

Personalentwicklung

Unsere Leistungsfelder

Leadership.

Sales & Customer Excellence.

Team.



Leistungsfeld - Leadership

Leadership.

Sales & Customer Excellence.

Team.



Leadership - Beispielthemen



- Entwicklungsprogramme für Fach- und Führungskräfte
- Veränderungen initiieren und managen
- Herausfordernde Gespräche erfolgreich führen
- Dealing with Conflicts
- Zeit- und Selbstmanagement
- Die ICH-Marke (Personal Brand)



Leadership - Beispielthemen



- Business-Coaching on Demand
- Grundlagen der Mitarbeiterführung
- Führen in Zeiten von BANI
- Mitarbeiterbindung
- Führen in Zeiten von New Work
- Die Führungskraft als Coach
- Coachinausbildung



Entwicklungsprogramme



... für Fach und Führungskräfte. Eine Entwicklungsreise so individuell wie Ihre Organisation

Führungskräfte, die ihre Teams und Mitarbeitende inspirieren, motivieren und das Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führen werden immer wichtiger. Dazu gehört eine gezielte Weiterentwicklung der Fachkräfte und ein starkes Commitment, um sie lange ans Unternehmen zu binden. Wie ist das bei Ihnen?

Unsere maßgeschneiderten und praxisnahen Entwicklungsprogramme für Fach- und Führungskräfte bauen in strukturierter, modularer Weise die Fähigkeiten, Kenntnisse und Kompetenzen der Teilnehmenden aus und ermöglichen das persönliche Wachsen sowie die Steigerung der Performance.

Die Entwicklungsreise beinhaltet das Erkennen, Erproben und Weiterentwickeln der Stärken, Potenziale, Werte und persönlichen Entwicklungsbereiche der Teilnehmenden sowie das praxisnahe Entwickeln zentraler Fähigkeiten wie Selbstreflexion, strategisches Denken, Kommunikation, Konfliktmanagement, Entscheidungsfindung, und erfolgreiche Team-/Projektführung. Die Dauer und die Anzahl der Entwicklungsimpulse definieren wir mit Ihnen gemeinsam.



Veränderungen initiieren und managen



Erfolgreich durch Veränderungen



In einer Welt, die sich ständig wandelt, ist die Fähigkeit, Veränderungen effektiv zu managen, entscheidender denn je. Wie gut ist Ihr Unternehmen auf die Herausforderungen der Zukunft vorbereitet? Sind Ihre Mitarbeitenden veränderungsbereit?

Wir geben das Rüstzeug an die Hand, um in Zeiten des ständigen Wandels Veränderungen gelassener anzunehmen, sie aktiv als Chance zu nutzen und erfolgreich zu meistern. Lernen und profitieren sie von bewährten Strategien, um Widerstand zu überwinden und eine Kultur des Wandels zu etablieren.

Neben zentralen Erkenntnissen der Veränderungs-Physiologie erarbeiten wir konkrete Handlungsoptionen, welche auch die psychologischen und emotionalen Faktoren und Verhaltensweisen der Führungskräfte und Mitarbeitenden berücksichtigen.

Herausfordernde Gespräche erfolgreich führen

Kompetent und sicher zum Ziel

Herausfordernde Gespräche mit Kunden, Mitarbeitenden, Kollegen oder Stakeholdern gehören oft zum Tagesgeschäft. Diese Gespräche verlaufen erst dann souverän und erfolgreich, wenn sie konkret und individuell vorbereitet werden.

Wir analysieren gemeinsam die Gesprächssituationen und trainieren interaktiv in einem Live-Training, wie die Gesprächsziele erreicht bzw. die eigenen Handlungsmöglichkeiten erweitert werden können.

Um reale Gesprächssituationen nachstellen zu können und spürbare Erfahrungen mit direkt anwendbaren Lerneffekten erlebbar zu machen, arbeiten wir hier mit ausgebildeten Seminarschauspielern zusammen. Die Erkenntnisse daraus geben Sicherheit und sparen wertvolle Zeit in der Vorbereitung auf zukünftige Gesprächssituationen.



