



Trainingsimpulse 2016

SIM Management Training & Coaching

In unserer neuen Ausgabe SIM Trainingsimpulse 2016 finden Sie ein großes Angebot an Weiterentwicklungsmaßnahmen, die Sie als **offene** und auch als **Inhouse** Trainings buchen können. Durchblättern lohnt sich. Warum? Weil unsere erlebnisorientierten und interaktiven Trainings keine Formate von der Stange sind. Wir haben Ihre individuellen Potenziale im Blick und unterstützen Sie dabei die Kompetenzen zu entwickeln, die Sie für die Ausübung Ihrer Position benötigen. Also das zu werden, was Sie sein wollen.

Als Profis haben wir uns einen Namen gemacht und wissen an welchen Hebeln wir ansetzen müssen, damit Sie nachhaltige Erfolge erzielen. Wir sind erfahrene Experten mit aktuellem Know How sowie mehrfach qualifizierte und zertifizierte Trainer, Business Coaches und Berater.

Was ist das besondere an den SIM Trainings?

In unsere Trainings fließen die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse zum Erwachsenenlernen ein. Ziel ist es, Sie in die Lage zu versetzen, Ihre Entwicklung auch nach dem Training eigenverantwortlich zu planen und zu verfolgen. Sie setzen sich bewusst mit Ihrem persönlichen Lernen und Ihren Möglichkeiten zur aktiven Gestaltung von Veränderungen auseinander. So steigern Sie Ihre Selbstwirksamkeit durch erhöhte Bewusstheit.

Ausführliche Details zu den einzelnen Trainings senden wir Ihnen gerne zu. Sie erreichen uns über:

Telefon: 06181 5076015
E-Mail: info@simcoach.de
Homepage: www.simcoach.de

Offene und Inhouse Trainings im Überblick

- ✕ Führung Basis
- ✕ Führung Aufbau
- ✕ Key Account Management
- ✕ Vertrieb
- ✕ Persönlichkeitsentwicklung
- ✕ Prozessbegleitung
- ✕ Kommunikation
- ✕ Zukunft Managen

Alle offenen Trainings können Sie auch 1:1 als Inhouse Training oder spezifisch auf Ihren Bedarf zugeschnitten buchen. Gerne kombinieren wir für ein Inhouse Training auch Inhalte zweier Trainings zu einem neuen Konzept. Sprechen Sie uns einfach an.

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung!

Für Fragen stehen wir Ihnen vorab gerne zur Verfügung. In einem Gespräch mit uns erfahren Sie außerdem, wie wir Sie bei Ihren spezifischen Aufgaben und Herausforderungen unterstützen können.



SIM Management Training & Coaching
Schein, Ibe Partnerschaftsgesellschaft
Am Freiheitsplatz 10 · 63450 Hanau



Führung Basis



Effektiver Manager Modul 1

Erfolgreiche Führung basiert auf unserem Führungsverständnis und Menschenbild

- ✗ Sich selbst führen
- ✗ Kompetenzen eines effektiven Managers
- ✗ Persönlicher Führungsansatz vs. dem eines effektiven Managers
- ✗ Praktische Führungsinstrumente
- ✗ Kommunikationsverhalten
- ✗ Erster Eindruck
- ✗ Bedeutung des Wertesystems auf das persönliche Führungsverhalten

Dauer: 3 Tage Trainer: Petra Ibe/Olaf Muther
Termine: 15.-17.03.2016 (Petra Ibe) Ort: Großraum Frankfurt
07.-09.09.2016 (Olaf Muther)
Investition: 1.295,- €* (Bei Buchung von Modul 1-3 = 3.300,- €*)

Effektiver Manager Modul 2

Die wirksame Förderung von Mitarbeitern

- ✗ Andere führen
- ✗ Erwartungen an Mitarbeiter klar formulieren
- ✗ Delegation als effektives Führungsinstrument
- ✗ Mitarbeitergespräche zur Motivation von Eigenständigkeit und Eigenverantwortlichkeit
- ✗ Motivation von Mitarbeitern
- ✗ Zielvereinbarungsprozess erfolgreich zur Mitarbeiterführung nutzen

