

KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz



Ziel: Leistungssteigerung durch Kompetenzentwicklung
Fokus: Führungs- und Vertriebsentwicklung
Zielgruppe: Inhaber, Geschäftsführer, Fach- und Führungskräfte von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU)

Offene KMU-Seminare	Info	Termine
Erfolgreiche Personalauswahl	Seite 2	06.-07.10.11
Zielorientierte Mitarbeiterführung	Seite 3	10.-11.10.11
Effektive Mitarbeitergespräche	Seite 4	27.-28.10.11
Effektive Besprechungen und Meetings	Seite 5	07.-08.11.11
Abschlussorientiertes Verkaufen	Seite 6	14.-15.11.11
Kundenorientiertes Verhalten im Service	Seite 7	24.-25.11.11
Preisstaffel	Seite 8	
Fax-Anmeldung	Seite 9	

Ihr Nutzen:

- ✓ Bedarfsklärung vorab
- ✓ Praxisorientierte Durchführung
- ✓ Direkt im Unternehmen anwendbar
- ✓ Persönlicher Umsetzungsplan und -support

Preisvorteil für KMUs:

Offenes 2-Tage-Seminar ab **224 EUR** netto
Internes 2-Tage-Seminar ab **2.647 EUR** netto

Fördermöglichkeit durch Mittel
des Europäischen Sozialfonds



KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz

Seminar: Erfolgreiche Personalauswahl

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte kleiner und mittlerer Unternehmen

Trainingsziele

- Systematische Personalauswahl umsetzen
- strukturierte Bewerbungsgespräche führen
- effektive Interviewtechniken einsetzen
- aussagekräftige Informationen gewinnen
- Zuverlässige Auswahlentscheidungen treffen



Themen und Inhalte

- Nutzen und Erstellen von Anforderungsprofilen
- Systematische Bewerbervorauswahl
- Das strukturierte Interview als Auswahlmethode
- Gesprächsphasen: Eröffnung, Orientierung, Sondierung, Abschluss
- Entwickeln von Interviewleitfäden
- Einsatz effektiver Interviewtechniken – anforderungs- und verhaltensorientierte Fragen
- Protokollierung der Antworten
- Das Vier-Augen- und Vier-Ohren-Prinzip
- Systematische Auswertung der Einstellungsgespräche
- Kombination des Interviews mit anderen Auswahlmethoden (z.B. Test, Arbeitsprobe)

Methodik

Impulsvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbearbeitung, Gesprächsübungen

Teilnehmeranzahl

7 bis 12 Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte von KMUs

Dauer und Zeit

2 Tage (16 Zeitstunden)
1. Tag: 9:00– 18:00 Uhr
2. Tag: 9:00 – 16:00 Uhr

Ort

Raum Mannheim

Investition

Offenes Seminar: ab **224,08 EUR** pro Person
Internes Seminar: ab **1.323,52 EUR** pro Tag
plus Verpflegungskosten sowie MwSt

Preisvorteil für KMUs

Bei vorliegenden Voraussetzungen wird Ihre Teilnahme bezuschusst.
Die Förderung erfolgt aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union.

Trainer

Uwe Scholze,
Dipl. Soziologe,
systemischer Coach;
trainiert und coacht
seit über 20 Jahren
Führungskräfte und
Vertriebsmitarbeiter.



KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz

Seminar: Zielorientierte Mitarbeiterführung

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte
kleiner und mittlerer Unternehmen

Trainingsziele

- Unternehmensziele und Mitarbeitermotivation ausbalancieren
- Leistungspotenziale der Mitarbeiter aktivieren
- Führungsinstrumente wirksam einsetzen
- Die Akzeptanz der Mitarbeiter gewinnen



