Führung, zielorientierte Führung, situative Führung bis hin zur kooperativen Führung) reflektiert und ein eigener authentischer Führungsstil herausgearbeitet.

Seminarinhalte

- Unterschiedliche Führungsansätze und -techniken kennen lernen (z.B. situative Führung, Führung nach Reifegrad, zielorientierte Führung, agile Führung).
- Verhaltensstile und Arbeitsweisen der einzelnen Mitarbeiter erkennen und die notwendigen Führungstechniken einsetzen.
- Motivatoren Analyse: Den Mitarbeiter in seiner Persönlichkeit fordern und fördern.
- Wertschätzung in Form von ständigem adäquatem Feedback.

Modul III - Teamanalyse

Teamarbeit & Teamentwicklung

Methoden

Impulsreferate
Verhaltensanalyse
Beziehungsbrett
Stellungsarbeit
Einzel- und Gruppenübungen
(Indoor/Outdoor)

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 15
Setting: Präsenz & Online

Die Entwicklung eines Teams setzt die Kenntnis der Dynamiken innerhalb des Teams voraus. Durch die systematische Analyse der Struktur des Teams mit seinen Kommunikationsströmen kann die Wirkung der einzelnen Personen innerhalb des Teams transparent und einer Veränderung zugänglich gemacht werden.

Aufbauend auf der IST-Situation entwickeln die Führungskräfte ein Idealbild ihres Teams. Durch den Abgleich zwischen derzeitigem Bild und Wunschbild ergeben sich entsprechende Handlungsfelder, die es der Führungskraft ermöglichen, auf die Entwicklung des Teams gezielt Einfluss zu nehmen.

Seminarinhalte

- Charakteristika von Gruppen im Vergleich zu Teams.
- Entwicklungsstufen von Teams von der Gründung bis zur produktiven Arbeitsphase.
- Analyse der historischen Entwicklung des Teams und deren Einfluss auf die IST-Situation.
- Analyse der derzeitigen Zusammensetzung des Teams.
- Abstimmung interner Strukturen: Rollen-, Kompetenz- und Machtverteilung.
- Aufteilung der Führungsfunktionen innerhalb des Teams.
- Erkennen der unterschiedlichen Motivationslagen innerhalb des Teams.
- Bearbeitung von Konflikten und Barrieren im Team.
- Verbesserung der internen Kommunikationsströme.

Modul IV - Kommunikation

Mitarbeitergespräche & Konfliktmanagement

Methoden

Impulsreferate
Einzel-/ und Gruppenübungen
Rollenübungen (auf Wunsch mit Videounterstützung)
Feedbackschleifen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 15
Setting: Präsenz & Online

Erfolgreiche Mitarbeiterführung setzt eine transparente und für den Empfänger anschlussfähige Kommunikation voraus. Eine situationsadäquate und personalisierte Form der Kommunikation ermöglicht Motivation und Produktivität sowie das Arbeitsklima in Teams/Abteilungen/Organisationseinheiten nachhaltig zu verbessern. Dabei sollten mögliche Konflikte nicht unberücksichtigt bleiben, sondern so rasch wie möglich mit den richtigen Konfliktbearbeitungsstrategien geklärt werden, um die Arbeitsfähigkeit nicht zu beeinträchtigen. Gerade durch eine personenspezifische Vorbereitung von Gesprächen mit Mitarbeitern (z.B. Mitarbeitergespräche, Konfliktgespräche, Arbeitsaufträge), lassen sich mögliche Widerstände im Vorfeld abbauen und die motivierende Wirkung von Handlungsanweisungen überprüfen.

Seminarinhalte

- Modelle der Kommunikation kennen und auf das eigene Kommunikationsverhalten anwenden lernen.
- Unterschiede in der Kommunikation je nach Persönlichkeitsstruktur.
- Reflexion der eigenen Konfliktbearbeitungsstrategien und Entwicklung eines situationsadäquaten Umgangs damit.
- Konflikte mit Mitarbeitern konstruktiv klären.
- Mediation als Form der Konfliktbewältigung zwischen Mitarbeitern einsetzen.
- Das Modell der personalen Kommunikation: die vier Phasen im Mitarbeitergespräch.
- Mitarbeiter in Entwicklungsgesprächen begleiten: Der Erfolgskreis.

Modul V – Selbst- & Zeitmanagement

Methoden

Impulsreferate
Zeitmanagement-Test
Einzel- und Gruppenarbeiten
Reflexionen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 15
Setting: Präsenz & Online

Selbstmanagement kann als die Kunst gesehen werden, die eigene persönliche und berufliche Entwicklung – weitgehend unabhängig von äußeren Einflüssen – zu gestalten. Die Techniken des Zeitmanagements helfen uns, die uns zur Verfügung stehende Zeit effektiv zu planen und effizient zu nutzen.

Anhand Ihres persönlichen Zeitmanagementprofils identifizieren Sie all jene Bereiche mit Verbesserungspotential. Lernen Sie anhand Ihrer persönlichen Situation, wie Sie sich selbst motivierende Ziele setzen, Aktivitäten priorisieren und ggf. delegieren, Störungen reduzieren, effektive Tages- und Wochenpläne erstellen, Ihren Umgang mit Dokumenten und E-Mails professionalisieren sowie die Zusammenarbeit optimieren.

Seminarinhalte

- Motivierende Berufs-/Lebensziele definieren und umsetzen.
- Den persönlichen Umgang mit Zeit reflektieren (Zeitmanagement-Test).
- Stärken und Schwächen im Zeitmanagement identifizieren.
- Aktivitätsprotokoll: So gehen Sie mit Ihrer Ressource „Zeit“ um.
- Aufgaben nach Wichtigkeit und Dringlichkeit priorisieren.
- Störungen beseitigen und Unterbrechungen kontrollieren.
- Aufgaben delegieren (horizontal/vertikal verteilen).
- Aufgaben planen (Tages- und Wochenplanung).
- Dokumente und E-Mails effizient bearbeiten und ablegen.
- Die Zusammenarbeit/Büroorganisation in der Abteilung/im Team optimieren

Modul VI – Moderation & Präsentation

Leitung von Teambesprechungen

Methoden

Impulsreferate
MindMapping
Flipchartgestaltung
Power-Point Präsentationen
Fallbearbeitungen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 15
Setting: Präsenz & Online

Eine gut strukturierte und geleitete Besprechung ist die erste Voraussetzung für zufriedenstellende Ergebnisse, unabhängig davon, ob es sich um ein Jour fixe im Team oder um eine Besprechung mit Stakeholdern außerhalb des eigenen Bereichs handelt.

In diesem Modul zeigen wir Ihnen, wie Sie Besprechungen effektiv führen, klare Ergebnisse erzielen und Maßnahmen zur Umsetzung definieren.

Seminarinhalte

- Gute Vorbereitung – ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg.
- Agenda als roter Faden für den Ablauf der Besprechung.
- Aufgaben des Besprechungsleiters: im Spannungsfeld zwischen neutralem Moderator und klarer Führung.
- Jour fixe als Instrument für Jahresplanung, Controlling bis hin zum Wissensmanagement nutzen.
- Moderationsmedien gezielt und professionell einsetzen.
- Praxisübungen: Jeder Teilnehmer präsentiert/moderiert ein selbst gewähltes Thema in der Gruppe.

Modul VII – Authentizität

Durch persönliches und stilvolles Auftreten

Methoden

Impulsreferate
Einzel- und Gruppenarbeiten
Persönlichkeitstest
Individuelle Stilberatung
Feedback

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 15
Setting: Präsenz & Online

Ihr beruflicher Erfolg hängt in hohem Maße davon ab, wie Sie von Ihren Gesprächspartnern wahrgenommen werden. Oft erhalten Sie erst gar nicht die Gelegenheit, mit Ihrem Know-how und Ihrem Charme zu punkten, weil ein einzelnes Signal alles andere in den Hintergrund drängt. Möglicherweise gelingt Ihnen durch ein unbewusstes Verhalten oder durch Ihren Dresscode kein positiver Eindruck bei Ihrem Gegenüber. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie durch entsprechend authentisches sowie stilvolles Auftreten höchstmögliche Wirkung bei Ihrem Gegenüber erzeugen!

Seminarinhalte

- Authentisches Verhalten versus Rollenverhalten.
- Blick in das persönliche Verhaltensprofil: Wie bin ich – wie wirke ich?
- Was macht den ersten Eindruck so mächtig?
- Möglichkeiten zur Erweiterung des Verhaltensrepertoires.
- Äußeres Erscheinungsbild in Bezug auf Kompetenz und Qualifikation.
- Den Charakter kleiden – Persönlichkeitsmerkmale in der Kleidung ausdrücken.
- Stilvolles Abrunden Ihres Outfits.

Modul VIII – Ressourcenmanagement

Selbstkompetenz für Führungskräfte

Methoden

Die Bearbeitung der konkreten Anliegen der Führungskräfte zeichnet sich vor allem durch die breite Methodenvielfalt aus:
Reflecting-Team
Supervisions- und Coachingmethoden
Stellungsarbeit
Imaginationen und Wahrnehmungsübungen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 15
Setting: Präsenz & Online

In einer Zeit schneller Veränderungen und reduktionistischer Betrachtungsweisen nehmen wir uns zu selten Zeit, uns Gedanken vom Leben in seiner Gesamtheit zu machen und wie sich ein erfülltes Berufsleben gestalten lässt. Wir stecken wesentlich mehr Aufwand in die Auseinandersetzung mit den eigenen Unzulänglichkeiten anstatt den Focus auf die gezielte Nutzung individueller Ressourcen – die einem persönlich zu Grunde liegen – zu richten.

Ressourcenmanagement dient der Begleitung von Führungskräften bei der Reflexion und damit Optimierung ihres beruflichen Handelns. Aufgrund ihrer exponierten Position fehlt es Führungskräften häufig an neutralen Gesprächspartnern, mit denen sie ihre Entscheidungen besprechen bzw. reflektieren können. D.h. Entscheidungen werden nach eigenen (subjektiven) rationalisierten Gesichtspunkten getroffen und verarbeitet. Durch das Einbringen unterschiedlicher Sichtweisen und Erfahrungen wird der Lösungs- und damit Handlungsspielraum des Einzelnen für die konstruktive Klärung seiner beruflichen Herausforderungen erweitert. Ziel ist es, dass sich die verschiedenen Lebensaufgaben und
-wünsche in einem Sinn vereinen und es sich erfüllt und zufrieden auf das eigene Lebenswerk blicken lässt.

Business Coaching

Organisatorischer Rahmen

Dauer: 50min. oder 90 min.

Häufigkeit: nach Vereinbarung

Das Business Coaching dient der individuellen Begleitung von Führungskräften, Potentialträgern, Spezialisten oder Fachkräften und der zielgerichteten Bearbeitung beruflicher Fragestellungen. Bei der Begleitung steht die externe und neutrale Hilfestellung ohne vorgefertigten Lösungsrahmen im Vordergrund. In Form von intensiven und klar strukturierten Gesprächssettings werden zu einem konkreten Thema gewollte Veränderungen und Entwicklungen eingeleitet. Mit Hilfe des Business Coachings wird die Weiterentwicklung der eigenen Kompetenzen anhand konkreter, selbst gewählter Themenstellungen gefördert.