Dauer: 3 Tage Trainer: Petra Ibe/Olaf Muther
Termine: 19.-21.04.2016 (Petra Ibe) Ort: Großraum Frankfurt
12.-14.10.2016 (Olaf Muther)
Investition: 1.295,- €* (Bei Buchung von Modul 1-3 = 3.300,- €*)

Effektiver Manager Modul 3

Erfolgsfaktoren für Motivation und Entwicklung von Hochleistungsteams

- ✗ Aufbau eines leistungsstarken Teams
- ✗ Teams führen
- ✗ Das Führungsverhalten individuell an die Fähigkeiten Ihrer Gruppe anpassen
- ✗ Wirksame Kommunikation bei Aufgabenstellungen und in Meetings
- ✗ Die Bedeutung unterschiedlicher Rollen innerhalb Ihres Teams zur Zielerreichung
- ✗ Konzepterstellung zur Teamentwicklung und Produktivitätssteigerung
- ✗ Meistern von schwierigen Teamsituationen
- ✗ Die Bedeutung von Feedback für die positive Entwicklung auf Gruppenprozesse

Dauer: 3 Tage Trainer: Petra Ibe/Olaf Muther
Termine: 10.-12.05.2016 (Petra Ibe) Ort: Großraum Frankfurt
08.-10.11.2016 (Olaf Muther)
Investition: 1.295,- €* (Bei Buchung von Modul 1-3 = 3.300,- €*)

Vom Mitarbeiter zur Führungskraft

Plötzlich Chef

- ✗ Persönliche und berufliche Herausforderungen beim Wechsel von der Kollegenrolle zur Führungsposition
- ✗ Loslassen der vertrauten Rolle als Mitarbeiter und Kollege
- ✗ Anforderungen und Erwartungen an die Nachwuchsführungskräfte
- ✗ Persönliches Verhalten gezielt auf die neue Rolle ausrichten
- ✗ Wichtige Werkzeuge für den Führungsalltag

Dauer: 3 Tage Trainer: Gabriele Berneiser
Termin: 01.-03.06.2016 Ort: Raum München
Investition: 1.295,- €*

Führen ohne Vorgesetztenfunktion

Ohne Weisungsbefugnis zum Ziel

- ✗ Anforderungen an die laterale „Führungsrolle“ und deren besondere Herausforderungen
- ✗ Techniken zum erfolgreichen Agieren innerhalb des Spannungsfeldes zwischen „Chef“ bzw. dem Hauptverantwortlichen und Kollegen
- ✗ Die Führung und Steuerung kleiner Teams mit Fingerspitzengefühl und Menschenkenntnis
- ✗ Gewünschte Ergebnisse erzielen und Projekte mit den Kollegen erfolgreich zum Abschluss bringen

Dauer: 2 Tage Trainer: Petra Ibe
Termine: 24.-25.02.2016 Ort: Großraum Frankfurt
Investition: 990,- €*



Führung Aufbau



Der Prozess der Krisenbewältigung

Verlorene Handlungsfreiheit wieder herstellen

- ✗ Die Krise verstehen
- ✗ Sich der Krise stellen
- ✗ Prozessverantwortung übernehmen
- ✗ Vorwärts gerichtete Impulse erzeugen
- ✗ Positive Initialzündung erreichen
- ✗ Stellschrauben des Krisenmanagements
- ✗ Handeln statt Fluchttendenzen
- ✗ Mutig handeln und andere ermutigen

Dauer: 2 Tage

Trainer: Ludolf Schein

Termine und Preise auf Anfrage

Ort: Raum Hanau

Bewusst und zielsicher entscheiden

Wachsende Komplexität und Dynamik meistern

- ✗ Die Entscheidungssituation verstehen
- ✗ Faktische und soziale Komplexität
- ✗ Entscheidungsregeln
- ✗ Selbstorganisation und Beteiligung
- ✗ Wege zum Musterwechsel

Dauer: 2 Tage

Trainer: Ludolf Schein

Termin: 11.-12.02.2016

Ort: Raum Hanau

Investition: 990,- €*

Prozesse optimieren

Effizienz steigern

- ✗ Zielanalyse
- ✗ Qualitätsanforderungen und Messbarkeit
- ✗ Betroffene zu Beteiligten entwickeln
- ✗ Optimierungspotenziale und Zielgrößen definieren
- ✗ Möglichkeiten der Prozessoptimierung

Dauer: 2 Tage

Trainer: Ludolf Schein

Termin: 07.-08.07.2016

Ort: Raum Hanau

Investition: 990,- €*

Bewerbungsinterviews professionell durchführen

Durch gelungene Einstellungsgespräche positive Bewerbererfahrungen schaffen

- ✗ Anforderungsprofile positionsspezifisch entwickeln
- ✗ Interviewleitfäden passgenau ausarbeiten
- ✗ Frage- und Interviewtechniken gezielt einsetzen
- ✗ Unzulässige und kritische Fragen beachten
- ✗ Per Telefoninterview eine Vorauswahl treffen
- ✗ Wahrnehmungs- und Beurteilungsfiler reduzieren
- ✗ Im Interview beobachten und dokumentieren
- ✗ Ergebnisse auswerten und Einstellungsentscheidung treffen

Dauer: 2 Tage

Trainer: Prof. Dr. Anja K. Haftmann

Termin: 16.-17.06.2016

Ort: Ruhrgebiet

Investition: 990,- €*

Konfliktmanagement für Führungskräfte

In kritischen Führungssituationen souverän agieren

- ✗ Erste Anzeichen von Konflikten sowie die dahinter liegenden Ursachen erkennen und zur Situation passend reagieren
- ✗ Auswirkungen von Konflikten und Möglichkeiten zu deren Lösung erarbeiten
- ✗ Emotionen in kritischen Führungssituationen besser kontrollieren
- ✗ Konfliktreduzierende Verhaltensweisen zielgerichtet anwenden
- ✗ Training mit Gesprächsleitfäden zum Vorgehen in kritischen Führungssituationen
- ✗ Konflikte moderieren

Dauer: 3 Tage

Trainer: Olaf Muther

Termine: 13.-15.01.2016

Ort: Raum Hanau

Investition: 1.295,- €*

Führen von Führungskräften

Führen mit den Händen auf dem Rücken

- ✗ Führungskräfte auswählen
- ✗ Besonderheiten der Delegation von Management- und Führungsaufgaben
- ✗ Fortschritt messen und coachen
- ✗ Vertrauen in die Leistungsfähigkeit der Führungskräfte entwickeln
- ✗ Die Problematik von Ein- und Durchgriffen
- ✗ Wie können Beziehungen zu den Mitarbeitern der Führungskräfte gepflegt werden?
- ✗ Teambildung statt „Ich-bin-der-Beste“-Haltung fördern

Dauer: 2 Tage

Trainer: Ludolf Schein

Termin: 14.-15.04.2016

Ort: Raum Hanau

Investition: 990,- €*

Erfolgsstrategien für Frauen im Beruf

Wirksame Karriereförderung für weibliche Fach- und Führungskräfte

- ✗ Männersprache – Frauensprache: Unterschiede der Kommunikationsmuster und ihre Auswirkung auf das Erreichen der angestrebten Karriere
- ✗ Stärken und Fallen des weiblichen Führungs- und Kommunikationsverhaltens (im Kontext vorwiegend männlich geprägter Unternehmenskulturen)
- ✗ Ungeschriebene Spielregeln erkennen und souverän mit ihnen umgehen
- ✗ Die persönliche Komfortzone wahrnehmen und erweitern
- ✗ Selbstmarketing – Eigene Stärken und Ideen erfolgreich verkaufen
- ✗ Abgleich von Selbst- und Fremdbild
- ✗ Körpersprache – Die Macht des nonverbalen Ausdrucks
- ✗ Spontanität und Schlagfertigkeit

Dauer: 2 Tage

Trainer: Petra Ibe

Termine: 09.-10.03.2016 oder

Ort: Großraum Frankfurt

22.-23.06.2016

Investition: 990,- €*

Key Account Management



Key Account Management Ausbildung – Modul 1

Verhandlungsziele ertragsorientiert erreichen – statt Konditionen „gewähren“

- ✗ Anspruchsvolle Überzeugungs- und Verhandlungsprozesse steuern
- ✗ Ziel- und partnerorientierte Verhandlungsstrategien entwickeln
- ✗ Widerstände und Beziehungsstörungen
- ✗ Verhaltensmuster und Dominanzen der Entscheider bei den Key Accounts

Dauer: 3 Tage
Termin: 04.-06.04.2016
Investition: 3.285,- €* für Module 1-3

Trainer: Bernhard Bartsch
Ort: Raum München

Key Account Management Ausbildung – Modul 3

Analyse-, Planungs- und Dokumentationstools zur Unterstützung konzeptioneller Kundenentwicklung

- ✗ Analyse-, Planungs- und Dokumentationstools zur wirkungsvollen Unterstützung der konzeptionellen Kundenentwicklung
- ✗ Kundenentwicklungspläne, Portfolioanalysen und Key Account Dossiers
- ✗ Erfolge durch klare Ziele, Maßnahmen und Investitionen im Jahresrhythmus
- ✗ Komplexe Entscheidungsprozesse und -projekte

Dauer: 2 Tage
Termin: 30.-31.05.2016
Investition: 3.285,- €* für Module 1-3

Trainer: Bernhard Bartsch
Ort: Raum München

Key Account Management Ausbildung – Modul 2

Präsentationsdramaturgien entsprechend der Zielsetzung und Erwartungshaltung der Entscheider umsetzen

- ✗ Präsentationsdramaturgien entsprechend der eigenen Zielsetzung
- ✗ Erwartungshaltung und Motivatoren der Entscheider beim Key Account
- ✗ Effektive Wirkungsmittel und Ihre persönliche Überzeugungskraft
- ✗ Inhaltliche und technische Flexibilität in Präsentationsprozessen

Dauer: 3 Tage
Termin: 02.-04.05.2016
Investition: 3.285,- €* für Module 1-3

Trainer: Bernhard Bartsch
Ort: Raum München



Vertrieb



Erfolgreicher Einstieg oder Umstieg in die Vertriebskarriere

Vertriebserfolg für Ein- oder Umsteiger in den Vertrieb

- ✗ Voraussetzungen und persönliche Talente für nachhaltige Überzeugungsprozesse
- ✗ Die Balance von Zielerreichung und Partnerorientierung im Verkaufsgespräch
- ✗ Vertriebsgespräche als „Prozess“ wahrnehmen und souveräner lenken
- ✗ Relevante Informationen austauschen
- ✗ Überzeugende Argumentation orientiert an den Beweggründen der Entscheider

Dauer: 2 Tage
Termin: 16.-17.03.2016
Investition: 990,- €*

Trainer: Yvonne Volkmar
Ort: Raum Münster

Aufbautraining für erfahrene Vertriebsprofis

Nachhaltiger Vertriebserfolg für erfahrene Mitarbeiter und Manager

- ✗ Hintergründe von Verhaltensweisen und Widerständen erkennen, verstehen und verwerten
- ✗ Wirksame Taktiken der Entscheider früh erkennen und steuern
- ✗ Souveräner Umgang mit harten anspruchsvollen Forderungen und Drucksituationen
- ✗ Den Erfolg systematisieren und den Abschluss/die Vereinbarung bewusster und nachhaltiger erreichen

Dauer: 2 Tage
Termin: 08.-09.11.2016
Investition: 990,- €*

Trainer: Anke Hagel
Ort: Raum München

Verhandlungstechniken

Verhandlungsprozesse professionalisieren

- ✗ Definition, Chancen und Grenzen des persönlichen Verhandlungsstils
- ✗ Bewusstes Wahrnehmen und Steuern von Verhandlungsprozessen
- ✗ Zielorientierung und Flexibilität durch vorgedachte kreative Verhandlungsstrategien
- ✗ Schnelle Identifikation und Anwendung professioneller Taktiken
- ✗ Aktive eigenständige Zusammenfassungen der Verhandlungsergebnisse

Dauer: Nach Bedarf
Termine und Preise auf Anfrage
Ort: Raum München
Auch in englischer Sprache buchbar

Trainer: Bernhard Bartsch
(deutschsprachig)
Patrick Gifford
(englischsprachig)

Erfolgreich telefonieren im Beruf

Informieren – Beraten – Überzeugen – Entstören

- ✗ Grundlagen ziel- und kundenorientierter Kommunikation am Telefon
- ✗ Persönliche Einstellung und mentale Kompetenz
- ✗ Individuellen Gesprächsleitfaden erstellen
- ✗ Schneller Aufbau intakter Beziehungen, auch ohne Sichtkontakt
- ✗ Bewusste Gesprächssteuerung, frühe Nutzenargumentation sowie konfliktarmer Umgang mit Widerständen und Störungen

Dauer: 2 Tage
Termin: 10.-11.03.2016
Investition: 990,- €*

Trainer: Yvonne Volkmar
Ort: Raum Münster



Persönlichkeits- entwicklung



Starke Persönlichkeit – Potenziale erkennen und nutzen

Potenziale der eigenen Persönlichkeit erkennen und gezielt im Umgang mit anderen einsetzen!

- ✗ Auseinandersetzen mit individuellen „Motivatoren“, Wertesystemen, Stärken und Schwächen
- ✗ Sensibilisierung für Methoden zur Einschätzung der Persönlichkeitsstruktur
- ✗ Bessere Einschätzung des Selbstbildes und der Wirkung auf andere
- ✗ Lösungen für die persönlichen Entwicklungsfelder
- ✗ Konstruktives Feedback geben und empfangen
- ✗ Selbstsicherheit und Durchsetzungsfähigkeit stärken
- ✗ Erfolgsstrategien zur Umsetzung von Zielen
- ✗ Persönlichkeitstests

Dauer: 2 x 2 Tage (= 4 Tage) Trainer: Gabriele Berneiser
Termin: 23.–24.02.2016 (Modul 1) Ort: Raum München
18.–19.04.2016 (Modul 2)

Investition: 1.980,- €* (HOGAN Assessment nach Aufwand)

Ausgeglichen zum Erfolg

Ressourcen in Erfolg verwandeln – durch Work-Life-Balance und effektives Stressmanagement

- ✗ Einfluss von Persönlichkeit, individuellen Werten und Verhaltensweisen auf die Work-Life-Balance
- ✗ Individuelle Stressauslöser
- ✗ Methoden und Techniken zur Vermeidung und Reduktion von Stress
- ✗ Persönliche Ressourcen stärken, um private und berufliche Ziele zu verwirklichen

Dauer: 2 Tage Trainer: Yvonne Volkmar
Termin: 13.–14.04.2016 oder Ort: Raum Münster
19.–20.10.2016

Investition: 990,- €*

Persönlichkeit und Führungskompetenz

Sich ändern lernen – Weiterentwicklung für erfahrene Führungskräfte

- ✗ Die Bedeutung der persönlichen Verantwortung zur konsequenten Weiterentwicklung
- ✗ Differenziertere Wahrnehmung der eigenen Person, anderer Menschen und sozialer Prozesse
- ✗ Individuelle Ressourcen aktivieren und fördern
- ✗ Persönliche Wirkung und Präsenz verbessern
- ✗ Auswirkungen der Führung nach dem Modell des effektiven Managers auf die Produktivität

Dauer: 3 Tage
Termin: 08.–10.06.2016
Investition: 1.295,- €*

Trainer: Ludolf Schein
Ort: Raum Hanau

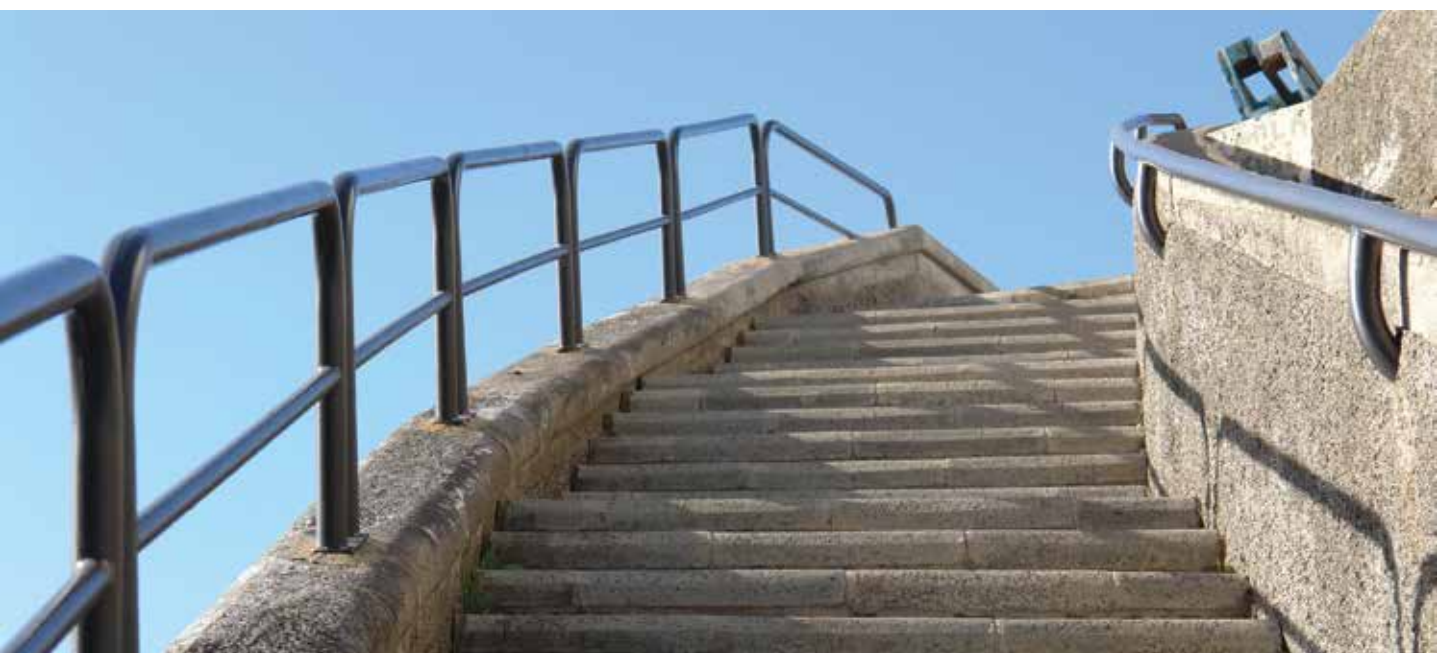
Effektives Zeit- und Selbstmanagement Zeit ist Geld – Zeit ist Leben!

Effektives Zeit- und Selbstmanagement bedeutet, die eigene Arbeit und Zeit zu beherrschen, anstatt sich von ihr beherrschen zu lassen!

- ✗ Erkennen Sie Ihre persönlichen Zeitdiebe und Energieräuber
- ✗ Typische Zeitfallen und wie ich sie wirklich in den Griff bekomme
- ✗ Setzen Sie Prioritäten – Der Blick für das Wesentliche: Effektivität versus Effizienz
- ✗ Effektive Maßnahmen und Methoden für ein individuelles Zeit- und Selbstmanagement
- ✗ Der permanente Erfolgs- und Zeitdruck: Was wir systematisch verändern können
- ✗ Die vier Säulen zu mehr Balance – Wege zu mehr Arbeits-, Zeit- und Lebensqualität