Umgang mit Konflikten

Konflikte erkennen, verstehen und lösen



Immer wieder treten Konflikte in beruflichen Situationen, in Teams oder in der Führungsarbeit auf. Diese Konflikte zu erkennen, zu entschärfen, dabei leistungsfähig zu bleiben und ein produktives Miteinander herzustellen sind die Schwerpunkte in diesem Training.

Wir werden unterschiedliche Konflikte analysieren, mehrere Perspektiven einnehmen, und die eigene Sichtweise auf den Konflikt klären.

Um konstruktive Lösungsmöglichkeiten herbeizuführen, wird das eigene Konfliktverhalten reflektiert und erlernt wie das typische Verhalten in Konfliktsituationen flexibler und vor allem konstruktiv angepasst werden kann. Tipps aus der Praxis, Werkzeuge, zur optimalen Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Konfliktgesprächen sowie der professionelle Umgang mit Emotionen und Widerständen runden das Programm ab.

Zeit- und Selbstmanagement



Stress reduzieren, Energie gezielt einsetzen, Leistung und Erfolg steigern

Wie kann durch effektive Organisation, Selbstmanagement und Abbau von Stress mehr Balance ins Leben gebracht werden?

Wir reflektieren und optimieren anhand erprobter Tools, Methoden und Strategien das Verhalten im Zeit- und Selbstmanagement.

Durch einen veränderten Umgang mit fordernden Situationen und mehr Achtsamkeit, können die eigenen Ressourcen noch besser eingesetzt werden und die eigene Resilienz ausgebaut werden.

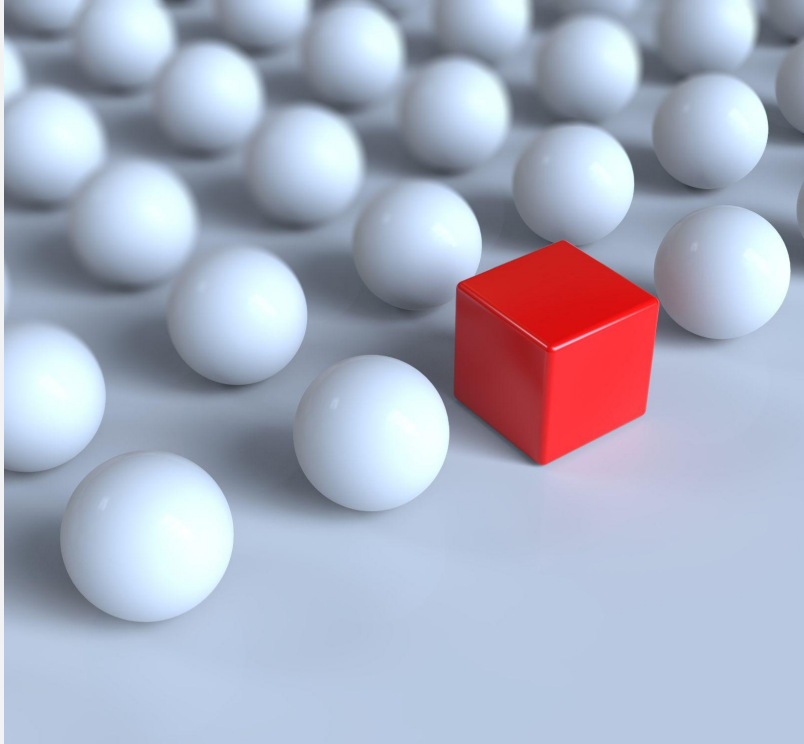
Durch die gewonnenen Erkenntnisse und produktiven Gewohnheiten, kann die Zeit optimaler genutzt, und so berufliche und persönliche Ziele leichter erreicht werden.



Die ICH-Marke (Personal Brand)



Die wertvollste Marke zum Strahlen bringen!



In diesem Training geht es darum, eine eigene, ganz persönliche, aussagekräftige und wirkungsvolle ICH-Marke zu entwickeln. Wie ist es möglich, sich von der Masse abzuheben, und wie kann ein bleibender, positiver Eindruck hinterlassen werden, sind die zentralen Fragestellungen die im Rahmen dieser Weiterbildungsmaßnahme bearbeitet werden.

