

Herzlich Willkommen

Das Leistungsversprechen - Dynamik, Individualität und Wirksamkeit

Entwicklungs- und Trainingsmaßnahmen

- Jedes dieser Themen kann individuell nach Ihrem Bedarf und passend zur Kultur Ihres Unternehmens konzipiert werden.

Verkauf, Service

- Der rote Faden im Verkauf – Teil I
- Der rote Faden im Verkauf – Teil II
- Effektives Beschwerde-Management
- Kunden begeistern, besser verkaufen
- Pro-Aktiver Kundenservice
- Der professionelle Telefonempfang

Führen, leiten motivieren

- Fundament der Mitarbeiterführung
- Persönlichkeit, Führung und Motivation
- Team und Leistung fördern
- Mitarbeitergespräche professionell führen
- Mitgestalten erfolgreicher Verhandlungsprozesse
- Meetings effizient führen
- Mediation für Führungskräfte

Auftritt und Präsentation

- Medientraining – Ihr Auftritt bitte!
- Wie Sie als Redner überzeugen
- Kontaktstark : Auftreten auf der Messe

Team- und Mitarbeiterentwicklung

- Das professionelle Leitungsteam
- Strategie- und Teamentwicklung
- Team und Leistung fördern
- Konflikte konstruktiv behandeln
- Besprechungen zu effektiven Ergebnissen führen
- Gehirngerecht präsentieren
- Visionäres Team-Management
- Team-Re-Design