Dauer: 2 Tage
Termin: 14.–15.06.2016
Investition: 990,- €*

Trainer: Yvonne Volkmar
Ort: Raum Münster



Prozess- begleitung



Belbin Teamentwicklung

Belbin Teamrollen und ihre Auswirkung auf die effektive Zusammenarbeit

- ✗ Teamrollenchemie zwischen den einzelnen Personen
- ✗ Zusammenarbeit im Team insgesamt
- ✗ Natürliche Teamrollen und deren Nutzen in der Zusammenarbeit
- ✗ Stärken und Schwächen der einzelnen Teamrollen und deren Auswirkung auf die Durchführung von Aufgaben und Teamergebnissen
- ✗ Bevorzugte Arbeitsstile einzelner Teammitglieder – Wie werden diese am besten für die verschiedensten Aufgaben genutzt?

Dauer: Nach Absprache

Termine und Preise auf Anfrage

Business Trainer

Effektive Trainings, Workshops, Konferenzen und Meetings leiten

- ✗ Modul 1: Rollenkonzept und zielführendes Auftreten
- ✗ Modul 2: Elemente und Faktoren für erfolgreiche Trainings
- ✗ Modul 3: Präsenz und souveränes Trainerverhalten
- ✗ Modul 4: Teilnehmer gewinnen, Lernerfolge begleiten
- ✗ Modul 5: Schwierige Situationen mit dem Grundsatz „Lernen durch Einsicht“ meistern

Dauer: 5 x 3 Tage

Trainer: Olaf Muther

Termine: Modul 1: 04.–06.04.2016

Ort: Raum Hanau

Modul 2: 18.–20.05.2016

Modul 3: 29.06.–01.07.2016

Modul 4: 21.–23.09.2016

Modul 5: 26.–28.10.2016

Investition: 14.280,- €* für die gesamte Ausbildungsreihe

Gruppencoaching

Entwicklung von Leistungsträgern

Inhalte werden individuell nach Zielsetzung festgelegt, z. B.:

- ✗ Talente erkennen und fördern
- ✗ Steigerung von Effektivität
- ✗ Stabilität in Veränderungsprozessen erreichen

Dauer: Nach Absprache

Termine und Preise auf Anfrage

Führung im Projektmanagement

Ressourcen optimieren

- ✗ Projektfallen rechtzeitig erkennen und wissen, wie sie konstruktiv gelöst werden
- ✗ Wirkungsvolle Werkzeuge und Methoden zur erfolgreichen Projektkommunikation
- ✗ Einfache aber wirksame Methoden zur Schaffung eines kreativen Umfelds im Projekt
- ✗ Wissen über die Führung von Projektteams erweitern
- ✗ Ursachen für Konflikte und Ansätze zur Konfliktlösung
- ✗ Aufgaben und Methoden zur Risikominimierung im Projekt

Dauer: 2 Tage

Trainer: Gabriele Berneiser

Termine: 03.–04.11.2016

Ort: Raum München

Investition: 990,- €*

Teamtraining, Teamentwicklung, Onboarding

Spitzenleistung, Teamgeist und Motivation entwickeln

Inhalte werden individuell nach Zielsetzung festgelegt, z. B.:

- ✗ Zusammenwachsen des Teams
- ✗ Integration neuer Teammitglieder
- ✗ Konsequente Weiterentwicklung zur Leistungssteigerung
- ✗ Neuausrichtung – Prozessbegleitung im Change
- ✗ Startschuss für ein herausforderndes Projekt
- ✗ Verdeckte Ressourcen herausarbeiten
- ✗ Konflikte konstruktiv und zielorientiert beheben
- ✗ Outdoorsequenzen nach Bedarf

Dauer: Nach Absprache

Termine und Preise auf Anfrage



Kommunikation

Rhetorik & Dialektik

Das Souveränitätstraining – Schlagfertig und überzeugend in Dialog und freier Rede

- ✘ Emotionen gezielt einsetzen
- ✘ Sich selbst und Ihre Themen noch überzeugender darstellen
- ✘ Kernbotschaften erfolgreich kommunizieren
- ✘ Diskussionen zielgerichtet steuern
- ✘ Souveräner Umgang mit verbalen Angriffen – von Konsens bis Kampfansage

