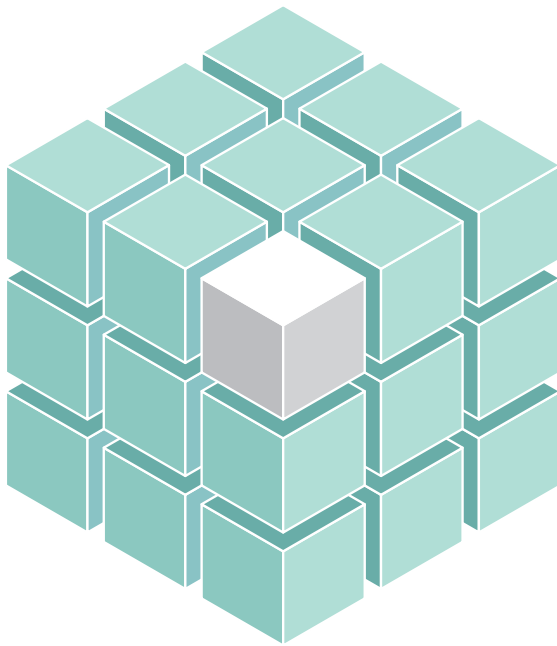


Stettler Consulting AG

Executive Services



Trainings

info@stettlerconsulting.ch
www.stettlerconsulting.ch

Standort Zürich

Burgstrasse 29
CH-8706 Meilen
Tel. +41 (0)43 288 43 43
Fax +41 (0)43 288 43 53

Standort Lausanne

Avenue de Gratta-Paille 2
CH-1018 Lausanne
Tél. +41 (0)21 641 15 50
Fax +41 (0)21 641 15 55

Standort Basel

Aeschenvorstadt 71
CH-4051 Basel
Tel. +41 (0)61 225 43 99
Fax +41 (0)61 225 44 10



Übersicht über das Trainingsangebot

PERSÖNLICHKEITSTRAINING MODUL I

- Persönlichkeitsanalysen
- Myers-Briggs Typenindikator (MBTI) oder
- Persönlichkeitsstrukturtest (PST-R)
- Ziele setzen und erreichen
- Motivation und Motivationsmanagement
- Transfer

KONFLIKTMANAGEMENT MODUL II

- Definition von Konflikt
- Professioneller Umgang mit Konfliktverhalten
- Kritik-ABC nach Dr. Bambeck
- Mediation von Zwei-Parteien-Konflikten
- Kreative Konfliktlösungen
- Durchsetzung von Konfliktlösungsentscheidungen

FÜHREN UND MOTIVIEREN MODUL III

- Führung
- Situatives Führen
- Motivation
- Neue Erkenntnisse der Motivationsforschung
- Motivation und Menschenbild
- Motivationsmanagement
- Rollenspiele zu Führungssituationen

KOMMUNIKATION MODUL IV

- Einführung in ein Kommunikationsmodell
- Regeln der Kommunikation
- Zuhörtechniken
- Senden von Ich-Botschaften
- Professionelles Kommunikationsverhalten

PRÄSENTATIONSTECHNIK MODUL V

- Kommunikation
- Rhetorik
- Präsentieren
- Visualisieren
- Moderieren
- Umgang mit schwierigen Vortragssituationen
- Umsetzung von Lehreinheiten

PSYCHOLOGISCHES SALESTRAINING MODUL VI

- Persönlichkeitspsychologie
- Psychologisches Verkaufen mit dem Myers-Briggs Typenindikator (MBTI)
- Salestraining mit Video-Feedback



Übersicht über das Trainingsangebot

REFERENTEN

Unser Referententeam besteht aus Herrn Prof. Dr. Michael Dieterich (Modul I, PST-R), der am Institut für Praktische Psychologie in Freudenstadt (D) lehrt und forscht und Frau Birgit Troschel, die als Diplom-Psychologin zehn Jahre in der Unternehmensberatung für den Bereich Human Resource Consulting zuständig war und seit über 15 Jahren als Trainerin, Consultant und Coach tätig ist.

ORGANISATION

TEILNEHMERZAHL

max. 12 Personen

ABLAUF

Nach kurzen theoretischen Einleitungen haben die Teilnehmer die Aufgabe, das Vorgestellte anzuwenden und zu üben. Die Videoaufzeichnung unterstützt den Lerneffekt und die Umsetzung.