Methodisches Vorgehen

Das Business Coaching erfolgt im Rahmen eines individuellen Gesprächs. Durch gezielte Fragestellungen wird dem Coachee ermöglicht, sein Problem aus anderen Blickwinkeln zu betrachten und dadurch Erkenntnisse im Hinblick auf neue Lösungsmöglichkeiten zu generieren. Der Coachee lernt somit, jene Ressourcen zu identifizieren, die eine „Hilfe zur Selbsthilfe“ ermöglichen.

Häufige Themenstellungen sind:

- Reflexion der eigenen Stärken und Lernfelder.
- Verbesserung der persönlichen Handlungskompetenz (z.B. bei wiederkehrenden, ungewollten Handlungsmustern).
- Umgang mit beruflichen Veränderungen (z.B. Positionswechsel; neuer Verantwortungsbereich).
- Weiterentwicklung der persönlichen Leadership-Skills.
- Bearbeitung konkreter Themenstellungen betreffend die Führung von Mitarbeitern und Teams.
- Bearbeitung von latenten oder akuten Konflikten.

Lehrgang
Existential Business Coaching

Modullehrgang

Zielgruppe

Dieser Lehrgang richtet sich an Berater, Coaches, Führungskräfte sowie an Personal-/Organisationsentwickler, die an einer Weiterentwicklung der eigenen Kompetenzfelder im Unternehmenskontext interessiert sind.

- Führungskräfte, Projektleitung, HR-Manager und Mitarbeiter mit Karrierefokus.
- Beratenden Berufe, insbesondere Unternehmensberater, Personalberater.
- Lebensberater und Psychotherapeuten (als fachspezifische Zusatzqualifikation).

Zielsetzung

Erwerb der existentiellen Vorgehensweise in Existential Business Coaching, Leadership und Organisationsentwicklung.
Weiterentwicklung der eigenen Kompetenzfelder wie Selbstkompetenz, Methodenkompetenz wie auch Feldkompetenz.

Ein schwer kalkulierbares Marktumfeld geprägt von Unsicherheit und Veränderungsdynamik erfordert mehr denn je professionelle Coaches. Das Denken in Alternativen jenseits des Mainstreams, der Mut zu visionärem Unternehmertum und die konsequente Entfaltung eigener oder fremder Potenziale werden in den Fokus gerückt. Ausgeprägte Sensibilität für wirtschaftliche Zusammenhänge, grundlegendes Verständnis für betriebliche Vorgänge, soziale Kompetenz und eine authentische Haltung zeichnen verantwortungsvolle Beratungstätigkeiten der Zukunft aus.

Gut begleitete Veränderungsprozesse sind gerade in Zeiten des Wandels der Schlüssel für den Unternehmenserfolg. Ob es Krisen zu bewältigen gilt, ob Unternehmen mit verschiedenen Unternehmenskulturen fusionieren oder ob Veränderungen von Strukturen und Abläufen anstehen: Die Organisation und somit das Management wie auch die Mitarbeiter sehen sich einem veränderten Umfeld und neuen Aufgaben gegenüber.

Existential Business Coaches sind die idealen Begleiter von Menschen in Veränderungsprozessen und die existenzanalytische Haltung ein idealer Ausgangspunkt, um sinnzentrierte Unterstützung bieten zu können.
Die Ausbildung zum Existential Business Coach basiert auf der für Führungskräfte und Berater idealen Kombination von Coaching, existenzanalytischer Sichtweise und einer Methode, die dem Bedarf an hohen Kommunikationsleistungen in Zeiten des dauerhaften Wandels gerecht wird. Die Inhalte sind konsequent auf die Anforderungen der Praxis ausgelegt.

Das erwartet Sie

Der Lehrgang setzt sich aus 4 Modulen mit á 3 Tagen zusammen. Während des Lehrgangs setzen Sie ein Existential Business Coaching-Praxisprojekt um. Die Ergebnisse werden zusammengefasst und im Rahmen einer Supervision präsentiert und evaluiert.

Methoden

Impulsreferate
Demo-Sessions
Coaching von konkreten Fragestellungen der Kursteilnehmer
Kleingruppenarbeiten
Mentoring
Peer Groups
Wahrnehmungs- und Achtsamkeitsübung
Videoanalyse eines Coachings inkl. Expertenfeedback
Selbstreflexion
Fallsupervisionen

Kosten

Kosten pro Teilnehmer EUR 2.760,-- (exkl. MwSt.)
(Voraussetzung für Nicht-Existenzanalytiker ist die Basisausbildung in Existenzanalyse; Termine für 2024 auf Anfrage, Gesamtkosten EUR 2.070,-- exkl. MwSt.)

Was bedeutet „Existential Business Coaching“?

Existential Business Coaching umfasst die Begleitung und Unterstützung von Mitarbeitern, Personen in Führungs- und Steuerungsfunktionen, sowie die Beratung von Unternehmerinnen und Unternehmern. Existential Business Coaches können sowohl externe Begleiter oder aber auch interne Faciliatoren, Führungskräfte und Personalentwickler sein, die sich mit der Unterstützung, Durchführung und Begleitung von Veränderungsprozessen beschäftigen. Der Fokus des Existential Business Coach liegt auf der Entfaltung und Stärkung individueller Schlüsselkompetenzen und konkreter sinnorientierter Strategien.

Das Verständnis und die Anwendung der Methoden des Existential Business Coachings bauen auf den Grundlagen der personalen Existenzanalyse (PEA) von Alfred Längle auf. Dabei geht es um Modelle und Methoden, die einen lebenspraktischen Zugang bieten und die Entfaltung des Menschen wie auch die der Systeme, in denen er sich befindet, fördern.

Folgende Inhalte werden vermittelt:

- Auseinandersetzung mit Modellen von Organisation, Management und Führung.
- Erarbeitung einer Feldkompetenz durch das Verstehen unterschiedlicher professioneller Felder.
- Zusammenwirken von Berufsrolle und eigenen Lebenshintergründen erkennen und berufliche Veränderungsprozesse begleiten lernen.
- Wissen über Modelle und Praxis von Methoden des Coachings, der Organisationsentwicklung und der gängigen Leadership Theorien und Tools.
- Fähigkeit zur Problemanalyse und zur Wahl von passenden Interventionsstrategien.
- Entwicklung existenzanalytischer Interventionen sowie Umsetzung der gewählten Veränderungs-/Beratungsstrategien.
- Kontrakting und Ausarbeitung eines Arbeitsauftrags.
  Reflexion der eigenen Anteile in der Führung/im Beratungsprozess, Arbeit an persönlichen Grenzen, Möglichkeiten und Wertvorstellungen. Erweiterung der Selbstkompetenz mittels Selbsterfahrung und Selbstreflexion.
- Entwicklung einer persönlichen und authentischen Führungs-/Beraterkompetenz („Führungs-/Berater-Stil“) mit Hilfe eines klaren Rollen- und Funktionsverständnisses.

- Erlernen von Evaluationsmethoden zur Überprüfung der Wirksamkeit und der Nachhaltigkeit der Existential Business Coaching- und Organisationsentwicklungsmethoden.

Ihr Nutzen aus diesem Lehrgang:

Sie sind in der Lage als interner oder externer Existential Business Coach folgende Themenfelder zu unterstützen:

- Unternehmensentwicklung, Führungskräfteentwicklung, Teamentwicklung.
- Konfliktbearbeitung und Konfliktprävention.
- Unterstützung bei Entscheidungsfindungen.
- Bearbeitung beruflicher Beziehungsmuster und Dynamiken.
- Reflexion eigener Stärken und Lernfelder (Persönlichkeitsprofil).
- Burnout-Prävention und Stärkung der Resilienz.

Sie erhalten wirksame Methoden, um
als externer oder interne Berater Veränderungsprozesse zu begleiten bzw. als Führungskraft ihre berufliche Funktion und damit verbundene Führungs- und Leitungsaufgaben optimal zu erfüllen z.B. in Mitarbeitergesprächen, Leiten von Projektteams, Verhandlungen, Bearbeiten von Konflikten, Unterstützung Ihrer Mitarbeiter in Change Prozessen uvm.

Modul I – Einführung

Lehrgang „Existential Business Coaching“

Dauer

3 Tage
Fr. 15:00 – 20:00
Sa. 09:00 – 19:00
So. 09:00 – 15:00

Peergroup Aufgaben nach Modul I

Reflexion der Inhalte
Erarbeitung und Präsentation eines Kontractings

Inhalte

- Coaching (Historische Entwicklung, Definitionen, Coachingansätze)
- Existential Business Coaching - Zielgruppen und erforderliches Kompetenzprofil
- Abgrenzung Existential Business Coaching zu Psychotherapie, Supervision, Beratung und Organisationsentwicklung
- Existential Business Coaching (existenzanalytischer Coachingansatz auf Basis der Grundmotivationen und der personalen Existenzanalyse)
- Themen/Anlässe im Existential Business Coaching
- Setting im Existential Business Coaching

Modul II – Methoden & Setting

Lehrgang „Existential Business Coaching“

Dauer

3 Tage
Fr. 15:00 – 20:00
Sa. 09:00 – 19:00
So. 09:00 – 15:00

Peergroup Aufgaben nach Modul II

Training erlernter Methoden
Reflexion eigener Praxisfälle

Inhalte

- Methoden des Existential Business Coachings
- Systemisches Coaching im Vergleich (Methode, Praxis, Gemeinsamkeiten und Unterschiede zu Existential Business Coaching)
- Mediation und Konfliktmanagement (Theorie, Methoden und Praxisbeispiele)
- Innere Teamarbeit im Rahmen von Existential Business Coaching (Coaching mit dem „Inneren Team“ von Schulz von Thun)
- Einbindung von Imaginationen in Existential Business Coaching (bildhaftes Arbeiten im Coachingprozess)
- Aspekte der Traumaarbeit in Bezug auf Existential Business Coaching (Berücksichtigung traumatischer Erlebnisse des Coachee)

Modul III – Leadership

Lehrgang „Existential Business Coaching“

Dauer

3 Tage
Fr. 15:00 – 20:00
Sa. 09:00 – 19:00
So. 09:00 – 15:00

Inhalte

- Grundlagen der Führung (Management, Leadership, Teamführung, Mitarbeiterführung, Kommunikation)
- Aktuelle Management Tools & Trends (Wie SINN-stiftend sind populäre Management-Ansätze?)
- Leadership aus Sicht der Existenzanalyse (Ansätze im Leadership unter existenzanalytischer Perspektive)
- Demos zur Differenzierung von Existential Business Coaching im Vergleich zu Beratung, Supervision und Therapie