Jeder Mensch hat eine einzigartige Persönlichkeit, die in eine unverwechselbare Marke verwandelt werden kann. Gemeinsam werden wir die eigenen Stärken identifizieren, ausbauen und Lösungsansätze für den beruflichen Erfolg entwickeln.

Die klare Positionierung der eigenen Person, der gezielte Einsatz von Methoden und Techniken in herausfordernden Präsentations- oder Vortragssituationen, oder auch die bessere Zielerreichung werden überzeugende Ergebnisse einer strahlenden ICH-Marke sein.

Business-Coaching on Demand



Individuell - Zielorientiert - Wirksam

Leistungsbereitschaft und Erfolg sind wichtiger denn je. Gleichzeitig ist es wichtig, die Balance zu halten und sich frühzeitig mit der eigenen (Führungs-) Persönlichkeit auseinanderzusetzen.

Mit unserer individuellen Unterstützung finden wir Antworten auf die Fragestellungen und Herausforderungen der täglichen Arbeit, und entwickeln Strategien, die dabei helfen, die Unternehmensziele besser zu erreichen.

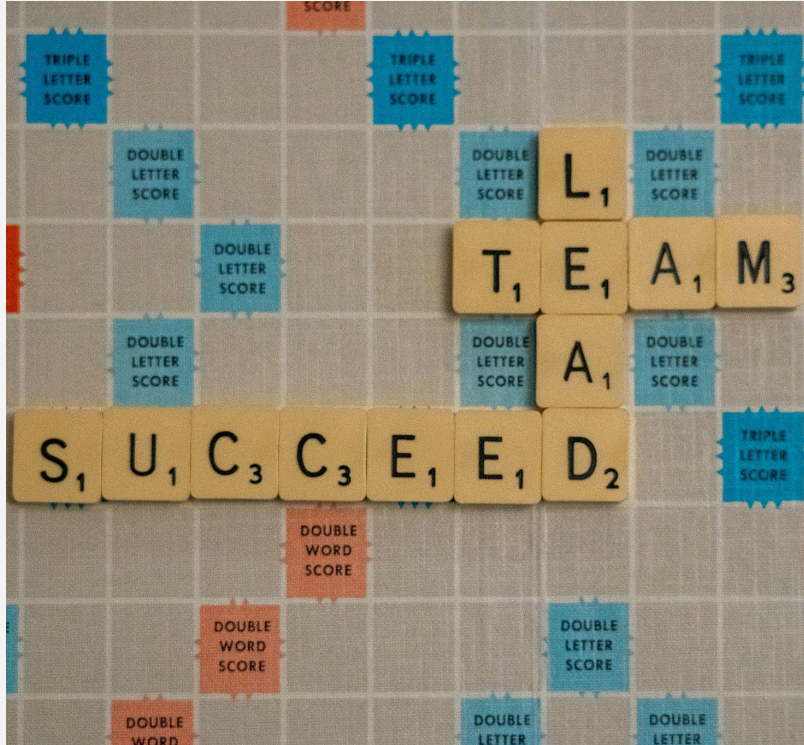
Ob es um persönliche Entwicklung, Visionsschärfung, Führungsaufgaben, Neuorientierung oder die Verbesserung der Zusammenarbeit im Team geht – wir beleuchten gemeinsam die Ressourcen und eröffnen neue Perspektiven. Ganz flexibel "On Demand". Die Durchführung kann vor Ort, extern oder digital erfolgen.



Grundlagen der Mitarbeiterführung



Der Schlüssel zur erfolgreichen Führung



Führungskräfte stehen vor der spannenden und herausfordernden Aufgabe, der Mitarbeiterführung. Wie kann die Rolle als Führungskraft erfolgreich ausgefüllt, Akzeptanz erreicht und mit den Mitarbeitenden Höchstleistungen erzielt werden?

Das kleine 1x1 der Mitarbeiterführung:

- Vertrauen gewinnen
- Schaffen einer positiven, produktiven Arbeitsatmosphäre
- Setzen klarer Ziele und lösen von Konflikten
- Konstruktiv und wertschätzend Feedback geben
- Mitarbeitende individuell motivieren und gezielt entwickeln
- Leben und Vermitteln des eigenen Führungsverständnisses

Durch das klare Rollenverständnis, das Reflektieren des Wertesystems und die sichere Anwendung der “Basic Tools Mitarbeiterführung”, sind die Voraussetzungen geschaffen, um die Führungsaufgabe erfolgreich zu gestalten.

Führen in Zeiten von BANI



Fit in die Herausforderungen unserer Zeit

Wir erweitern die Führungskompetenzen, um auch mit den Herausforderungen der BANI-Welt (brittle, anxious, non-linear, incomprehensible) erfolgreich führen zu können. Bereit, die traditionellen Denkmuster zu durchbrechen und sich neuen Realitäten zu öffnen?

Dann können wir gemeinsam in die Lernzone starten!

Wie hilft uns Agilität, Resilienz und Innovationsfähigkeit den Herausforderungen von BANI konstruktiv zu begegnen? Wir betrachten Strategien für einen souveränen Umgang mit Unsicherheiten und komplexen Problemen, so dass auch in stürmischen Zeiten dem eigenen Team die notwendige Orientierung gegeben werden kann.



Mitarbeiterbindung



Mitarbeiter suchen Unternehmen und verlassen Führungskräfte



Laut Statistischem Bundesamt stehen wir erst am Beginn des Fach- und Führungskrätemangels (...und die Auswirkungen sind jetzt schon in vielen Branchen dramatisch). Was liegt da näher, als sich intensiver damit zu befassen, warum Mitarbeiter ihren Arbeitgeber verlassen und was man als Führungskraft aktiv dagegen unternehmen kann?

In diesem Themenbereich geht es darum, die Schlüsselfaktoren einer inspirierende Führungskultur kennenzulernen. Eine Kultur, in der die Mitarbeitenden durch ihre Führungskräfte psychologisch empowered werden und als Folge dessen ihre Arbeitszufriedenheit sowie ihre Loyalität gegenüber ihrem Arbeitgeber signifikant steigern. Die moderne Führungskraft ist gleich in mehreren Dimensionen gefordert: als Visionär, Coach, Beteiligter, Ermächtiger, Personalentwickler und Vorbild.

Darüber hinaus ist es zunehmend notwendig, als Führungskraft Brücken zu bauen. Brücken zwischen den Werten verschiedener Generationen im Unternehmen. Aber worin unterscheiden sich beispielsweise die Werte und Bedürfnisse der jungen Generation in Bezug auf Arbeit von denen vorheriger Generationen? Wie führt man Mitarbeiter, deren Leistungsbereitschaft ganz wesentlich davon abhängt, in welchem Maße eine Aufgabe für sie Sinn stiftet? Auf all diese Fragen gibt es schlaue Antworten. In unseren Trainings.

Führen in Zeiten von New Work



New Leadership - New Mindset - Empowerment orientierte Führung

Globalisierung, Digitalisierung, demographische Veränderung und Wissenszuwachs bestimmen die Arbeitswelt von Morgen. ... und nicht zuletzt die Gestaltung durch die Führungskraft.

Sind in Ihrem Unternehmen New Leadership Kompetenzen gefordert, oder sogar vorausgesetzt? Dann passen wir an dieser Stelle sehr gut zusammen.

Wir betrachten die Unterschiede von Old und New Leadership und begeben uns mit Ihnen auf eine "Führungs-Reise".

Wir werden mit einem neuen Mindset zurückkommen, in dem die Schwerpunkte Führung, Kompetenz, Bedeutsamkeit, Einfluss und Selbstbestimmung eine zentrale Rolle spielen werden.



Die Führungskraft als Coach



Mitarbeitende empowern



Mitarbeitende dabei zu unterstützen das eigene Potenzial zu erkennen/zu entfalten, die eigenverantwortliche Entwicklung von Lösungen und ein aktives mitgestalten von Veränderungen sind Fähigkeiten die durch einen coachenden Führungsstil entwickelt werden können.

Wir erweitern das Führungs-Repertoire um die Kompetenzen des Coaches, und schauen uns an, wie die transformative Kraft des Coachings im Führungsalltag erlebbar wird.

Eine coachende Führungskraft kann die Mitarbeitenden gezielt und kompetent unterstützen, zum Beispiel bei der Steigerung der Performance, des eigenverantwortlichen Handelns oder auch der Arbeitszufriedenheit.