INVESTITION

Preis nach Absprache

INKLUSIVE

Unterlagen für jeden Teilnehmer
Bestätigung für jeden Teilnehmer

EXKLUSIVE

Mehrwertsteuer, Reisekosten, Verpflegung

ERFORDERLICHE INFRASTRUKTUR

1 Arbeitsraum
Laptop und Beamer
2 Metaplantafeln inkl. Verbrauchsmaterial
1 Flipchart
1 Videokamera
1 Monitor

TRAININGSDAUER

1–2 Tage praxisorientiertes Intensivtraining



Persönlichkeitstraining



MODUL I

TRAININGSINHALTE

PERSÖNLICHKEITSANALYSEN

Myers-Briggs Typenindikator (MBTI)

- Extraversion/Introversion
- Sinnliche/intuitive Wahrnehmung
- Analytische/gefühlsmässige Beurteilung
- Entscheider/Wahrnehmer

oder

Persönlichkeitsstrukturtest (PST-R)

- Wesenszüge
- Grundstruktur
- Tiefenstruktur
- Kontrollüberzeugung

ZIELE SETZEN UND ERREICHEN

Anhand des Grow-Modells

- Goal (Ziel)
- Reality (Umstände)
- Objectives (Widerstände)
- Will (Wille)

MOTIVATION UND MOTIVATIONS-MANAGEMENT

TRANSFER

- Ziele für den Alltag

ORGANISATION

TEILNEHMERZAHL

max. 12 Personen

ABLAUF

Die Testunterlagen werden vor dem Training ausgefüllt und ausgewertet. Die Testinhalte und -ergebnisse werden im Training vermittelt und diskutiert. Gruppen- und Einzelgespräche vertiefen das Feedback.

INVESTITION

Preis nach Absprache

INKLUSIVE

Testunterlagen für jeden Teilnehmer
Unterlagen für jeden Teilnehmer
Bestätigung für jeden Teilnehmer

EXKLUSIVE

Mehrwertsteuer, Reisekosten, Verpflegung

ERFORDERLICHE INFRASTRUKTUR

1 Arbeitsraum und 2 kleinere Räume
Laptop und Beamer
1 Flipchart

TRAININGSDAUER

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining



Konfliktmanagement



MODUL II

TRAININGSINHALTE

DEFINITION VON KONFLIKT

PROFESSIONELLER UMGANG MIT KONFLIKTVERHALTEN

- Vermeidung
- Projektion
- Rationalisierung
- Dissonanzreduktion
- Innere Kündigung
- Konfrontation
- Aggression

KRITIK-ABC NACH DR. BAMBECK

MEDIATION VON ZWEI-PARTEIEN-KONFLIKTEN

KREATIVE KONFLIKTLÖSUNGEN

- Kreativitätstechniken
- Jeder-gewinnt-Methode

DURCHSETZUNG VON KONFLIKTLÖSUNGSENTSCHEIDUNGEN

TRANSFER

- Ziele für den Alltag

ORGANISATION

TEILNEHMERZAHL

max. 12 Personen

ABLAUF

Nach kurzen theoretischen Einleitungen haben die Teilnehmer die Aufgabe, das Vorgestellte anzuwenden und zu üben. Die Videoaufzeichnung unterstützt den Lerneffekt und die Umsetzung.

INVESTITION

Preis nach Absprache

INKLUSIVE

Unterlagen für jeden Teilnehmer
Bestätigung für jeden Teilnehmer

EXKLUSIVE

Mehrwertsteuer, Reisekosten, Verpflegung

ERFORDERLICHE INFRASTRUKTUR

1 Arbeitsraum und 2 kleinere Räume
Laptop und Beamer
1 Flipchart
1 Videokamera
1 Monitor

TRAININGSDAUER

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining



Führen und Motivieren



MODUL III

TRAININGSINHALTE

FÜHRUNG

- Grundlagen der Führung
- Situationsanalyse der Führungskraft heute und morgen
- Situatives Führen
- Rollen und Rollenkonflikte
- Rollenspiele zu Führungssituationen

MOTIVATION

- Grundlagen der Motivation
- Neue Erkenntnisse der Motivationsforschung
- Motivation und Menschenbild
- Motivationsmanagement
- Umgang mit Konflikten
- Anerkennungs- und Kritikgespräch

ARBEITEN IN UND MIT TEAMS

TRANSFER

- Ziele für den Alltag

ORGANISATION

TEILNEHMERZAHL

max. 12 Personen

ABLAUF

Nach kurzen theoretischen Einleitungen haben die Teilnehmer die Aufgabe, das Vorgestellte anzuwenden und zu üben. Die Videoaufzeichnung unterstützt den Lerneffekt und die Umsetzung.

INVESTITION

Preis nach Absprache

INKLUSIVE

Unterlagen für jeden Teilnehmer
Bestätigung für jeden Teilnehmer

EXKLUSIVE

Mehrwertsteuer, Reisekosten, Verpflegung

ERFORDERLICHE INFRASTRUKTUR

1 Arbeitsraum
Laptop und Beamer
2 Metaplantafeln inkl. Verbrauchsmaterial
1 Flipchart
1 Videokamera
1 Monitor

TRAININGSDAUER

2 Tage praxisorientiertes Intensivtraining



Kommunikation



MODUL IV

TRAININGSINHALTE

EINFÜHRUNG IN EIN KOMMUNIKATIONSMODELL

- Sender/Empfänger-Modell
- Verbale/nonverbale Kommunikation
- SIDA-Modell nach Dr. Bambeck
 - Sachaussage
 - Ich-Aussage
 - Du-Aussage
 - Appell
 - Regeln der Kommunikation

ZUHÖRTECHNIKEN

SENDEN VON ICH-BOTSCHAFTEN

PROFESSIONELLES KOMMUNIKATIONSVERHALTEN

TRANSFER

- Ziele für den Alltag

ORGANISATION

TEILNEHMERZAHL

max. 12 Personen

ABLAUF

Nach kurzen theoretischen Einleitungen haben die Teilnehmer die Aufgabe, das Vorge stellte anzuwenden und zu üben. Die Videoaufzeichnung unterstützt den Lerneffekt und die Umsetzung.