Themen und Inhalte

- Unternehmens- und Mitarbeiterziele in Einklang bringen
- Mit Zielvereinbarungen führen
- Delegieren: Aufgaben, Verantwortung, Befugnis
- Situativ führen – Führungsstil und Reifegrad des Mitarbeiters
- Der Zusammenhang von Leistung und Motivation: Fördern und Fordern
- Kommunikation im Führungsprozess: Ist-Soll-Rückmeldung, Korrektur, Kritik, Anerkennung
- Das Mitarbeitergespräch: Zielvereinbarungs-, Beurteilungs- und Fördergespräch
- Probleme und Konflikte lösen
- Umgang mit demotivierten und leistungsschwachen Mitarbeitern

Methodik

Impulsvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbearbeitung, Gesprächsübungen

Teilnehmeranzahl

7 bis 12 Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte von KMUs

Dauer und Zeit

2 Tage (16 Zeitstunden)
1. Tag: 9:00 – 18:00 Uhr
2. Tag: 9:00 – 16:00 Uhr

Ort

Raum Mannheim

Investition

Offenes Seminar: ab **224,08 EUR** pro Person
Internes Seminar: ab **1.323,52 EUR** pro Tag
plus Verpflegungskosten sowie MwSt

Preisvorteil für KMUs

Bei vorliegenden Voraussetzungen wird Ihre Teilnahme bezuschusst.
Die Förderung erfolgt aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union.

Trainer

Uwe Scholze,
Dipl. Soziologe,
systemischer Coach;
trainiert und coacht
seit über 20 Jahren
Führungskräfte und
Vertriebsmitarbeiter.



KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz

Seminar: Effektive Mitarbeitergespräche

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte
kleiner und mittlerer Unternehmen

Trainingsziele

- Mitarbeitergespräche ergebnisorientiert führen
- Die Bedürfnisse des Mitarbeiters berücksichtigen
- Lösungen finden – Vereinbarungen treffen
- Die Akzeptanz der Mitarbeiter gewinnen
- Konflikte im Gespräch bewältigen



Themen und Inhalte

- Grundlagen der Mitarbeiterkommunikation: Gesprächstechnik und -psychologie
- Das Mitarbeitergespräch: Zielvereinbarungs-, Beurteilungs- und Fördergespräch
- Vorbereitung und Durchführung des Mitarbeitergesprächs: Zielsetzung und Struktur, Aktiv zuhören, mit Fragen steuern, Feedback geben, Umgang mit Anerkennung und Kritik, Vereinbarungen treffen
- Probleme und Konflikte bewältigen: Umgang mit Widerspruch, Widerstand, Kritik
- Eingehen auf unterschiedliche Persönlichkeiten und Verhaltenstypen (z.B. dominant, initiativ, stetig, gewissenhaft)

Methodik

Impulsvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbearbeitung, Gesprächsübungen

Teilnehmeranzahl

7 bis 12 Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte von KMUs

Dauer und Zeit

2 Tage (16 Zeitstunden)
1. Tag: 9:00 – 18:00 Uhr
2. Tag: 9:00 – 16:00 Uhr

Ort

Raum Mannheim

Investition

Offenes Seminar: ab **224,08 EUR** pro Person
Internes Seminar: ab **1.323,52 EUR** pro Tag
plus Verpflegungskosten sowie MwSt

Preisvorteil für KMUs

Bei vorliegenden Voraussetzungen wird Ihre Teilnahme bezuschusst.
Die Förderung erfolgt aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union.

Trainer

Uwe Scholze,
Dipl. Soziologe,
systemischer Coach;
trainiert und coacht
seit über 20 Jahren
Führungskräfte und
Vertriebsmitarbeiter.



KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz

Seminar: Effektive Besprechungen und Meetings

Zielgruppe

Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte
kleiner und mittlerer Unternehmen

Trainingsziele

- Besprechungen professionell vorbereiten
- den Ablauf von Meetings effizient gestalten
- Moderationsmethoden wirksam einsetzen
- optimale Ergebnisqualität erzielen
- Motivation und Selbstverpflichtung der Beteiligten



Themen und Inhalte

- Sinn und Zweck von Besprechungen
- Vorbereitung einer Besprechung oder eines Team-Meetings: Zielsetzung, Teilnehmer, TOPs, Einladung, Zeit, Raum, Technik
- Durchführung: Einstieg, Ablauf, Spielregeln, Abschluss
- Einsatz von Moderationsmethoden: Teilnehmer gezielt aktivieren und verantwortlich einbinden
- Problemlösungs- und Entscheidungstechniken (z.B. Brainstorming, Ursache-Wirkungs-Diagramm, Entscheidungs-Matrix, ..)
- Teamsitzungen als Lernforen gestalten: Aus Erfolgen lernen
- Ergebnisprotokoll und Umsetzungsplan

Methodik

Impulsvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit,
Fallbearbeitung, Besprechungsübungen

Teilnehmeranzahl

7 bis 12 Inhaber, Geschäftsführer,
Führungskräfte von KMUs

Dauer und Zeit

2 Tage (16 Zeitstunden)
1. Tag: 9:00 – 18:00 Uhr
2. Tag: 9:00 – 16:00 Uhr

Ort

Raum Mannheim

Investition

Offenes Seminar: ab **224,08 EUR** pro Person
Internes Seminar: ab **1.323,52 EUR** pro Tag
plus Verpflegungskosten sowie MwSt

Preisvorteil für KMUs

Bei vorliegenden Voraussetzungen wird Ihre
Teilnahme bezuschusst.
Die Förderung erfolgt aus Mitteln des Bundes und
des Europäischen Sozialfonds (ESF) der
Europäischen Union.

Trainer

Uwe Scholze,
Dipl. Soziologe,
systemischer Coach;
trainiert und coacht
seit über 20 Jahren
Führungskräfte und
Vertriebsmitarbeiter.



KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz

Seminar: Abschlussorientiertes Verkaufen

Zielgruppe

Vertriebsmitarbeiter kleiner und mittlerer Unternehmen

Trainingsziele

- den Kundenbedarf gezielt erfassen
- das Angebot überzeugend begründen
- mit Einwänden souverän umgehen
- die Akzeptanz des Kunden gewinnen
- eine abschlussorientierte Vereinbarung treffen



Themen und Inhalte

- Ziele und Phasen des Verkaufsgesprächs
- Den Kundenbedarf ermitteln: Objektiver Bedarf und subjektive Bedürfnisse - Was braucht und wünscht der Kunde?
Informationen und Vertrauen gewinnen – Mit den richtigen Fragen und aktivem Zuhören
- Die Lösung überzeugend präsentieren: Die 3-Vorschlags-Methode
- Nutzenargumentation: Von Produktmerkmalen zum Kundennutzen
- Einwände und kritische Fragen souverän meistern
- Verhandeln - Preiswiderstände des Kunden überwinden
- Abschließen – eine Vereinbarung herbeiführen

Methodik

Impulsvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbearbeitung, Gesprächsübungen

Teilnehmeranzahl

7 bis 12 Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte von KMUs

Dauer und Zeit

2 Tage (16 Zeitstunden)
1. Tag: 9:00 – 18:00 Uhr
2. Tag: 9:00 – 16:00 Uhr

Ort

Raum Mannheim

Investition

Offenes Seminar: ab **224,08 EUR** pro Person
Internes Seminar: ab **1.323,52 EUR** pro Tag
plus Verpflegungskosten sowie MwSt

Preisvorteil für KMUs

Bei vorliegenden Voraussetzungen wird Ihre Teilnahme bezuschusst.
Die Förderung erfolgt aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union.

Trainer

Uwe Scholze,
Dipl. Soziologe,
systemischer Coach;
trainiert und coacht
seit über 20 Jahren
Führungskräfte und
Vertriebsmitarbeiter.



KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz

Seminar: Kundenorientiertes Verhalten im Service

Zielgruppe

Servicemitarbeiter und Kundenberater
kleiner und mittlerer Unternehmen

Trainingsziele

- die Kundenbindung und –beziehung stärken
- die Kundenzufriedenheit erhöhen
- Zusatzgeschäfte mit Bestandskunden generieren
- Kunden proaktiv betreuen
- Kritische Situationen souverän meistern



Themen und Inhalte

- „Routenplan“ fürs Kundengespräch: Kundenanliegen verstehen, Probleme erkennen, Lösungsvorschläge entwickeln, Vereinbarungen treffen
- Psychologisch richtig mit verschiedenen Persönlichkeiten kommunizieren
- Kundengerechter und effektiver Umgang mit Reklamationen
- Den Kunden bei Schwierigkeiten proaktiv informieren
- Services und Zusatzleistungen aktiv anbieten
- Effektive Gesprächs- und Argumentationstechniken einsetzen
- Selbst- und Stressmanagement – Verhaltensstrategien für Akut-Situationen

Methodik

Impulsvortrag, Einzel- und Gruppenarbeit, Fallbearbeitung, Gesprächsübungen

Teilnehmeranzahl

7 bis 12 Inhaber, Geschäftsführer, Führungskräfte von KMUs

Dauer und Zeit

2 Tage (16 Zeitstunden)
1. Tag: 9:00 – 18:00 Uhr
2. Tag: 9:00 – 16:00 Uhr

Ort

Raum Mannheim

Investition

Offenes Seminar: ab **224,08 EUR** pro Person
Internes Seminar: ab **1.323,52 EUR** pro Tag
plus Verpflegungskosten sowie MwSt

Preisvorteil für KMUs

Bei vorliegenden Voraussetzungen wird Ihre Teilnahme bezuschusst.
Die Förderung erfolgt aus Mitteln des Bundes und des Europäischen Sozialfonds (ESF) der Europäischen Union.

Trainer

Uwe Scholze,
Dipl. Soziologe,
systemischer Coach;
trainiert und coacht
seit über 20 Jahren
Führungskräfte und
Vertriebsmitarbeiter.



KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz



Preisstaffel offene Seminare

Teilnehmeranzahl min. 7 max. 12	Netto-Seminarkosten pro Teilnehmer <u>mit</u> Förderung	Netto-Seminarkosten pro Teilnehmer <u>ohne</u> Förderung
7	384,15 EUR	480,19 EUR
8	336,13 EUR	420,17 EUR
9	298,90 EUR	373,48 EUR
10	268,90 EUR	336,13 EUR
11	244,46 EUR	305,58 EUR
12	224,08 EUR	280,11 EUR

Die Seminarkosten verstehen sich zuzüglich Tagungspauschalen/Verpflegungskosten sowie der gesetzlichen MwSt

Fördermöglichkeit für KMUs - Voraussetzungen

- Einstufung als kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) gemäß EU-Definition
 - weniger als 250 Mitarbeiter und
 - Jahresumsatz von höchstens 50 Mio EUR oder
 - Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Mio EUR

Weitere Informationen:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/sme_definition/sme_user_guide_de.pdf

- „De-minimis“-Beihilfen von max. 200.000 EUR in den letzten 3 Steuerjahren

Weitere Informationen: <http://xlurl.de/2qj4Jn>

- Mindestens 7 Teilnehmer aus förderfähigen KMUs je Seminar

KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz



**Fax-Anmeldung
an 0621-5290401**

Seminar	Termin

Teilnehmer

Vorname	Name	Abteilung	Position

Kontaktdaten

Vorname Name	
Abteilung	
Telefon/Telefax	
E-Mail	
Unternehmen	
Straße	
PLZ Ort	

Ort, Datum:

Unterschrift:

.....

.....

KMU-Trainings

Leistung durch Kompetenz



Veranstalter



- Personalentwicklung
- Online Assessments
- Vertriebsstraining
- Führungskoaching
- Teamentwicklung



Ein Unternehmen in der



Mitglied im

*Sie haben Fragen?
Rufen Sie mich an:
0621-5290400 oder
0172-6323086.
Ich berate Sie gern!*

*Beste Grüße
Uwe Scholze*