Dauer: 2 Tage Trainer: Gabriele Berneiser
Termin: 01.–02.12.2016 Ort: Raum München
Investition: 990,- €* zzgl. Testverfahren nach Aufwand

Schwierige Gespräche souverän führen

Strategien für eine konstruktive Gesprächsführung

- ✘ Anlassbezogene Gespräche fokussiert vorbereiten
- ✘ Die Phasen der strukturierten Gesprächsführung aktiv nutzen
- ✘ Professionelle Kommunikationstechniken zielführend einsetzen
- ✘ Feedback und Kritik konstruktiv aussprechen
- ✘ Mit Abwehrmechanismen und Emotionalität gelassen umgehen
- ✘ Konfliktgeladene Situationen entschärfen
- ✘ Eigene Standpunkte überzeugend vertreten
- ✘ Vereinbarungen und deren Umsetzung erreichen

Dauer: 2 Tage Trainer: Prof. Dr. Anja K. Haftmann
Termin: 22.–23.09.2016 Ort: Ruhrgebiet
Investition: 990,- €*

Interkulturelle Kompetenz

Sensibilisierung für die Unterschiedlichkeit im Denken, Fühlen, Handeln und Wahrnehmen

- ✘ Persönliche und kulturelle Wertesysteme
- ✘ (In)direkte Kommunikation und Körpersprache
- ✘ Beziehungs- und Sachorientierung
- ✘ Entscheidungsfindung und Problemlösung
- ✘ Arbeitsstile
- ✘ Hierarchiedenken

Dauer: 2 Tage Trainer: Gabriele Berneiser
Termin: 15.–16.09.2016 Ort: Raum München
Investition: 990,- €* zzgl. Testverfahren nach Aufwand

Zukunft managen

Strategieentwicklung

Fakten und Kultur in Einklang bringen

- ✘ Vom Leitbild zu messbaren Ergebnissen
- ✘ Strategie als Ressourcenansatz
- ✘ Kernkompetenzen und Marktpositionierung verbessern
- ✘ Der Strategieprozess
- ✘ Strategische Kardinalfehler
- ✘ Mindestinhalte einer Unternehmensstrategie
- ✘ Entwicklung konzipieren
- ✘ Den Roll-out sicherstellen

Dauer: 3 Tage Trainer: Ludolf Schein
Termine: 26.–28.10.2016 Ort: Raum Hanau
Investition: 1.295,- €*

Change Management

Wir tun unser Bestes – oder bewusstes Handeln?

- ✘ Gestaltungsspielräume erkennen
- ✘ Auftragsklärung erreichen
- ✘ Stakeholder-Mapping
- ✘ Veränderungsprozess definieren
- ✘ Komplexität, Dynamik und Widerstände
- ✘ Unternehmenskultur einbeziehen/entwickeln
- ✘ Kommunikationsstrategien im Change-Prozess
- ✘ Überzeugend implementieren
- ✘ Veränderungskultur als Normalfall leben
- ✘ Praxiscoaching

Dauer: 3 Tage Trainer: Ludolf Schein
Termine: 09.–11.03.2016 oder Ort: Raum Hanau
21.–23.09.2016
Investition: 1.295,- €*

Diversity Management

Durch Vielfalt zum Erfolg

- ✘ Diversity Dimensionen
- ✘ Wahrnehmung fremder Werte und Normen
- ✘ Perspektivwechsel – Bewusstsein für Andersartigkeit entwickeln
- ✘ Umgang mit Widerständen
- ✘ Aufbau von Diversity Kompetenzen
- ✘ Aktionsplanung und Nachhaltigkeit

Dauer: 2 Tage Trainer: Petra Ibe
Termin: 15.–16.06.2016 Ort: Großraum Frankfurt
Investition: 990,- €* zzgl. Testverfahren nach Aufwand

**Alle Preise gelten für die offenen Trainingsangebote zuzüglich Mehrwertsteuer. Inklusive Trainingsmaterial, Dokumentation, exklusive Hotel- und Reisekosten. Bei Inhouse Trainings gilt Preis auf Anfrage.*