INVESTITION

Preis nach Absprache

INKLUSIVE

Unterlagen für jeden Teilnehmer
Bestätigung für jeden Teilnehmer

EXKLUSIVE

Mehrwertsteuer, Reisekosten, Verpflegung

ERFORDERLICHE INFRASTRUKTUR

1 Arbeitsraum
Laptop und Beamer
2 Metaplantafeln inkl. Verbrauchsmaterial
1 Flipchart
1 Videokamera
1 Monitor

TRAININGSDAUER

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining



Präsentationstechnik



MODUL V

TRAININGSINHALTE

KOMMUNIKATION

- Grundlagen der Kommunikation
- Vorstellen eines Kommunikationsmodells

RHETORIK

- Grundlagen der Rhetorik
- Gelegenheitsrede
- Überzeugungsrede

PRÄSENTIEREN

- Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung einer Präsentation

VISUALISIEREN

Professioneller Umgang mit den Medien

- Laptop
- Beamer
- Flipchart
- Metaplantafel

MODERIEREN

- Grundlagen der Moderation
- Moderieren einer Diskussion

UMGANG MIT SCHWIERIGEN VORTRAGSSITUATIONEN

UMSETZUNG VON LEHREINHEITEN

- Organisation
- Pausenplanung
- Lernwege
- Kontrolle von Lernzielen

TRANSFER

- Ziele für den Alltag

ORGANISATION

TEILNEHMERZAHL

max. 12 Personen

ABLAUF

Nach kurzen theoretischen Einleitungen haben die Teilnehmer die Aufgabe, das Vorgestellte anzuwenden und zu üben. Die Videoaufzeichnung unterstützt den Lerneffekt und die Umsetzung.

INVESTITION

Preis nach Absprache

INKLUSIVE

Unterlagen für jeden Teilnehmer
Bestätigung für jeden Teilnehmer

EXKLUSIVE

Mehrwertsteuer, Reisekosten, Verpflegung

ERFORDERLICHE INFRASTRUKTUR

1 Arbeitsraum
Laptop und Beamer
2 Metaplantafeln inkl. Verbrauchsmaterial
1 Flipchart
1 Videokamera
1 Monitor

TRAININGSDAUER

2 Tage praxisorientiertes Intensivtraining



Psychologisches Salestraining



MODUL VI

TRAININGSINHALTE

PERSÖNLICHKEITSPSYCHOLOGIE

- Topverkäufer sind gute Psychologen
- Erkennen des Verkaufsverhaltens:
 - Myers-Briggs Typenindikator (MBTI)
 - Analyse des individuellen Verkäuferprofils

PSYCHOLOGISCHES VERKAUFEN

- Analyse der Kundenprofile
- Typgerechte Bedürfnisermittlung
- Typgerechte Präsentation und Verkauf
- Typgerechter Abschluss

SALESTRAINING MIT VIDEO-FEEDBACK

- Sich selbst richtig verkaufen
- Das Produkt richtig verkaufen
- Die wichtigen Fragen stellen
- Psychologischer Umgang mit typischen Einwänden
- Klassische Abschluss hinderungen überwinden
- Rollenspiele mit Video-Feedback

ORGANISATION

TEILNEHMERZAHL

max. 12 Personen

ABLAUF

Die Testunterlagen werden vor dem Training ausgefüllt und ausgewertet. Die Testinhalte und -ergebnisse werden im Training vermittelt und diskutiert. Nach kurzen theoretischen Einleitungen haben die Teilnehmer die Aufgabe, das Vorgestellte anzuwenden und zu üben. Die Videoaufzeichnung unterstützt den Lerneffekt und die Umsetzung.

INVESTITION

Preis nach Absprache

INKLUSIVE

Testunterlagen für jeden Teilnehmer
Unterlagen für jeden Teilnehmer
Bestätigung für jeden Teilnehmer

EXKLUSIVE

Mehrwertsteuer, Reisekosten, Verpflegung

ERFORDERLICHE INFRASTRUKTUR

1 Arbeitsraum
Laptop und Beamer
2 Metaplantafeln inkl. Verbrauchsmaterial
1 Flipchart
1 Videokamera
1 Monitor

TRAININGSDAUER

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining