



Trainings

Standort Zürich

Standort Lausanne

Standort Basel



Persönlichkeitstraining

Modul 1

- Persönlichkeitsanalysen:
 - Myers-Briggs-Typenindikator (MBTI®)
 - Persönlichkeitsstrukturtest (PST-R®)
 - Talent Q® von Hay Group
- Selbst- und Fremdwahrnehmung
- Motivation und Motivationsmanagement
- Ziele setzen und erreichen
- Transfer in den Alltag

Konfliktmanagement

Modul 2

- Definition von Konflikt
- Thomas-Kilmann-Modell der Konfliktlösung
- Professioneller Umgang mit Konfliktverhalten
- Mediation von Zwei-Parteien-Konflikten
- Kreative Konfliktlösungen
- Durchsetzung von Konfliktlösungsentscheidungen

Führen und Motivieren

Modul 3

- Führungstheorien
- Situatives und transformationales Führen
- Motivation und Motivationsmanagement
- Die Führungskraft als Coach
- Rollenspiele zu Führungssituationen

Kommunikation

Modul 4

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

Präsentationstechnik

Modul 5

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

Psychologisches Salestraining

Modul 6

- Persönlichkeits- und Verkaufspsychologie
- Typgerechtes Verkaufen mit dem Myers-Briggs-Typenindikator (MBTI®)
- Salestraining mit Video-Feedback

Change Management

Modul 7

- Change Modelle
- Die Steuerung von Change Prozessen
- Die Zusammenarbeit der Generationen XYZ
- Resilienz und der Umgang mit Change

Jeder Inhalt kann auch als Micro-Training (30 - 120 Minuten) angeboten werden.
Gerne stellen wir Ihnen ein firmenspezifisches Programm zusammen!



Trainingsinhalte

Persönlichkeitsanalysen

Myers-Briggs Typenindikator MBTI®

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

und/oder

Persönlichkeitsstrukturtest PST-R®

- Wesenszüge
- Grundstruktur
- Tiefenstruktur
- Kontrollüberzeugung

und/oder

Talent Q von HayGroup®

- Dimensions: Persönlichkeitsprofil, Teamprofil, Verkaufsprofil, Derailment Report
- Elements: verbal, numerisch, logical

Selbst und Fremdwahrnehmung

Motivation und Motivationsmanagement

Ziele setzen und erreichen

Anhand des GROW-Modells

- Goal (Ziel)
- Reality (Umstände)
- Options (Möglichkeiten)
- Will (Wille)

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

Arbeitsraum
Laptop und Beamer
1 Flipchart

Trainingsdauer

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining



Trainingsinhalte

Definition von Konflikt

Thomas-Kilmann-Modell der Konfliktlösung

- Konkurrieren
- Zusammenarbeiten
- Kompromisse eingehen
- Vermeiden
- Entgegenkommen

Professioneller Umgang mit Konfliktverhalten

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

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

Trainingsdauer

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining



Trainingsinhalte

Führung

- Grundlagen der Führung
- Situationsanalyse der Führungskraft heute und morgen
- Situatives und transformationales 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 Teams

Die Führungskraft als Coach

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

Arbeitsraum
Laptop und Beamer
1 Flipchart
1 Videokamera

Trainingsdauer

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining



Trainingsinhalte

Einführung in ein Kommunikationsmodell

- Sender/Empfänger-Modell
- Verbale/nonverbale Kommunikation
- Das Kommunikationsquadrat (Schulz von Thun)
 - Sachinhalt
 - Selbstkundgabe
 - Beziehungshinweis
 - Appell
- Regeln der Kommunikation

Zuhörtechniken

- Aktives Zuhören

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 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

Arbeitsraum
Laptop und Beamer
1 Flipchart
1 Videokamera

Trainingsdauer

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining



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
- Flipchart
- Beamer
- Metaplantafel

Moderieren

- Grundlagen der Moderation
- Moderieren einer Diskussion

Umgang mit schwierigen Vortragsituationen

Umsetzung von Lehreinheiten

- Organisation
- Lernwege
- Pausenplanung
- 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

Arbeitsraum
Laptop und Beamer
1 Flipchart
1 Videokamera

Trainingsdauer

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining



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

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. 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

Arbeitsraum
Laptop und Beamer
1 Flipchart
1 Videokamera

Trainingsdauer

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining



Trainingsinhalte

Change Modelle

- Der Umgang mit der VUCA Welt
- Die Change Kurve
- Das Change Haus

Die Steuerung von Change Prozessen

- Wie erkennt man die eigene Changekultur
- Welche Massnahmen müssen getroffen werden, um die Umsetzung von Change Prozessen sicherzustellen

Die Zusammenarbeit der Generationen XYZ

- Mehrere Generationen unter einem Dach
- Die Erarbeitung von Team-Grundsätzen

Resilienz und der Umgang mit Change

- Techniken, die den Stress reduzieren

Organisation

Teilnehmerzahl

max. 20 Personen

Ablauf

Nach kurzen theoretischen Einleitungen haben die Teilnehmer die Aufgabe, das Vorgestellte anzuwenden und zu üben.

Investition

Preis nach Absprache

Inklusive

Unterlagen für jeden Teilnehmer
Bestätigung für jeden Teilnehmer

Exklusive

Mehrwertsteuer, Reisekosten, Verpflegung

Erforderliche Infrastruktur

1 Arbeitsraum
2 Metaplantafeln inkl. Verbrauchsmaterial
1 Flipchart
1 Beamer

Trainingsdauer

1 Tag praxisorientiertes Intensivtraining