Peergroup Aufgaben nach Modul III

Reflexion der Inhalte
Selbstreflexion

Modul IV – OE & Praxis

Lehrgang „Existential Business Coaching“

Dauer

3 Tage
Fr. 15:00 – 20:00
Sa. 09:00 – 19:00
So. 09:00 – 15:00

Abschlussarbeit

Vorbereitung einer Präsentation zum eigenen Existential Business Coaching- Praxisprojekt im Rahmen einer Supervision

Inhalte

- Verständnis der Organisationsentwicklung (OE): Was ist OE? Wie funktioniert OE? Welche Methoden finden in der OE Anwendung?
- Auftrags- und Rollenklärung für einen Organisationsentwicklungsprozess
- Arbeit mit Teams im Kontext von organisationalen Veränderungen
- Existenzanalytisches Verständnis von Gruppendynamik und Widerstände
- Existential Business Coaching - Leadership & Organisationsentwicklung (Prozessgestaltung):
    - Auftragsklärung (Klärung der Ausgangssituation, Problemstellung und Konkretisierung der Fragestellung)
    - Konzepterstellung unter Berücksichtigung des geeigneten Beratungsansatzes
    - Angebotslegung für die gewählte Form der Prozessbegleitung
    - Umsetzung sowie Evaluation des Beratungsprozesses
    - Ethik und rechtliche Grundlagen

Selbstmanagement für Führungskräfte

„ICH im Mittelpunkt“

Zielgruppe

Diese Fortbildung richtet sich an Führungskräfte sowie an Berater, Coaches, Personal-/Organisationsentwickler, die sich mit ihrer eigenen Persönlichkeit und ihrer Wirksamkeit im beruflichen und/oder privaten Kontext intensiv auseinander setzten wollen.

- Führungskräfte, Abteilungsleiter, Stellvertreter, Projektleiter, HR-Manager und Organisationsentwickler.
- Beratende Berufe, insbesondere Unternehmensberater, Personalberater, Trainer und Coaches.

Methoden

Selbsterfahrungsmethoden
Aufstellungsarbeit
Focusing
Einzelcoachings
Yoga (optional)

Wir laden Sie ein, drei Tage in einer entspannten Atmosphäre, fern von den Herausforderungen des beruflichen Alltags, eine Reise zu sich selbst zu machen.

Fragen wie beispielsweise: „Wie bin ich zu der Person geworden, die ich heute bin?“; „Welche Themen aus meiner Lebensgeschichte sind noch immer nicht zur Ruhe gekommen?“; „Welche Ressourcen habe ich entwickelt und in welcher Form kann ich diese sinnvoll für mich und mein Berufs-Leben nutzen?“; „Wie gelingt mir eine nachhaltige Selbstführung, um mehr Zufriedenheit und Sinn zu erleben?“

All diese Anliegen – und viele mehr – dürfen im Rahmen der gemeinsamen Auseinandersetzung gedeihen, sich entwickeln, klären oder auch lösen.

Ziel dieser gemeinsamen Reise ist selbst der Pilot des eigenen beruflichen Erfolges sowie auch des persönlichen Glücks zu sein.

Wir (Kordula Wagner, Christian Wagner und Ursula Daul) begleiten Sie mit unseren unterschiedlichen Erfahrungshintergründen und Sichtweisen auf Ihrer persönlichen Reise zu mehr Gelassenheit, Freude und Erfüllung im beruflichen wie auch privaten Alltag.

Selbstmanagement für Führungskräfte

„ICH im Mittelpunkt“

Seminarzeiten

3 Tage
1. Tag 09:00 – 16:00
2. Tag 09:00 – 16:00
3. Tag 09:00 – 16:00

Inhalte

1. Tag **Berufs-Schau**: Sinnfindung im beruflichen Kontext mit „**Struktur- & Organisationsaufstellungen**“.
2. Tag **Biografische-Schau**: Mithilfe von „**Familienaufstellungen**“ übernommene Themen transparent machen und klären.
3. Tag **Innen-Schau**: Bearbeitung der Selbstanteile mit dem “I**nneren Team**” (von Schulz von Thun).

Coachings

Individuelle Einzel-Coachings á 50min. jeweils 16:00-18:00

Coachings: eigene Themen mit einem Coach bearbeiten

Kosten

Kosten pro Teilnehmer EUR 990,-- (exkl. MwSt.) (enthalten sind die Teilnahmegebühr sowie ein Einzelcoaching; die Unterkunft ist im Preis nicht enthalten).

Begrenzte Teilnehmerzahl

Referenten/Coaches

Mag. Kordula Wagner: *Psychotherapeutin, Supervisorin, Coachin, Systemische Struktur- und Organisationsaufstellerin*
Dr. Christian Wagner: *Unternehmensberater, Systemischer Coach, Systemischer Struktur- und Organisationsaufsteller*
Ursula Daul: *Focusing Trainerin, Astrologin, Ernährungsberaterin, Yoga Lehrerin*

Supervision für Führungskräfte

Zielgruppe

Führungskräfte, die sich mit konkreten Führungsthemen beschäftigen möchten, um sich in ihrer Führungsrolle weiter zu professionalisieren.

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Die Supervision dient der Begleitung von Führungskräften bei der Reflexion und damit Optimierung ihres beruflichen Handelns. Aufgrund ihrer exponierten Position fehlt es Führungskräften häufig an neutralen Gesprächspartnern, mit denen sie ihre Entscheidungen besprechen bzw. reflektieren können. D.h., Entscheidungen werden nach eigenen (subjektiven) rationalisierten Gesichtspunkten getroffen und verarbeitet.
In der Supervision mit Führungskräften tritt an die Stelle der Auseinandersetzung des Einzelnen mit sich und seiner Situation der Dialog untereinander. Durch das Einbringen unterschiedlicher Sichtweisen und Erfahrungen wird der Lösungs- und damit Handlungsspielraum des Einzelnen für die konstruktive Bewältigung seiner beruflichen Herausforderungen erweitert.

Methodisches Vorgehen

Der Supervisor übernimmt im Rahmen der Bearbeitung der konkreten Fragestellungen die Rolle des Moderators für die prozessuale Begleitung des Gruppenprozesses. Er dient gleichsam als Katalysator bei der Sammlung unterschiedlicher Sichtweisen (emotional und rational) auf das Problem und bei der Generierung von alternativen Lösungs- bzw. Handlungsmöglichkeiten.

Development Center

Potenziale erkennen und gestalten

Zielgruppe

Nachwuchsführungskräfte

Methoden

Kompetenzbasiertes Interview
Rollenübung
Präsentation
Case-Study
Gruppenübung
Offene Fragen

Organisatorischer Rahmen

Dauer:	1-2 Tage
Teilnehmer:	maximal 12
Setting:	Präsenz & Online

Im Development Center liegt der Fokus darauf, das Potenzial von internen Mitarbeitenden zu erkennen, sie nachhaltig zu unterstützen und deren Entwicklung anzustoßen.

Das Verhalten der Teilnehmenden wird in realitätsnahen Übungen hinsichtlich entwicklungs- und zukunftsrelevanter Kriterien beobachtet. So werden individuelle Stärken und Lernpotenziale erkannt und erste Entwicklungsimpulse gesetzt.

Abhängig von den definierten Zielvorstellungen und Rahmenbedingungen werden Workshopsequenzen, digitale Nuggets, Zwischenfeedbacks und unmittelbare Lernchancen integriert.

So lässt sich das Development Center optimal für die Identifizierung von Nachwuchsführungskräfte nutzen und einsetzen.

Inhalte

- Beobachten der KandidatInnen in unterschiedlichen Übungen
- Erkennen von Business relevanten Kompetenzen der KandidatInnen
- Ableitung von Entwicklungsmaßnahmen
- Basis für Empfehlung von Karrierepfade

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Team

Teambuilding

Teamentwicklung

Mediation & Konfliktmanagement in Teams

Teambuilding

Persönlichkeiten im Team

Zielgruppe

Teams, die sich aufgrund personeller Wechsel oder Veränderungen im Arbeitsgebiet neu strukturieren und abstimmen möchten.

Methoden

Impulsreferate
Selbsterfahrungsmethoden
Persönlichkeitstests
Einzel- und Gruppenübungen (Indoor/Outdoor)

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz

Teams unterscheiden sich von Gruppen, indem alle Teammitglieder die gleichen Interessen verfolgen, an einem Strang ziehen und das gleiche Ziel ansteuern. Zur Ausrichtung eines Teams auf ein gemeinsames Ziel, sind Kenntnisse über die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen mit ihren individuellen Motivstrukturen und Interessen von Vorteil. Aufbauend darauf ist ein abgestimmtes Team langfristig leistungsfähiger als eine lose Gruppe von Personen.

In dieser gemeinsamen Teamveranstaltung werden, ausgehend von den unterschiedlichen Persönlichkeitsstrukturen der Teammitglieder, jene Faktoren verankert, die eine optimale Gesamtsituation im Team fördern. Im Dialog untereinander und mittels gemeinsamer Aktivitäten sollen jene Motivationsquellen gefördert werden, die die Zusammenarbeit und den partnerschaftlichen Umgang im Team in wirksamer Art und Weise unterstützen.

Seminarinhalte

- Bestimmung des Status Quo der Teamentwicklung.
- Förderung des Teamentwicklungsprozesses und der Annäherung zwischen den Teammitgliedern.
- Analyse der Persönlichkeitsprofile: Stärken/verdeckte Potentiale und Lernfelder der einzelnen Personen.
- Abgleich von Selbst- und Fremdbild zwischen den Teammitgliedern.
- Sensibilisierung auf jene Persönlichkeitsunterschiede, die in der Zusammenarbeit mit den Kollegen wichtig sind.
- Stärkung der gegenseitigen Wertschätzung innerhalb des Teams.
- Abstimmung interner Strukturen: Rollen- und Kompetenzverteilung.
- Motivationssteigerung der Mitarbeiter und Identifikation als Team.
- Entwicklung einer gemeinsamen Mission und gemeinsamer Ziele.

Teamentwicklung

Optimierung der Teamarbeit

Zielgruppe

Teams, die ihre Zusammenarbeit optimieren möchten, um noch effektiver ihre Ziele zu erreichen.

Methoden

Impulsreferate
Persönlichkeitstest
Einzel- und Gruppenübungen (Indoor-/Outdoor)
Bearbeitung individueller Fragestellungen)

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz

Der große Vorteil der Zusammenarbeit im Team besteht in der gezielten Nutzung unterschiedlicher Kompetenzen der einzelnen Teammitglieder. Durch die Kenntnis der individuellen Persönlichkeitsstrukturen, der jeweiligen Stärken und Lernfelder der einzelnen Teammitglieder, wird das Verständnis füreinander gefördert und die Zusammenarbeit als Team optimiert. Aufgaben können nach Stärken verteilt und so in kürzerer Zeit und mit geringerem Ressourcenaufwand erledigt werden.

Ein weiterer wichtiger Baustein für eine effiziente und gelingende Teamarbeit ist die Organisation der internen Arbeitsabläufe. Dies beginnt bei der spezifischen Planung der Ziele, der Verteilung der daraus resultierenden Aufgaben sowie deren Priorisierung bis hin zur Büroorganisation (Ablagesystem, Umgang mit Dokumenten und E-Mails, Kalendersystem, etc.).

Seminarinhalte

- Bestimmung des Status Quo der Teamentwicklung und Förderung des Teamentwicklungsprozesses.
- Analyse der Persönlichkeitsprofile: Stärken/verdeckte Potentiale und Lernfelder der einzelnen Personen.
- Stärkenorientierte Abstimmung der Rollen- und Kompetenzverteilung innerhalb des Teams.
- Zielorientierte Planung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten.
- Planung und Prioritätensetzung operativer Tätigkeiten.
- Büroorganisation (Umgang mit Dokumenten, Schreibtischorganisation, E-Mail-Bearbeitung, Ablage von Dokumenten).
- Zeit- und Terminplanung.

Mediation & Konfliktmanagement in Teams

Wertschätzende Zusammenarbeit

Zielgruppe

Teams die Konflikte innerhalb des Teams lösen möchten, um ihre interne Zusammenarbeit wertschätzender zu gestalten und mehr Energie für die Tagesarbeit zu nutzen.

Methoden

Mediation- und Konfliktbearbeitung
Einzel- und Gruppenarbeiten

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 1 Tag
Teilnehmer: maximal 8
(Größere Gruppen werden durch ein Mediationsteam betreut.)
Setting: Präsenz

Konflikte brauchen Zeit und Energie, die für die eigentlichen Aufgaben im Berufsalltag erforderlich wären. Sind Konflikte einmal eingefahren und die Konfliktparteien in ihren unterschiedlichen Sichtweisen eingeschränkt, dann gibt es meist keine Möglichkeit mehr sich aus eigener Kraft dieser Dynamik zu entziehen.

In mehreren Schritten bewegen wir uns in einem vertrauensgebenden Rahmen weg von den bestehenden Unstimmigkeiten hin zu den gemeinsam entwickelten Lösungen. In einer geeigneten Atmosphäre werden die unterschiedlichen Wahrnehmungen sowie die dahinter liegenden Bedürfnisse der Parteien geklärt. Erkenntnisse aus der Vergangenheit werden genutzt, um daraus für die Zukunft zu lernen und alternative Umgangsformen zu entwickeln. Ziel ist es, machbare Alternativen zu verfolgen und Vereinbarungen für den beidseitigen Nutzen zu treffen.

Seminarinhalte

- Reflexion und Bearbeitung der Story Line in Bezug auf die gemeinsame Zusammenarbeit.
- Analyse bestehender oder potentieller Konfliktfelder und Erarbeitung von gemeinsamen Lösungsstrategien für den Umgang.
- Identifikation und Ausbau der Stärken in der Zusammenarbeit.
- Entwicklung einer gemeinsamen Vision für die zukünftige Zusammenarbeit.
- Review der Rollen und Aufgabenaufteilung.
- Definition von gemeinsamen Spielregeln in der Zusammenarbeit.

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Mitarbeiter

„Be you pilot“

Persönlichkeit „Wie bin ich? Wie wirke ich?“

Persönlichkeit „Das Potential meiner Individualität“

Sie sind die Botschaft!

Behalten Sie Ihre Ziele im Auge!

Geben Sie dem Stress keine Chance!

„Be you pilot“

Selbstwirksamkeit im beruflichen Kontext

Zielgruppe

Personen, die durch das Verstehen und Anwenden von Selbstführung, besser mit den Herausforderungen im beruflichen Kontext umgehen möchten.

Methoden

Impulsreferate
Selbsterfahrungsmethoden
Innere Teamarbeit
Fallbearbeitungen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Die derzeitige Berufswelt ist mit einem Wandel konfrontiert. Laufende Veränderungen äußerer Rahmenbedingungen, interne Umstrukturierungen, Unsicherheiten, unbeantwortete Fragen oder fehlende Entscheidungen sind ständige Begleiter. Gefühle von Frust, Sinnlosigkeit und Müdigkeit werden bei machen von uns Dauerpassagiere im beruflichen Erleben.

In diesem Seminar geht es um ein „weg vom Gefühl des Ausgeliefertseins oder dem Ankämpfen gegen Unabänderliches hin zu einer Einstellung und Haltung, die ein selbstwirksames Berufsleben ermöglicht“.

Seminarziel

„Be your pilot!“ übernimm die Verantwortung auch bei schlechter Sicht, Turbulenzen oder ganz auf dich allein gestellt zu sein und halte das Steuer stets in der Hand!“

Seminarinhalte

- Voraussetzungen einer gelingenden Selbstführung.
- Welche „Flight Tanks“ sind bei mir gefüllt, welche sind möglicherweise leer und wie tanke ich diese regelmäßig auf?
- Welche beruflichen Außeneinwirkungen bringen meine Instrumente aus dem Lot?
- Welche altvertraute hinderliche Reaktionsmuster gehören verabschiedet und was braucht es von mir selbst, um neue Handlungsspielräume zu finden?
- Meine unterstützende Crew → Arbeit mit meinem „Inneren Team“ (von Schulz von Thun).
- Den Pilotenschein sichern → Umsetzung in den Alltag durch regelmäßige „Flugstunden“.

Persönlichkeit
„Wie bin ich? Wie wirke ich?“

Meine Persönlichkeitsstruktur entfalten

Zielgruppe

Personen, die sich in ihrer Persönlichkeitsstruktur verstehen und ihre Verhaltensmuster erweitern wollen.

Methoden

Impulsreferate
Einzel- und Gruppenarbeiten
Persönlichkeitstest
Feedback

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Wie individuell Ihre Persönlichkeitsstruktur auch angelegt ist, ob willensstark, euphorisch, rücksichtsvoll oder tadellos – sie hat in jedem Fall Auswirkungen auf Ihr zwischenmenschliches und arbeitsmäßiges Umfeld. Bestimmt kennen Sie Situationen wo es Ihnen möglich ist mit Menschen sofort einen guten Kontakt zu pflegen. Umgekehrt werden Sie auch Personen antreffen, bei denen es Ihnen schwierig erscheint, einen offenen Zugang zu finden. Erfahren Sie durch das Erkennen und Verstehen Ihrer Fähigkeiten/Ressourcen wie auch Lernfelder wie Sie Ihren Verhaltensspielraum, im Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitsstrukturen, situationsadäquat und authentisch erweitern können.

Seminarinhalte

- Persönlichkeitstypologien – das W.E.R.T. – Modell.
- Stärken und Schwächen der Persönlichkeitstypologien.
- Blick in das persönliche Verhaltensprofil: Wie bin ich – wie wirke ich?
- Was sind meine Ressourcen – worin liegen meine Herausforderungen?
- Verhaltensmuster und Möglichkeiten erweiterter Flexibilität.
- Bearbeiten von Fallbeispielen aus der Praxis..

Persönlichkeit
„Das Potential meiner Individualität“

Meine Ressourcen im inneren Team

Zielgruppe

Vertiefend zum ersten Teil „Wie bin ich – wie wirke ich“ ist das Ziel dieser Fortführung die eigenen Selbstmanagementfähigkeiten zu erweitern und damit die Verantwortung für das eigene Tun sowie die persönliche innere Zufriedenheit zu übernehmen.

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 10
Setting: Präsenz & Online

Oftmals stecken wir wesentlich mehr Aufwand in die Auseinandersetzung mit den eigenen Unzulänglichkeiten anstatt den Fokus auf die gezielte Nutzung der persönlichen Stärken (ressourcenorientierter Selbstanteile) zu richten. Schulz von Thun beschreibt ressourcenorientierte Selbstanteile als innere Persönlichkeitsanteile, die sich in bestimmten Lebenssituationen zu Wort melden und auch gehört werden möchten. Sie bilden gemeinsam das so genannte „innere Team“.

Die Arbeit mit dem inneren Team dient der Reflexion und damit Optimierung Ihres persönlichen Verhaltensrepertoires, insbesondere in herausfordernden Situationen. Durch die Abstimmung der verschiedenen persönlichen Lebensaufgaben und -wünsche mit dem inneren Team lässt es sich erfüllter und zufriedener auf das eigene Lebenswerk blicken.

Methoden

Die Bearbeitung der konkreten Anliegen der Teilnehmer zeichnet sich vor allem durch die breite Methodenvielfalt aus:

- Reflecting Team
- Supervisions- und Coachingmethoden
- Stellungsarbeit (Innere Teamaufstellung)
- Imaginationen und Wahrnehmungsübungen

Sie sind die Botschaft!

Authentizität durch persönliches und stilvolles Auftreten

Zielgruppe

Personen, die durch ihr authentisches und stilvolles Gesamtbild überzeugen wollen.

Methoden

Impulsreferate
Einzel- und Gruppenarbeiten
Persönlichkeitstest
Individuelle Stilberatung
Feedback

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz

Ihr beruflicher Erfolg hängt in hohem Maße davon ab, wie Sie von Ihren Geschäftspartnern wahrgenommen werden. Oft erhalten Sie erst gar nicht die Gelegenheit, mit Ihrem Know-how und Ihrem Charme zu punkten, weil ein einzelnes Signal alles andere in den Hintergrund drängt. Möglicherweise gelingt Ihnen durch ein unbewusstes Verhalten oder durch Ihren Dresscode kein positiver Eindruck beim Gegenüber. Erfahren Sie in diesem Seminar, wie Sie durch entsprechend authentisches sowie stilvolles Auftreten höchstmögliche Wirkung bei Ihrem Gegenüber erzeugen!

Seminarinhalte

- Authentisches Verhalten versus Rollenverhalten.
- Blick in das persönliche Verhaltensprofil: Wie bin ich – wie wirke ich?
- Was macht den ersten Eindruck so mächtig?
- Möglichkeiten zur Erweiterung des Verhaltens-repertoires.
- Äußeres Erscheinungsbild in Bezug auf Kompetenz und Qualifikation.
- Den Charakter kleiden – Persönlichkeitsmerkmale in der Kleidung ausdrücken.
- Stilvolles Abrunden Ihres Outfits.

Behalten Sie Ihre Ziele im Auge!

Zielsetzungen & Eigenmotivation

Zielgruppe

Personen, die in ihrem Aufgabenbereich die Erreichung von Zielen zu verantworten haben und/oder persönliche Karriereziele systematisch erreichen möchten.

Methoden

Impulsreferate
Selbsterfahrungsmethoden
Kreativitätstechniken
Einzel- und Gruppenübungen
Plenumsdiskussionen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Erfolgreiche Personen zeichnen sich dadurch aus, dass sie genau wissen, was sie wollen, ihre Ziele schriftlich und mental anregend formulieren und die Messlatte ihrer Ziele an das persönliche Leistungsniveau anpassen. Die Erreichung der selbst definierten Ziele erhöht das eigene Selbstvertrauen und stärkt wiederum die Eigenmotivation.

Persönliche u./o. berufliche Zielsetzungen werden in diesem Seminar anhand drei konkreter Fragen geklärt: „Wo stehe ich?“ „Welches Ziel will ich erreichen?“ und „Wie kann ich es umsetzen?“. Mit Hilfe einer strukturierten Vorgehensweise, ergänzt um Mentaltechniken und Selbsterfahrungsmethoden, erhalten die Seminarteilnehmer die Möglichkeit ihr eigenes Tun bewusst in den Blick zu nehmen und die persönlichen Ressourcen zur Erreichung ihrer Ziele zu aktivieren.

Seminarinhalte

- Eigen- und Fremdmotivation: Unterschiede und Wirkung.
- Standortanalyse: Mein derzeitiges Motivationsniveau.
- Die Motivationsquellen in meinem Leben entdecken.
- Berufliche Kurz-, Mittel- und Langfristziele definieren.
- Persönliche Stärken sowie Lernfelder bei der Planung von Zielen berücksichtigen.
- Die Umsetzung von Zielen konsequent und schriftlich planen.
- Aktivitäten zur Zielerreichung priorisieren und terminieren.
- Ziele konsequent verfolgen und deren Erreichung regelmäßig kontrollieren.

Geben Sie dem Stress keine Chance!

Stressmanagement & mentale Stärke

Zielgruppe

Mitarbeiter, die ihr aktuelles Stressniveau analysieren, verstehen und daraus geeignete Strategien zur Lösungsfindung entwickeln wollen.

Methoden

Impulsreferate
Einzel- und Gruppenarbeiten
Selbstreflexion und Feedback
Erfahrungsaustausch
Achtsamkeitsübungen
Bearbeitung von Fallbeispielen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Die unterschiedlichen Erwartungen, die im Berufs- u./o. Privatleben an uns gestellt werden und die damit verbundenen Herausforderungen sind für die meisten von uns Teil des Alltags. Für den Umgang mit Stress haben wir unsere persönlichen Muster entwickelt. Fragen, die es in diesem Zusammenhang zu klären gilt, sind beispielsweise: "Wie stark lassen wir uns von unseren Emotionen lenken?", „Wie sehr wird unser Verhalten von außen beeinflusst?", „Welchen Stellenwert nimmt unsere Selbstfürsorge ein?".

Ergänzend zu Ihren typischen Stressmustern lernen Sie hier Ihr aktuelles Stressniveau einzuschätzen und als mögliche Chance für eine ausgewogene Work-Life-Balance anzuerkennen. Erfahrungsgemäß sind das Verstehen der persönlichen Stressoren und Eigenverantwortung wichtige Begleitfaktoren für den adäquaten Umgang mit Stress.

Seminarinhalte

- Stressoren aufgrund unterschiedlicher Persönlichkeitsstrukturen.
- Grundbedingungen für gesundem Stress.
- Intrapersonelle Stressoren – Stressmuster mit sich selbst austragen.
- Verstehen der Gefühle, Wünsche und Erwartungen in Stresssituationen.
- Verhaltensmuster im Umgang mit Stress reflektieren und verändern.
- Stressbewältigungsstrategien und deren lösungsorientierter Einsatz.

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Lehrlinge

Du bist die Visitenkarte Deines Unternehmens!

Lehrlingspower!

Du bist die Visitenkarte deines Unternehmens!

Authentisch & professionell auftreten

Zielgruppe

Junge Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen

Methoden

Impulsreferate
Einzel- und Gruppenarbeiten
Persönlichkeitstest
Individuelle Stilberatung
Feedback

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Junge Mitarbeiter sind in ihrem Auftreten bei Kunden und Kollegen oftmals unerfahren oder lassen sich verunsichern. Es liegt in der Verantwortung des Unternehmens, ihre zukünftigen Potenzialträger auch in ihrer professionellen und authentischen Wirksamkeit zu fördern

Oft erhalten junge Mitarbeiter erst gar nicht die Gelegenheit, bei ihren Kunden und Kollegen zu punkten, weil ein einzelnes Signal alles andere in den Hintergrund drängt. Möglicherweise gelingt durch ein unbewusstes Verhalten oder durch den Dresscode kein positiver Eindruck beim Gegenüber. Erfahren Sie als junger Mitarbeiter in diesem Seminar, wie Sie durch entsprechend authentisches sowie stilvolles Auftreten höchstmögliche Wirkung bei Kunden und Kollegen erzeugen!

Seminarinhalte

- Authentisches Verhalten versus Rollenverhalten.
- Blick in das persönliche Verhaltensprofil: Wie bin ich – wie wirke ich?
- Was macht den ersten Eindruck so mächtig?
- Möglichkeiten zur Erweiterung des Verhaltensrepertoires.
- Äußeres Erscheinungsbild in Bezug auf Kompetenz und Qualifikation.
- Den Charakter kleiden – Persönlichkeitsmerkmale in der Kleidung ausdrücken.

Lehrlingspower!

Assessment Center für zukünftige Lehrlinge

Zielgruppe

Zukünftige Lehrlinge Ihres Unternehmens

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 1 Tag
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz

Im Vordergrund des Assessment Centers steht das persönliche Kennenlernen des einzelnen Jugendlichen, der sich für eine Lehre in Ihrem Unternehmen interessiert. Der spezielle Fokus ist darauf gerichtet, die Bewerber im konkreten Tun zu erleben, um ihre individuellen Fähigkeiten und Kompetenzen zu erkennen. Unterschiedliche praktische Übungen ermöglichen das sichtbar machen, inwieweit der potentielle Mitarbeiter als Person zu Ihrem Unternehmen passt.

Ausgewählte Assessoren haben die Chance bei der Auswahl neuer Talente für Ihr Unternehmen mitzuwirken. Dies ermöglicht den Assessoren ihre „Beobachterfähigkeit" sowie ihre Personenkenntnisse zu schärfen und weiterzuentwickeln.

Ablauf - Methoden

- Gruppendiskussionen
- Rollenspiel
- Präsentationen
- Hearing
- Wissens- und Persönlichkeitsfragebogen

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Verkäufer

Kundenorientierung am Telefon

Terminvereinbarung am Telefon

Produktivitätssteigerung durch aktive Kundenansprache

Kundenberatung 2.0

Nutzen Sie Ihr Verkaufspotential!

Sales with Soul

Kundenorientierung am Telefon

Mit Freude und Leichtigkeit telefonieren

Zielgruppe

Mitarbeiter, die über das Telefon laufend mit Kunden in Kontakt stehen.

Methoden

Impulsreferate
Erfahrungsaustausch
Strukturierte Gespräche
Reflexion in der Gruppe
Praxisübungen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Eine hohe Qualität im Service und im Umgang mit Kunden am Telefon trägt wesentlich zur Visitenkarte eines Unternehmens bei und festigt die Beziehung zwischen Kunden und Unternehmen. Im Seminar lernen Sie telefonische Kundengespräche mit mehr Freude und Leichtigkeit zu führen und damit die Kundenzufriedenheit systematisch anzuheben.

Seminarinhalte

- Kundenorientierung am Telefon.
- Die Grundsätze einer gelungenen Kommunikation am Telefon.
- Konstruktiv denken – vom Reagieren zum Agieren.
- Dem Gesprächspartner Resonanz geben.
- Klare Vereinbarungen treffen.
- Lösungsorientierte Formulierungen.
- Beschwerdemanagement am Telefon.

Terminvereinbarung am Telefon

Wie Sie Ihre Terminquote steigern

Zielgruppe

Mitarbeiter, die über das Telefon aktiv auf Neu- und Bestandskunden zugehen, um Termine für Verkaufsgespräche zu erhalten.

Methoden

Impulsreferate
Erfahrungsaustausch
Strukturierte Gespräche
Reflexion in der Gruppe
Praxisübungen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Ein Großteil der (Erst-)Kontakte mit Kunden findet am Telefon statt. Es ist daher ein unverzichtbares Instrument in der Gewinnung von potentiellen Kunden als auch in der aktiven Ansprache von bestehenden Kunden. Gleichzeitig stellt das Ziel, das Interesse der Kunden über das Telefon zu wecken für viele eine große Herausforderung dar. Im Seminar lernen Sie Ihre persönliche Erfolgsstrategie zu entwickeln, um den Kunden für sich und somit für einen gemeinsamen Termin zu gewinnen. Darüber hinaus erhalten Sie Tools, um mit Absagen und Niederlagen konstruktiv umgehen zu können und weiter motiviert Ihre Terminquote zu steigern.

Es besteht zusätzlich zu den eingesetzten Methoden die Möglichkeit die Trainingsinhalte mittels Telefonanlage sofort in echten Kundengesprächen anzuwenden und einzuüben. Denn nichts verstärkt nachhaltige Lerneffekte mehr als sofortige Erfolgserlebnisse.

Seminarinhalte

- Wie gelingt es mir am Telefon ein Interesse beim Gesprächspartner zu wecken?
- Welche Rahmenbedingungen sind entscheidend für ein erfolgreiches Telefonat?
- Wie entwickle ich meinen persönlichen und authentischen Telefonleitfaden?
- Wie trete ich sicher, überzeugend und lebendig am Telefon auf?
- Wie kann ich Einwände des Gesprächspartners für eine Terminvereinbarung nutzen?
- Wie kann ich mit Absagen umgehen und wie gelingt es mir, mich selbst ständig neu zu motivieren?

Produktivitätssteigerung durch aktive Kundenansprache

Vom Bediener zum Verkäufer

Zielgruppe

Mitarbeiter, die Anlässe aus dem Tagesgeschäft nicht nur bedienen und abwickeln, sondern für den aktiven Verkauf nutzen wollen oder aber an den zuständigen Kundenbetreuer kompetent weiterleiten sollen.

Methoden

Impuls-Referate
Einzel- und Gruppenübungen
Selbstreflexion
Motivationsübungen
Rollenübungen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Das Anforderungsprofil, welches an den Mitarbeiter im Kundenservice gestellt wird, ist selbstverständlich das kundenfreundliche Service. Wesentlich aus unternehmerischer Sicht ist jedoch auch, dass der Mitarbeiter aus dem aktuellen Tagesgeschäft jeden Anlass für ein Verkaufsgespräch nutzt.

In diesem Seminar werden Ihnen zu allen Anlässen im Tagesgeschäft die für Sie passenden bedarfsorientierten Fragen aufgezeigt, um den Kunden für ein Verkaufsgespräch zu gewinnen. Ziel ist es, die Kompetenzen in der aktiven Ansprache zu erhöhen und die Erfolgsquoten zu steigern, um als einzelner Mitarbeiter einen wesentlichen Beitrag zum Gesamterfolg des Unternehmens beizutragen.

Seminarinhalte

- Meine Rolle/mein Anforderungsprofil: Vom Bediener und Abwickler zum aktiven Verkäufer.
- Aktive Kundenansprache: Jedes Tagesgeschäft als Anlass nutzen, um den Kunden in ein Verkaufsgespräch zu involvieren.
- Gesprächsaufhänger: Den Bedarf des Kunden durch gezielte Fragen feststellen.
- Aufzeigen des Kundennutzens: „Kaufmotive" der Kunden erkennen und darauf reagieren.
- Unterstützung in der Vollkundengewinnung: Vereinbarung von Terminen u./o. kompetente Weiterleitung an den zuständigen Kundenbetreuer.
- Umgang mit Einwänden/Vorwänden: Den Widerständen seitens der Kunden standhalten und daraus eine Lösung und Verbindlichkeit erarbeiten.
- Praxisübungen: Rollenübungen zu allen Tagesanlässen.
- Den verkäuferischen Biss aufrechterhalten: Begleitung und Kontrolle durch das Erfolgsprotokoll.

Kundenberatung 2.0

Wirkungsvoll & nachhaltig verkaufen

Zielgruppe

Mitarbeiter, die sich vom Produktverkäufer zum bedarfsorientierten Verkäufer weiterentwickeln wollen.

Methoden

Impulsreferate
Einzel- und Gruppenübungen
Selbstreflexion
Motivationsübungen
Rollenübungen
Videotraining

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 x 3 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

In diesem Seminar wird die Verkaufsstrategie des Vollkundenprinzips vermittelt. Denn nur der Verkäufer, der die richtigen Fragen stellt und die Chancen seines aktiven Zuhörens nutzt, wird im kundenorientierten Verkauf erfolgreich sein. Durch die ganzheitliche Bedarfsermittlung wird den individuellen Bedürfnissen des Kunden volle Aufmerksamkeit geschenkt, die Betreuungszufriedenheit erhöht sich und dem Verkäufer gelingen vermehrt zielgerichtete Abschlüsse.

Seminarinhalte

- Kundenorientierter Verkauf versus Produktverkauf.
- Der Kaufprozess – ab wann sind meine Produktkenntnisse erst gefragt?
- Wie organisiere ich meine ganzheitlichen Verkaufsgespräche (Planung, Kundenselektion, Terminvereinbarungen, etc.).
- Telefonische Terminvereinbarung (Erarbeitung meines persönlichen Telefonleitfadens).
- Themen im Verkaufsgespräch – der Weg zum Vollkunden.
- Wer fragt, der führt! Welche Fragen stelle ich, um Vollkunden zu gewinnen?
- Aufnehmendes Zuhören – umschreibendes Zuhören – aktives Zuhören.
- Gezielte Mitschrift im Verkaufsgespräch.
- Umgang mit Ablehnung – was kann ein NEIN des Kunden bedeuten?
- Die verschiedenen Kundentypen erkennen und kundenspezifisch agieren.
- Ängste und Hürden in der Abschlussphase.
- Rollenübungen mit praxisnahen Kundensituationen:
  Verkaufsgespräche von der Bedarfsermittlung bis hin zum Abschluss.

Nutzen Sie Ihr Verkaufspotential

Individuell & einzigartig

Zielgruppe

Mitarbeiter, die ihren individuellen Verkaufsstil weiterentwickeln wollen, um noch motivierter und professioneller in Kundengesprächen zu agieren.

Methoden

Coaching der einzelnen Praxisfälle und Erweiterung eines erfolgreichen und authentischen Betreuungs- und Verkaufsstils.

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer:	2 Tage
Teilnehmer:	maximal 10
Setting:	Präsenz & Online

Zufriedene Kunden sind wichtige Multiplikatoren und im Verdrängungswettbewerb Ihre zentralen Verbündeten in Bezug auf Neukundengewinnung. Fachliche Kompetenz und entsprechendes Verkaufsverhalten des Kundenberaters werden vorausgesetzt, reichen im modernen Wettbewerb jedoch oft nicht mehr aus, um sich von der Vielzahl der Anbieter abzuheben und den Kunden an sich zu binden. Überzeugen Sie Ihre Kunden zukünftig mit Ihrem einzigartigen Verkaufsstil und festigen Sie die Kundenbeziehung durch einen persönlichen und authentischen Dialog!

In diesem verhaltensorientierten Seminar wird dem Mitarbeiter anhand konkreter Fallbeispiele die Möglichkeit geboten seine bestehenden Verhaltensmuster in Verkaufsgesprächen zu reflektieren. Darauf aufbauend werden individuelle Möglichkeiten hinsichtlich seiner Kompetenzerweiterung im Verkauf erarbeitet. Ziel ist es, die eigenen Ressourcen als Mitarbeiter im Verkauf optimal zu nutzen, ein selbstbewussteres Auftreten zu erlangen und letztendlich seine Abschlussquoten zu erhöhen. Vor allem der Mitarbeiter, der Freude und Motivation durch seinen Job erfährt, gestaltet erfolgreiche Kundenbeziehung und sichert damit die unternehmerischen Ziele.

Seminarinhalte

Für eine gezielte, personenspezifische Vorgehensweise wird anhand von vorbereiteten Praxisfällen gearbeitet und reflektiert. Auf folgende Inhalte wird bei der Weiterentwicklung des individuellen Verkaufsstils geachtet:

- Reflexion des eigenen individuellen Verkaufsstils sowie Erkennen der persönlichen Qualitäten und Lernfelder.
- (Verhaltenspsychologische) Grundlagen der Kommunikation.
- Ein erfolgreicher Zugang zu den unterschiedlichen Kundentypologien.
- Die emotionale Kompetenz mit der fachlichen Kompetenz in Balance bringen.
- Bedeutungsgehalt der Empathie – den Kunden emotional abholen.
- Bearbeitung von Unsicherheiten und Problemfelder betreffend Betreuung und Verkaufsgespräch.
- Ganzheitliche Kundenbetreuung im Sinne von Vertrauen, Beziehung und Wertschätzung.
- Erkennen der Geschäftsmöglichkeiten und zielgerichtete Bedarfsermittlung

Sales with Soul

Psychologie und Empathie im Verkauf

Zielgruppe

Personen, die ihre bisherige Verkaufsstrategie um eine psychologische und humanistische Perspektive erweitern möchten.

Methoden

Vortrag
Einzel- und Gruppenübungen
Selbstreflexion
Fallbearbeitung

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz

Wer im Vertrieb bzw. Verkauf arbeitet, kennt das unbehagliche Gefühl, dass plötzlich ein Plateau erreicht wurde. Ein Gespräch ähnelt dem nächsten, Verkaufszahlen stagnieren auf hohem Niveau und neue Abschlüsse lassen auf sich warten. Genau das ist der Wake-Up-Call, der Weckruf, der eine neue Phase der Lebendigkeit einläuten kann. In einer Welt, die immer schneller technischer und digitaler wird, droht die Gefahr der Depersonalisierung. Genau deswegen benötigen Unternehmen wieder Personen, die neben technischem Know-How auch einen rehumanisierten Salesansatz mitbringen.

In diesem Seminar erhalten Sie daher die Möglichkeit, theoretisches Wissen aus den Disziplinen der Psychologie, Verhaltensökonomik und der Sozialanthropologie im Bereich des Vertriebs kritisch zu hinterfragen und praktisch anzuwenden, um Ihrem Vertrieb wieder neue Lebendigkeit und zugleich Freude am Verkaufen einzuhauchen.

Seminarinhalte

- Welche Fähigkeiten rücken im Verkauf in der Zukunft in den Vordergrund?
- Welche Rolle spielt Empathie im Verkauf?
- Welche meiner Stärken sind auch für meine Kunden wichtig?
- Wie viel wird gesprochen und wie viel zugehört?
- Wie begebe ich mich mit meinen Kunden auf Entdeckungsreise?
- Was sind Customer Experience & Purpose und wie helfen sie mir?
- Welche Rolle spielen Coaching & Daten im Verkauf?
- Wie bringe ich Kunst, Spiel & Freude zurück in den Verkauf?
- Wie kann ich Storytelling gezielt einsetzen?
- Wie kommuniziere ich auf eine charismatische Art & Weise?

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Fachseminare

Grundlagen Personen- und Sachsparten

Unfallversicherung Vertiefung

Sozialversicherung kompakt

Wozu Lebensversicherung verkaufen

Grundlagen Personen- und Sachsparten

Zielgruppe

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich einen Überblick über die Möglichkeiten des Versicherungsschutzes in den Personen- und in den Sachsparten verschaffen möchten.

Methoden

Trainerinput
Gemeinsames Erarbeiten im Plenum
Gruppenarbeiten
Wiederholungsschleifen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 3mal ein Halbtag
Teilnehmer: maximal 13
Setting: Präsenz & Online

In diesem Seminar erwerben die Teilnehmerinnen und Teilnehmer einen Überblick und ein Grundwissen über die Vorsorgemöglichkeiten im Rahmen der Privatversicherung. Sie werden nach dem Seminar in der Lage sein, die wichtigsten rechtlichen Versicherungs-Grundlagen zu verstehen sowie die einzelnen Versicherungsprodukte überblicksmäßig zu erklären.

Ein IDD-konformes Design erlaubt eine Anrechnung im Rahmen der IDD-Weiterbildung. Inklusive eines 30minütigen Onlinetests ist mit diesem Seminar die 15-stündige Weiterbildungspflicht erfüllt.

Seminarinhalte

- Wichtiges zum Versicherungsvertragsrecht – Beginn und Ende des Versicherungsschutzes, Pflichten und Obliegenheiten, am Vertrag beteiligte Personen
- Allgemeines zur Lebensversicherung – Sofortschutz, Bezugsrecht, Index, Kündigung (Rückkauf), Prämienfreistellung
- Formen der Lebensversicherung - Risiko, Pensionsvorsorge, Er- und Ableben, klassische und fondsgebundene
- Allgemeines zur Krankenversicherung – Laufzeit, Kündigung, Prämie
- Allgemeines zur Berufsunfähigkeitsversicherung – Laufzeit, Kündigung, Gestaltungsmöglichkeiten von „leistbarer Prämie“ mit ausreichendem Versicherungsschutz
- Optimale Gestaltung von Ablebensversicherungen unter Berücksichtigung von erbschaftsrechtlichen Grundlagen
- Allgemeines zur Unfallversicherung – Begriffsdefinitionen, Laufzeit, Prämien, Kündigung
- Möglicher Versicherungsschutz in der Unfallversicherung – Invalidität, Rente, Todesfall, Unfallkosten
- Allgemeines zu Haftpflichtversicherung – Haftungs-Dreieck, geschädigter Dritter, Fahrlässigkeit
- KFZ- Haftpflicht, KFZ-Kasko
- Haushalt- und Eigenheimversicherung – inklusive Privathaftpflicht

Unfallversicherung Vertiefung

Zielgruppe

Versicherungsberater, die Ihr Wissen im Bereich der gesetzlichen Unfallversicherung vertiefen und erweitern möchten. Ein überzeugendes Know-how über die Leistungen wie auch Lücken der gesetzlichen Unfallversicherung ermöglicht eine kompetente und bedarfsgerechte Beratung gerade im Bereich der privaten Unfallversicherung.

Methoden

Theorieinput, Plenumsgespräche
Einzelarbeiten & Gruppenarbeiten

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 3mal ein Halbtag
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Die gesetzlichen Leistungen der österreichischen Sozialversicherungsträger nach einem Unfall sind komplex und äußerst unterschiedlich, je nachdem ob es sich um einen Arbeits- oder Freizeitunfall handelt. Besonders nach einem Arbeitsunfall entsteht eine Reihe von Ansprüchen, die aus der AUVA geleistet werden. Eine genauere Kenntnis dieser möglichen Leistungen verhilft zu einer umfassenden und kompetenten Beratung im Rahmen der privaten Unfallversicherung.

Seminarinhalte

1. Halbtag - 3 IDD-Punkte

- Leistungen der Sozialversicherungsträger nach einem Unfall – ein kurzer Überblick
- Grundsätzliche Unterschiede zwischen Freizeit- und Arbeitsunfällen
- Definition Berufskrankheiten, Arbeitsunfälle und gleichgestellte Unfälle mit Beispielen
- Sachleistungen der AUVA – medizinische Versorgung
- Geldleistungen der AUVA – Familien- und Taggeld
- Sonderfall Hubschrauberbergung
- Rehabilitationsmaßnahmen - Anspruchsmöglichkeiten

2. Halbtag - 3 IDD-Punkte

- Grundsätzliches zur Versehrtenrente – Feststellung, Höhe, Dauer
- Bemessungsgrundlagen in der AUVA nach ASVG, B-KUVG, GSVG und BSVG
- Versehrtenrenten – Anspruch, Berechnung mit praktischen Beispielen
- Anfall der Rente, Abfindung, Steuer
- Hinterbliebenenrenten -– Anspruch, Berechnung
- Bestattungs- und Überführungskosten

3.Halbtag - 3 IDD-Punkte

- Arbeitsunfälle bei Schülern und Studenten – Definition, Anspruchsberechtigte
- Versehrtengeld – Anspruch, Berechnung
- Versehrtenrenten für Schüler und Studenten – Anspruch, Berechnung mit praktischen Beispielen
- Nicht versicherte Personen in der AUVA
- Regressansprüche

Sozialversicherung kompakt

Zielgruppe

Versicherungsberater, die Ihr Fachwissen im Bereich der Sozialversicherung auffrischen, vertiefen und erweitern möchten. Ein fundiertes Wissen um die Leistungen wie auch Lücken der österreichischen Sozialversicherung ermöglicht eine kompetente und bedarfsgerechte Beratung im Bereich der gesamten Personenversicherungen.

Methoden

Theorieinput, Einzelarbeiten, Gruppenarbeiten, Reflexion

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Das System der österreichischen Sozialversicherung ist sehr komplex: es besteht aus einer Vielfalt an Sozialversicherungsträgern mit je unterschiedlichen Leistungen. Dadurch entstehen Lücken, die mit einer privaten Personenversicherung abgedeckt werden können.

In diesem Seminar vertiefen Sie Ihr Wissen um die unterschiedlichen Leistungen der Sozialversicherungsträger und wie sie auf Leistungsdefizite mit den eigenen Produkten reagieren können.

Seminarinhalte

- Allgemeines zum österreichischen Sozialversicherungssystem sowie zu den verschiedenen SV-Gesetzen – Novellen der letzten Jahre.
- Bei welchen Personen- und Berufsgruppen die letzten Reformen besonders negative Auswirkungen haben
- Gesetzliches Pensionskonto einfach und kundenorientiert erklären
- Regelungen zum gesetzlichen Pensionsantritt
- Gesetzliche Leistungen bei längerer Krankheit und Arbeitslosigkeit
- Grundlagen gesetzliche Berufsunfähigkeitspension und Ableitung von Zielgruppen für private Vorsorgemaßnahmen
- Leistungen aus der gesetzlichen Unfallversicherung inkl. Ermittlung von maßgeschneiderten Versicherungssummen
- Grundlagen zu den gesetzlichen Hinterbliebenenleistungen (Witwen-Waisenpensionen) und Planung von maßgeschneiderten Ablebenssummen
- Potenzielle Sozialversicherungslücken auf Basis individueller Kundensituationen erkennen und maßgeschneiderte, ganzheitliche Lösungen ausarbeiten > Praxisbeispiele

Wozu Lebensversicherung verkaufen

Zielgruppe

MitarbeiterInnen im Vertrieb, die im Bereich der Lebensversicherungen einen neuen Lösungsansatz für erfolgreiche Verkaufsgespräche suchen.

Methoden

Theorieinput,
Plenumsgespräche
Einzelarbeiten
Gruppenarbeiten

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 1 Tag
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Als TeilnehmerIn werden Sie einen neuen Ansatz für erfolgreiche Abschlüsse der Lebensversicherungssparte erhalten. Durch spezielle Frageformate können Sie die Anforderungen, Wünsche und Bedürfnisse des Kunden erkennen und Ihre Argumentationsstärke in Verkaufsgesprächen gezielt einsetzen. Zusätzlich wird Ihr persönlicher und individueller Verkaufsstil im Bereich der Lebensvorsorge weiterentwickelt.

Seminarinhalte

- Ohne einem WOZU gibt es kein WIE - warum Verkaufsberater & Kunden im Gespräch zum Thema Lebensversicherungen abbiegen.
- Was unterscheidet den Lebensversicherungsberater vom Lebensversicherungsverkäufer.
- Was Sie bis dato vom Kunden nicht wussten – Bedarfsfragen anstatt Lösungsargumente.
- Das WOZU des Kunden mit dem Leistungsspektrum des Lebensversicherungsangebotes verknüpfen.
- Nutzen/ Vorteile Ihrer Lebensversicherungsprodukte im Kundengespräch einfach und verständlich kommunizieren

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Kommunikation

Situationsgerechte Kommunikation

Die Kunst der Präsentation

Beschwerdemanagement

Situationsgerechte Kommunikation

Herausforderungen & Chancen

Zielgruppe

Mitarbeiter, die ihr eigenes Kommunikationsverhalten und das ihres Gegenübers analysieren, verstehen und daraus geeignete Strategien für den Umgang miteinander entwickeln wollen.

Methoden

Impuls-Referate
Einzel- und Gruppenarbeiten
Selbstreflexion und Feedback
Erfahrungsaustausch
Bearbeitung von Fallbeispielen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Unterschiedliche Erwartungen im Berufsleben und die damit verbundenen Probleme sind für die meisten von uns Teil des beruflichen Alltags. Für den zwischenmenschlichen Umgang haben wir unsere persönlichen Muster entwickelt. Fragen, die es in diesem Zusammenhang zu klären gilt, sind beispielsweise: "Wie stark lassen wir uns von unseren Emotionen lenken?", „Wie sehr wird unser Verhalten von außen beeinflusst?", „Welchen Stellenwert nimmt unser Sprachverhalten ein?".

Unabhängig von Ihrer Vorliebe, Auseinandersetzungen zu vermeiden oder zu suchen, lernen Sie hier Meinungsverschiedenheiten einzuschätzen und als mögliche Chance für eine gelingende Beziehungsebene mit Ihrem Gesprächspartner zu erkennen und zu nutzen. Erfahrungsgemäß sind das Verstehen von Kommunikationsabläufen, Fairness und Eigenverantwortung wichtige Begleitfaktoren für den adäquaten Umgang mit Widerständen.

Durch die Arbeit an „Echtfällen" bauen die Teilnehmer im Verlauf des Trainings eine Form der Kommunikationsfähigkeit auf, die ihren persönlichen Grunddispositionen (Fähigkeiten, Einstellungen und Know-how) entspricht. Es geht nicht darum konfliktfreudiger zu werden, sondern eine Situation zu kreieren, die für beide Gesprächspartner zufriedenstellend ist.

Seminarinhalte

- Dynamiken von Uneinigkeiten aufgrund unterschiedlicher Persönlichkeitsstrukturen.
- Differenzierung von Sach- und Beziehungsebene.
- Intrapersonelle Konflikte – Konflikte mit sich selbst austragen.
- Verstehen der Gefühle, Wünsche und Erwartungen des Gegenübers (Empathie).
- Verhaltensmuster im Umgang mit Meinungsverschiedenheiten reflektieren und verändern.
- Situationsgerechte Kommunikation und deren lösungsorientierter Einsatz.

Die Kunst der Präsentation

Souverän und wirkungsvoll präsentieren

Zielgruppe

Personen, die Inhalte entweder an Mitarbeiter oder andere Zielgruppen vermitteln sollen.

Methoden

Impulsreferate
Einzel- und Gruppenarbeiten
Feedback
Praktische Übungen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Sie stehen im Rahmen Ihres Arbeitsgebietes vor der Aufgabe vor Gruppen Inhalte zu präsentieren oder Informationen weiterzugeben. Wirkungsvolle Präsentationen sind kein Zufall! Ein souveräner Auftritt, inhaltliche Überzeugungskraft, Schärfung der eigenen Wahrnehmungsfähigkeit für die Zielgruppe sowie seine Stimme und Sprache effizient einzusetzen, sind Voraussetzungen für eine gelingende Präsentation.

Dieses Seminar bietet Ihnen Ihr individuelles Drehbuch für eine persönliche Darstellung Ihrer Präsentationen zu kreieren. Im Vordergrund steht das praktische Üben der teilnehmerbezogenen, verständlichen und motivierenden Informationsvermittlung. Sie haben Gelegenheit Ihre Fertigkeiten zu verfeinern, um Ihre Zielgruppe zukünftig aktiver ins Präsentationsgeschehen einzubinden.

Seminarinhalte

- Die richtigen Rahmenbedingungen für eine wirkungsvolle Präsentation schaffen.
- Die Bedeutung der wesentlichen Präsentationsphasen verstehen und zielgruppenspezifisch berücksichtigen.
- Die Individualität der unterschiedlichen Zielgruppen kennen und wahrnehmen können, um Botschaften wirkungsvoll zu präsentieren.
- Zuhörer während der Präsentation aktivieren und auf Einwände/Fragen/Kommentare angemessen eingehen können.
- Die persönliche Wirkung als Vortragender analysieren und den individuellen Vortragsstil weiterentwickeln.
- Erarbeiten von Grundlagen der Sprechtechnik, des rhetorischen Verhaltens und der Körpersprache.
- Das eigene Präsentationsverhalten sowie die persönliche Wirkung beim Präsentieren in seiner Gesamtheit (Stimme, Sprache und Körpersprache) in praktischen Übungen kritisch überprüfen und optimieren.

Beschwerdemanagement

Reklamationen als Chance nutzen

Methoden/Medien

Impulsreferate
Methoden der kreativen Problemlösung
Einzel- und Gruppenarbeiten
Feedback
Praktische Übungen

Organisatorischer Rahmen

Seminardauer: 2 Tage
Teilnehmer: maximal 12
Setting: Präsenz & Online

Beschwerdegespräche sind meist nicht planbar und erzeugen auf der emotionalen Ebene oftmals Stress. Andererseits sind gerade Beschwerden und Reklamationen eine Chance für das Unternehmen. Denn jeder Kunde, der sich per E-Mail, Telefon oder auch persönlich beschwert, will ernst genommen werden und zeigt Interesse, als Kunde bleiben zu wollen.

Die Verhaltensmuster schwieriger Kunden lassen sich durch richtige Techniken wirksam und positiv in ihrer Dynamik beeinflussen. Dadurch gelingt eine für alle Beteiligten entspannte Kommunikation und die Reklamationen können zufriedenstellend gelöst werden. Professionelles Beschwerdemanagement ist einer der Schlüssel zur Verbesserung der Kundenbetreuungsqualität und sichert nachhaltige Kundenbindung.

Themen

- Kundenreklamationen: Bedeutung für das Unternehmen.
- Phasen des Beschwerdemanagements.
- Aktives und passives Beschwerdemanagement.
- Verhaltensmuster von schwierigen Kunden verstehen und selbstbewusst begegnen.
- Grundhaltungen in "kritischen" Gesprächssituationen.
- Lösungsorientierte Haltung, Sprache und Dialoge

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Preise

qualityforsuccess verrechnet firmeninterne Seminar nach Personentagen. Bei Seminaren mit zwei Trainern kommt ein Teamsatz zur Anwendung. Die Preise verstehen sich ohne MwSt., Kilometergeld (€ 0,50/km) und Nächtigungskosten. Die Preise für offene Seminare finden Sie bei der jeweiligen Seminarausschreibung.

Übersicht	pro	Honorar (netto)
Tagsatz (ein Trainer)	Tag Halbtag	€ 2.100,- € 1.300,-
Tagsatz Führungskräftetrainings (ein Trainer)	Tag Halbtag	€ 2.300,- € 1.450,-
Teamsatz (Tagsatz zwei Trainer)	Tag	€ 3.600,-
Business Coaching/Supervision	50 min. 90 min.	€ 210,- € 360,-

Stornobedingungen:

Vereinbarte Termine sind nach Bestätigung für beide Seiten wie folgt als verbindlich anzusehen:

Stornierung bis 2 Monate vor Seminarbeginn:	25% der vereinbarten Honorarnote
Stornierung bis 1 Monat vor Seminarbeginn:	50% der vereinbarten Honorarnote
Stornierung bis 21 Tage vor Seminarbeginn:	75% der vereinbarten Honorarnote
Stornierung bis 7 Tage vor Seminarbeginn:	100% der vereinbarten Honorarnote

qualityforsuccess.at
beratung.training.coaching

Unser TEAM

„Wir werden nicht gebucht,
wir werden erlebt!“

Unser Team

Wir sind ein Team von erfahrenen Führungskräften, UnternehmensberaterInnen, TherapeutInnen und TrainerInnen, die Ihr Wissen und Ihre Erfahrungen gerne an interessierte Unternehmen, Führungskräfte und MitarbeiterInnen weitergeben. Die Weiterentwicklung persönlicher und unternehmerischer Kompetenzen ist unsere Berufung, derer wir uns leidenschaftlich und mit professionellem Einsatz hingeben. Wir freuen uns Sie (dich) kennen zu lernen!

Mag. Kordula Wagner

Seit 2001 Training und Beratung zu den Themen Führung, Team, Verkauf und Persönlichkeitsbildung, Einzel- und Teamcoaching. Psychotherapeutin (Existenzanalyse), Traumatherapeutin (EAPTT), Supervisorin und Coach. Zertifizierte Systemische Struktur- und Organisationsaufstellerin (SySt®-Institut), Aufstellungsarbeit mit dem Inneren Team (Ifit–Institut für integrative Teilearbeit). Lehrbeauftragte für Coaching und Supervision. Vorstandsmitglied der GLE Österreich

Mag. Dr. Christian Wagner

Unternehmensberater in den Bereichen Strategie- und Organisations-entwicklung. Trainer mit den Schwerpunkten Führungskräfte- und Teamentwicklung sowie Selbst- und Zeitmanagement. Moderator, Lektor für „Entrepreneurship“ und „Strategieentwicklung“. Systemischer Struktur- und Organisationsaufsteller (Syst®), Aufsteller und Coach mit dem Inneren Team (Ifit-Institut für integrative Teilearbeit) sowie systemischer Coach.

Mag. Karin Wenzl

Arbeits- und Organisations-psychologin & HR-Expertin, die über langjährige Erfahrung als Führungskraft im Bereich Human Resources verfügt. Expertin zu den Themen Recruiting, Leadership und Gesundheitsmanagement sowie systemischer Coach. Zu ihren Schwerpunkten zählen die Durchführung von Teamentwicklungen, Vorträgen, die Leitung von Workshops und Seminaren sowie die Begleitung von Hearings & Assessment Center.

Bettina Kerschbaumer-Schramek

Als ausgebildete Trainerin und Vortragscoach begleitet Bettina Kerschbaumer-Schramek Menschen, die sich auf eine Präsentation oder einen Auftritt vorbereiten. Dabei geht es einerseits um die Entwicklung konkreter Skills - andererseits aber noch viel mehr um den Menschen, der seine individuellen Ressourcen und Stärken zu einem authentischen und souveränen Auftritt verbinden möchte. Seit 2001 steht sie als Moderatorin auf der Bühne und hat annähernd 400 Kongresse, Podiums-diskussionen und Fach-tagungen begleitet.

Sandra Kapl, MSc MBA

Mehrjährige Erfahrung im Vertrieb. Projekt- und Kundenmanagement, Recruiting und Personalentwicklung für die Branchen Transport, Tourismus, Handel und Finanzen. Mediatorin, Bildungs- und Berufscoach sowie psychologische Beraterin mit Fokus auf Veränderungen im beruflichen Umfeld, Potentialerkennung, Bewerbungsprozesse, Service- und Dienstleistungsorientierung, Kommunikation, Karriereentwicklung, Selbstmanagement und Persönlichkeits-entwicklung.

Peter Mörwald

Vertriebsführung als ehemaliger Leiter der Personalentwicklung. Mentaltrainer im Profisport, Mitglied im Vorstand der Salzburger Gesellschaft für partnerschaftliche und gesundheitsfördernde Unternehmenskultur. Der Fokus liegt in der Begleitung zu Spitzenleistungen von Führungskräften, Vertriebsmitarbeiter und Teams. Die Individualität, das Potenzial und die Einzigartigkeit des Menschen stehen für den Einzel- und Teamcoach (ACC) sowie zertifizierten Kommunikation-strainer (PCM) im Mittelpunkt.

Michael Roth

Mehrjährige Praxis als Verkäufer sowie Führungskraft im Versicherungsvertrieb. Spezialist für Personenversicherungen. Seit 2006 Trainer zu den Themen Verkauf, Kommunikation, Motivation und Mentaltraining. Staatlich geprüfter Vermögensberater, akademischer Finanzdienstleister, akademischer Trainer und diplomierter Mentaltrainer.

Trainer zu den Themen Konsumentenverhalten, Verkauf und Marketing. Mehr-jährige Erfahrung im Bereich Marketing & Sales multinationaler Unternehmen. Vorträge in den USA, UK, Neuseeland und Publikationen in führenden Managementmagazinen wie dem Harvard Business Review."

Dr. Fabian Nindl

Martin Traninger

Seit 1990 Vortragender, Seminarleiter, Trainer und Coach. Schwerpunktthemen: Telefontrainings, Train the Trainer und Führungskräftetraining im Call Center, Beschwerdemanagement, Verkaufstraining. Ausbildung zum Kommunikations- und Verkauftrainer bei PTP Managementtraining, zum diplomierten Hypnosetrainer und -coach bei Dr. Michael Werner. Zertifizierter DiSG®-Trainer und diplomierter Lebens- und Sozialberater.

Nach 14jähriger Tätigkeit in einer Bank seit 2006 selbständig als Trainer, Unternehmensberater, freier Wirtschaftsjournalist und gewerblicher Vermögensberater. Lehrbeauftragter an der Donau Universität Krems, Vorsitzender Befähigungsprüfung für Versicherungsagenten. Trainingsschwerpunkte: Gesetzliche Sozialversicherung, Kapitalanlage, Finanzierung, Immobilien, Steuer- und Erbrecht.

Ronald Felsner

Referenzen

ACVR Automobilcluster Vienna Region, **Allianz** Elementar Versicherung, **AMS** Niederösterreich, Hypo-**Bank Burgenland**, **BKS** Bank, **BMBWF** Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, und Forschung, **BMEIA** Bundesministerium für Europäische und internationale Angelegenheiten, **BMK** Bundesministerium für Klimaschutz, Umwelt, Energie, Mobilität, Innovation und Technologie, **BMLRT** Bundesministerium Landwirtschaft, Regionen und Tourismus, **Caritas** Kärnten, **cetus** Baudevelopment, **D.A.S.** Rechtsschutz, **dm** drogerie markt, **DONAU** Versicherung, **Dornbirner Sparkasse**, **ecoplus** Die Wirtschaftsagentur des Landes Niederösterreich, **ERGO** Versicherung, **Erste Bank** der österreichischen Sparkassen, **Fachhochschule Wiener Neustadt** für Wirtschaft und Technik, **Fachhochschulgänge Burgenland**, **Frenesius** Kabi Austria, **Generali** Versicherung, **GLE** Gesellschaft für Logotherapie und Existenzanalyse, **Grazer Wechselseitige** Versicherung AG, **Helvetia** Versicherungen, **Hypo-Bildung**, **Hypo NOE**, **Hypo Tirol**, **Innovationspool** Mölltal, **item** österreich, **KAI** Knowldge Academy International, **Kremser Bank** und Sparkassen AG, **KRESTA** industries, Landes-**Hypo**thekenbank **Steiermark** Aktiengesellschaft, **LIMAK** Austrian Business School, **Merkur** Versicherung, **Niederösterreichische Versicherung**, **Novomatic AG**, **Oberösterreichische Versicherung**, **ÖBV** Österreichische Beamtenversicherung, **OeNB** Österreichsiche Nationalbank, **Patricia Staniek** International Consulting & Profiling, **Pfister Progast**, **Raiffeisen Bank International**, **Raiffeisen Landesbank Kärnten**, Österreichische **Sparkassenakademie**, **Stadtschulrat für Wien,** Verein der **steirischen Rauchfangkehrer**, **Tiroler Versicherung**, **Uniqa** Versicherungen, **Schulverein St. Ursula**, **vamos** Verein zur Integration, **Verwaltungsakademie des Bundes, Volkshilfe Niederösterreich**, **VÖL** Vereinigung der Österreichischen Landesversicherer, **Waldviertler Sparkasse** Bank, **WIENER STÄDTISCHE** Versicherung, Kinderschutzzentrum **Wigwam**, **Wüstenrot** Versicherung, **Zürich** Versicherung