Wir vermitteln die Coaching-Grundlagen, Tools und Techniken bedarfs- und bedürfnisgerecht in verschiedenen Formaten - von der kompakten Grundlagenvermittlung bis hin zu einer gesamten Coaching-Ausbildung.

Coachingausbildung für Führungskräfte



Coaching Kompetenzen in der Führungsarbeit nutzen

Was hilft einer Führungskraft die vielfältigen Herausforderungen der Führungsaufgabe noch besser zu meistern? Mit welchen Tools und Methoden können Teams und Mitarbeitende noch effektiver geführt, befähigt und inspiriert werden?

Eine Coaching-Ausbildung wäre eine mögliche Antwort auf diese Fragestellungen!

In unserer Ausbildung werden die Haltung und die Kompetenzen eines Coaches erlernt. Diese befähigen dazu mit den Mitarbeitenden gezielt und wertschätzend auf Ziele hinzuarbeiten, Mitarbeitende zu unterstützen eigenständig und eigenverantwortlich Aufgaben umzusetzen und Herausforderungen souverän zu meistern. Coaching unterstützt die Mitarbeitenden dabei, die Ressourcen und Stärken nachhaltig für Problemlösungen zu nutzen und die Potentiale zu entfalten.

Wir entdecken gemeinsam, wie durch eine coachende Haltung und eine veränderte Art der Gesprächsführung, eine produktivere Zusammenarbeit, eine lösungsorientierte Haltung und mehr Motivation, Bindung und Eigenverantwortung entstehen wird.



Leistungsfeld - Sales & Customer Excellence

Leadership.

Sales & Customer Excellence.

Team.



Sales & Customer Excellence - Auswahl



- Verkaufen - Basic & Advanced
- Service Excellence
- Führen mit Kennzahlen im Vertrieb
- Onsite-Coaching im Call Center
- Typgerecht verkaufen mit DiSG®
- Individuelles Sales Coaching



Verkaufen - Basic & Advanced



Verkaufen beginnt morgens, wenn wir das erste mal in den Spiegel schauen!



Die schlechte Nachricht zuerst: Nur etwa 3 - 5% der Verkäufer sind geborene Verkäufer. Die gute Nachricht: Der restlichen 95 - 97% können es lernen. Am besten von uns!

Wie der Name schon sagt, vermittelt "Verkaufen-Basic" die Grundlagen des Verkaufens. Beispielsweise die Struktur und den Aufbau eines Verkaufsgesprächs. Das fängt bei der Wahrnehmung des Kunden an und reicht weit über den Kassenprozess hinaus. Es zeigt auf, wie man als Verkäufer am besten die eigene Persönlichkeit mit Methoden der Bedarfsermittlung und Nutzenargumentation vereinen kann und so seinen eigenen erfolgreichen Verkaufsstil findet. Es vermittelt Abschlusstechniken, die nachweislich die Wahrscheinlichkeit für einen positiven Abschluss des Verkaufsgesprächs steigern und vieles mehr.

Bei "Verkaufen-Advanced" stehen Themen im Mittelpunkt, die ein Verkaufsgespräch zu einer Herausforderung werden lassen können und gleichzeitig das Salz in der Suppe sind: Was unterscheidet beispielsweise einen Vorwand von einem Einwand und wie verwandelt man einen Einwand professionell in eine neue Chance? Welche Möglichkeiten gibt es, in dem jeweiligen Produkt- und Serviceumfeld den Umsatz durch Cross- und Up-Selling zu steigern? Und wie funktioniert eigentlich Digital Pencil Selling? Die Antworten haben wir und geben sie gerne an unsere Teilnehmer weiter.

Service Excellence



...oder der Unterschied zwischen Zufriedenheit und Begeisterung

Der Online Handel hat durch die Corona Pandemie einen gewaltigen Bedeutungs- und Umsatzschub erhalten. Es gibt inzwischen fast nichts, was man nicht auch bequem von zu Hause aus online kaufen bzw. bestellen kann. Ungeachtet dessen hat der stationäre Handel auch in Zukunft eine Daseinsberechtigung, sofern er in der Lage ist, dem Kunden neben Produkten und Services auch einen emotionalen Mehrwert zu bieten, den ein Onlinekauf nicht bieten kann. Die Menschen machen nach wie vor den Unterschied!

Schaffen Sie unvergessliche Einkaufserlebnisse und emotionale Mehrwerte für Ihre Kunden, die weit über den Verkauf von Produkten hinausgeht. Dafür müssen Mitarbeiter sensibilisiert und empowert werden. Das ist unser Kerngeschäft.

Starten Sie jetzt mit uns Ihre Kundenbegeisterungs-Offensive und entdecken Sie die Kunst der emotionalen Kundenbindung durch herausragenden Service. Reflektieren und optimieren Sie dafür mit uns Ihr bisheriges Serviceverhalten durch moderne und innovative Methoden, wie z.B. mit der LIFO®-Methode.

LIFO® steht hierbei übrigens für "LiFe Orientations".



Führen mit Kennzahlen im Vertrieb



Ein Bild sagt mehr als tausend Worte...



Sicher nutzen Sie bereits Kennzahlen zur Steuerung Ihres Vertriebs. Aber beherrschen auch Ihre Außendienstmitarbeiter im Vertrieb und Ihre Führungskräfte am Point of Sale den Umgang mit Kennzahlen und können diese wirkungsvoll und handlungsleitend an ihre Mitarbeiter kommunizieren?

In diesem Training geht es um Kennzahlen basierte Führung. Mit anderen Worten, wie man Kennzahlen richtig analysiert, visuell aufbereitet und an Mitarbeiter so kommuniziert, dass diese die notwendigen vertrieblichen Maßnahmen im besten Fall selbst ableiten oder zumindest besser nachvollziehen und anschließend umsetzen können.

Die Teilnehmenden lernen an Praxisbeispielen...

- Kennzahlen basierte Führung
- Digitale und analoge Visualisierungstechniken
- Komplexe Daten so zu visualisieren, dass für Mitarbeiter die Handlungsnotwendigkeit sofort erkennbar wird
- Handlungsbedarfe u.a. mit Hilfe von Storytelling nachhaltiger zu kommunizieren
- Passgenaue Maßnahmen abzuleiten und konsequent nachzuhalten

Onsite-Coaching im Call Center



Service & Sales - zwei Seiten ein und derselben Medaille

Chatbots sind schnell und praktisch, haben aber (noch) ihre Grenzen. Umfragen unter Kunden zeigen sehr deutlich, dass diese zur Lösung Ihrer Probleme nach wie vor lieber mit "echten" Menschen kommunizieren. Und da, wo diese Menschen gut qualifiziert und engagiert sind, schaffen sie auch einen echten Mehrwert für ihre Kunden und somit auch für ihr Unternehmen. Ganz zu Schweigen von ihrem essentiellen Beitrag zur Kundenbindung.

Erkennen und fördern Sie mit unserem systematischen Onsite-Coaching bislang ungenutzte Service und/oder Sales Potentiale Ihrer Call Center Mitarbeitenden.

Unsere erfahrenen Coaches begleiten Ihre Mitarbeitenden an ihrem Arbeitsplatz und unterstützen sie u.a. durch differenzierte Feedbacks dabei, ihre Kommunikationsstrategien so anzupassen, dass sie noch effizienter wirken und zugleich für mehr Loyalität und Begeisterung Ihrer Kunden sorgen. Und das in Echtzeit, ohne dass ihre Mitarbeitenden dazu ihre Arbeit für Schulungen unterbrechen müssen.

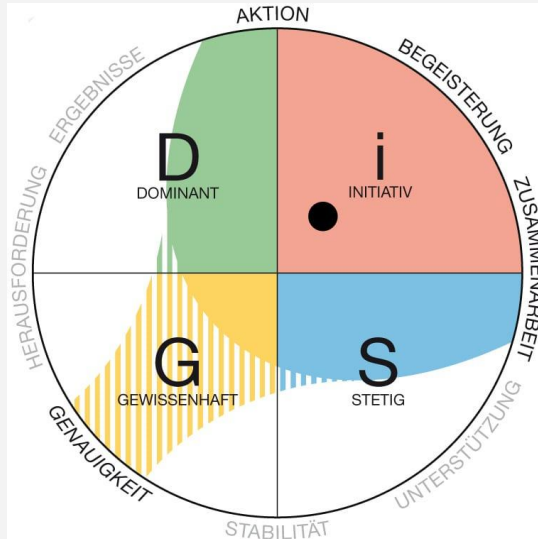
Service und Sales sind heutzutage zwei Seiten ein und derselben Medaille, denn wir sind fest davon überzeugt, dass guter Service gleichzeitig auch Sales und guter Sales gleichzeitig auch guter Service bedeutet.



Typgerecht verkaufen mit DiSG®



Besser verstehen, um besser verstanden zu werden



Wie kann eine angenehme und verkaufsfördernde Atmosphäre geschaffen werden? Wie können die Kundenbedürfnisse noch besser verstanden werden?

Wenn diese Fragestellungen relevant sind, kann das DiSG®-Modell dazu wertvolle Lösungsansätze liefern. Die Methode bietet einen wertfreien Ansatz zur Erkundung verhaltensbezogener Sachverhalte.

Mit Hilfe des DiSG®-Modells werden Verhaltenstendenzen in verschiedenen Verkaufssituationen schnell sichtbar. Auf Basis dieser Kurzanalyse kann schnell eine passende Kommunikationsstrategie im Verkaufsgespräch gefunden, und ein positiver Abschluss erzielt werden.

Individuelles Sales Coaching



Potenziale erkennen und erfolgreich beim Kunden einsetzen

Jeder Vertriebsmitarbeiter verfügt über das notwendige Potential, um seine Abschlussquote qualitativ und quantitativ zu verbessern und somit noch erfolgreicher zu werden. Davon sind wir überzeugt! Doch kennt jeder Vertriebsmitarbeiter sein individuelles Potential und weiß auch, wie er im richtigen Moment darauf zugreifen kann?

Um sein volles verkäuferisches Potenzial ausschöpfen und erfolgreich beim Kunden einzusetzen zu können, bedarf es häufig eines Blickes von außen. Stichwort: Blinde Flecken.

Durch die Begleitung durch einen unserer erfahrenen Coaches erhalten Ihre Mitarbeitenden in Echtzeit und am Ort des Geschehens differenziertes Feedback und Handlungsempfehlungen sowie passgenaue, direkt anwendbare Methoden und Tipps zur Optimierung ihrer Verkaufsgespräche.

So gelingt es Ihre Mitarbeitenden durch individuelle Coachings punktgenau weiterzuentwickeln, sie in ihren persönlichen Fähigkeiten zu stärken und die Verkaufperformance steigern. Und ganz nebenbei empfinden die meisten Mitarbeitenden ein persönliches Coaching als große Wertschätzung.



Leistungsfeld - Team

Leadership.

Sales & Customer Excellence.

Team.



Team - Beispielthemen



- Teambuilding
- Teamentwicklung



Teambuilding / Teamentwicklung



Von der Arbeitsgruppe zum echten Team - gemeinsam Großes erreichen

Was macht ein Team stark und hält es im Inneren zusammen?
Wie hält man in Zeiten hybrider Teamarbeit den Team Spirit aufrecht?
Wie schafft man gegenseitiges Vertrauen und gemeinsame Werte in einem neu zusammengesetzten Team?

Unsere maßgeschneiderten Teamentwicklungsmaßnahmen und -programme geben Antworten auf diese und viele weitere Themenstellungen unserer Kunden:

- Steigerung der Team Performance durch Optimierung von Prozessen und Abläufen innerhalb eines Teams.
- Entwicklung von Stärken/Schwächen-Profilen einzelner Teammitglieder zur Schaffung von Synergieeffekten.
- Begleitung und Gestaltung von Entwicklungsprozessen - der Weg von einer Arbeitsgruppe zu einem echten Team, das unter bestimmten Umständen sogar zum Hochleistungsteam generiert.
- Erarbeiten gemeinsamer Zielbilder und verbindender Werte.
- Optimierung der Team-Kommunikation.
- Umgang mit Konflikten in einem Team bis hin zur Mediation.

Wir finden für Sie die richtigen Maßnahmen und/oder Programme und unterstützen Sie gerne dabei, Ihre bestehenden oder neuen Teams zusammenzuführen und zu stärken, so dass Sie gemeinsam Großes erreichen.

